



2025年12月8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
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、ヘルスケア×クリニック領域の月次広告費が過去最高更新

～初月比約2.5倍、運用設計とクリエイティブモジュール化でスケールを加速～



売れるネット広告社グループ、ヘルスケア×クリニック領域の 月次広告費が過去最高更新

～初月比約2.5倍、運用設計とクリエイティブモジュール化でスケールを加速～

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、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、広告運用するヘルスケア×クリニック領域の一部カテゴリにおいて、2025年11月の月次広告費が過去最高となったことをお知らせします。

初月は約80万円、11月は約200万円で、初月比 約2.5倍に到達しました。



【成果の背景：設計→検証→横展開の運用プロセス】

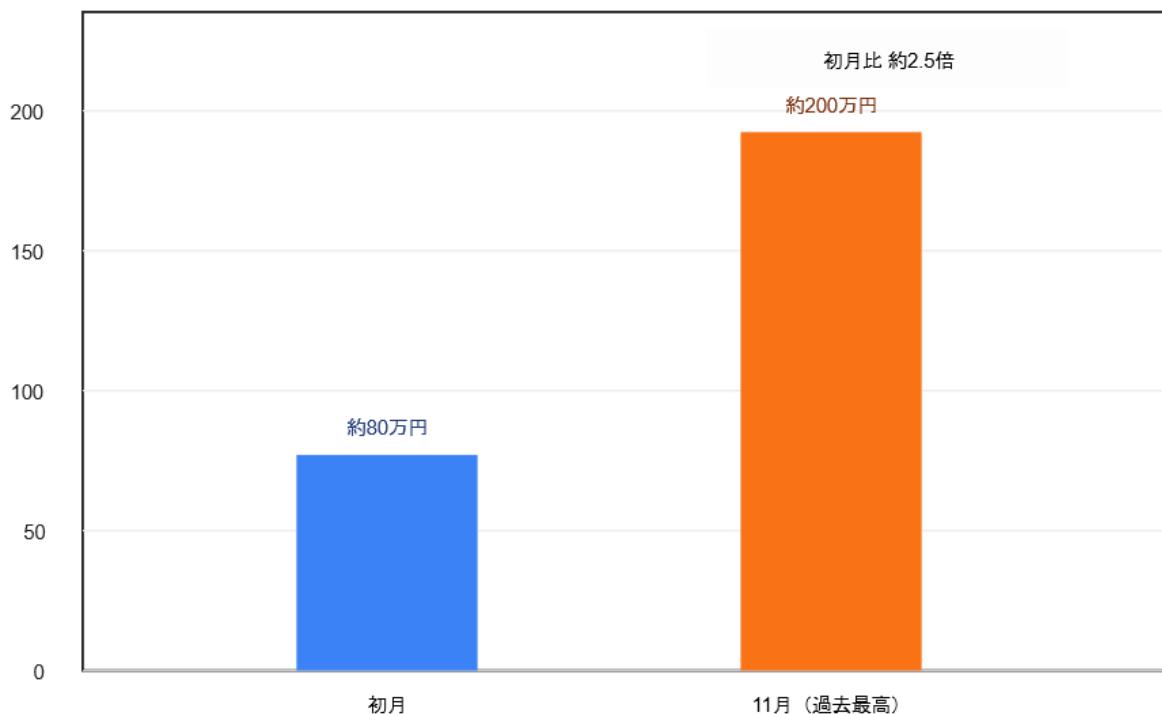
- ・配信設計の見直し：予約導線・計測設計（LP／来院計測）と媒体別の役割を再設計。
- ・クリエイティブのモジュール化：フック／証拠／オファー／CTAをブロック化し、差分を継続供給。
- ・週次検証サイクル：面・訴求・表現をABテストで更新し、学習の連続性を維持。
- ・ガバナンス：医療広告ガイドライン・薬機法・景表法に準拠した表現辞書と人手承認（HTML）を運用。

【推移（概算）】

- ・初月：約80万円
- ・11月（過去最高）：約200万円

月次推移（概算）

金額（万円）



※金額は概算（四捨五入）。表示は10万円単位。

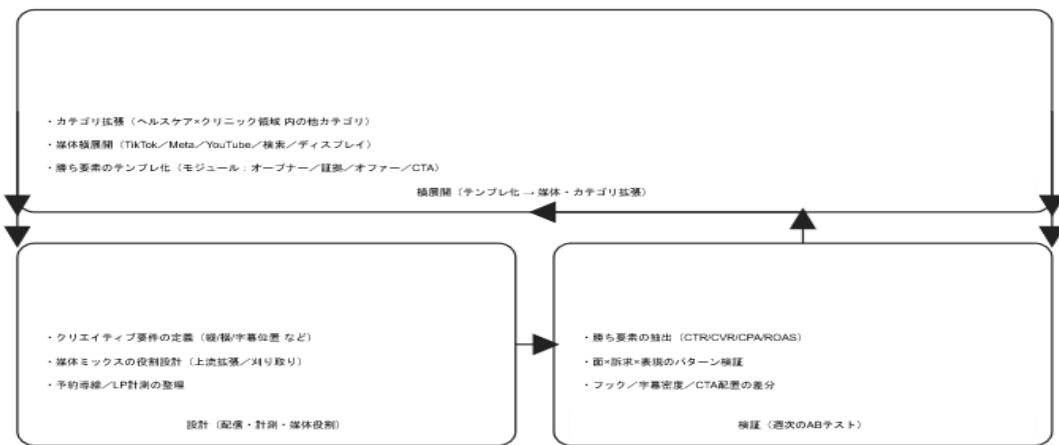
【勝ちパターンの横展開方針（再現性の強化）】

- ・本件で得た勝ち要素（例：症状・悩み別フック、エリア×来院導線、料金表示の見せ方、相談ハードルを下げる表現）をテンプレート化し、ヘルスケア×クリニック領域内の他カテゴリにも適用可能性を検証します。

※本記載は当社の運用手法の転用方針であり、個別案件の開始・契約を公表するものではありません。

なお、本件は2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

※ 実素材・個別案件名は含みません。運用プロセスの概念図です。
※ 用語：CTR（クリック率）／CVR（成約率）／CPA（獲得単価）／ROAS（広告費用対効果）



【今後の展望】

当社は、常時配信×週次検証による標準運用モデルを基盤に、媒体横断 (TikTok/Meta./YouTube/検索/ディスプレイ) での配分最適化を継続し、スケールと収益性の両立を目指します。

以上