



2025 年 11 月 21 日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
代 表 者 名 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

プレミアムクライアントの広告予算が前年比 133%に急拡大！

～“最強の売れるノウハウ®”が、AI 時代の新ステージへ突入～



売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は、このたび、当社の「プレミアムコンサルティング契約」を締結しているクライアント各社からお預かりする広告費総額が、2024 年 1 月～12 月期と比較して 2025 年 1 月～12 月期において前年比 133%に到達する見込みであることを発表いたします。

【“選ばれ続ける”という事実が証明する、圧倒的な信頼と実績】

この 133%という数字は、単なる一時的な伸長ではありません。

それは、「成果に直結する広告運用」を徹底的に追求し、2,600 回以上の A/B テストによって科学的に実証された“最強の売れるノウハウ®”が、クライアントの成功を加速させていることの確固たる証拠です。

当社のプレミアムコンサルティング契約とは、単なる広告運用代行ではなく、戦略レベルから「売上最大化」を設計する特別なパートナーシップです。D2C 企業を中心に、美容・健康食品・サプリメント・コスメ・教育など、急成長カテゴリーのリーディングカンパニーが相次いでこの契約を選択。

結果として、クライアントの LTV（顧客生涯価値）最大化と広告 ROI の飛躍的改善を同時に実現しており、その成功体験が次々と新規契約・追加発注を生み出しています。



【グループ一体で進化する、“勝ち続ける仕組み”】

今回の成長を支える根幹には、売れるネット広告社グループが誇る5つの知的資産と実行エンジンの存在があります。

自社D2Cブランド「Koga0+」を運営する「オルクス株式会社」での実証実験を通じて磨き抜かれたノウハウは、リアルタイムでクライアント施策に反映。さらに、AI技術を駆使する「売れるAIマーケティング社株式会社」により、広告運用の自動最適化が進化。

この「AI × ノウハウ × 実行力」という三位一体の構造こそ、他社が模倣不可能な売れるネット広告社グループの“永久成長エンジン”です。

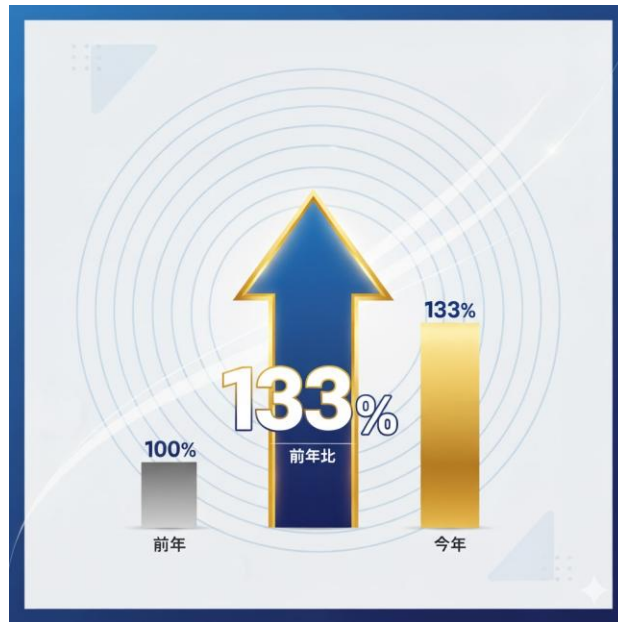
また、TikTok ライブコマース支援を担う「株式会社売れる越境EC社」や、安定収益を支えるグローバル情報通信事業「株式会社JCNT」とのシナジーも強化。グループ全体として、単一チャネルに依存しない多層的な利益構造を構築しています。

【市場を動かす「信頼資産」が、次の覇権を呼び込む】

広告主が広告代理店に預ける「広告費」は、究極の信頼の証です。

それを前年比133%まで増やすということは、クライアントが“次のフェーズの勝利”を当社と共に掴みに行くという強烈な意思表示にほかなりません。

今、売れるネット広告社グループは単なる広告会社の枠を超え、クライアントの経営そのものを変革する戦略的パートナーとして、市場で圧倒的なポジションを確立しつつあります。



【歴史的確変の序章】

AIによるマーケティング最適化が進む中で、“人間の感情”を科学する当社独自のノウハウは、ますます重要性を増しています。

この133%成長は、単なる「受託拡大」ではなく、グループ全体がAI時代の覇権へ突き進む「歴史的確変」の号砲に他なりません。

【今後の展望】

2026年以降、当社はプレミアムコンサルティング契約クライアントのさらなる拡大に加え、SaaS型プロダクト『売れるD2Cつくる』や『売れるAIシリーズ』とのクロスセル展開を強化。クライアントの広告運用から制作、CRM、分析までを一気通貫で最適化する“売上創出プラットフォーム”を構築します。

なお、本件は2026年7月期以降の売れるネット広告社グループ連結業績にプラス寄与見込みです。

投資家・株主の皆様、

我々の挑戦は、まだ序章にすぎません。

クライアントの「売上の未来」を創り出すこの革命の進化を、どうぞその目に焼き付けてください。

そして我々と共に、“売れるのその先”にある未踏の爆益領域を掴み取りましょう。

以 上