



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)

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、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。



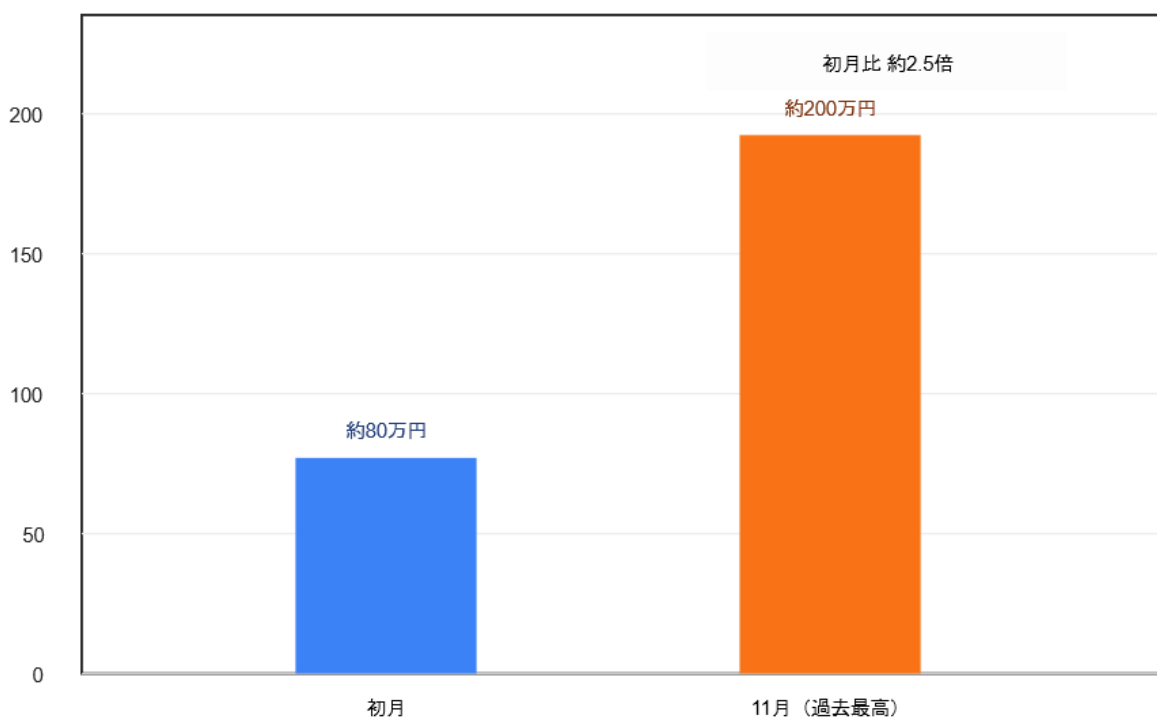
### 【成果の背景：設計→検証→横展開の運用プロセス】

- ・ 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（HITL）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。

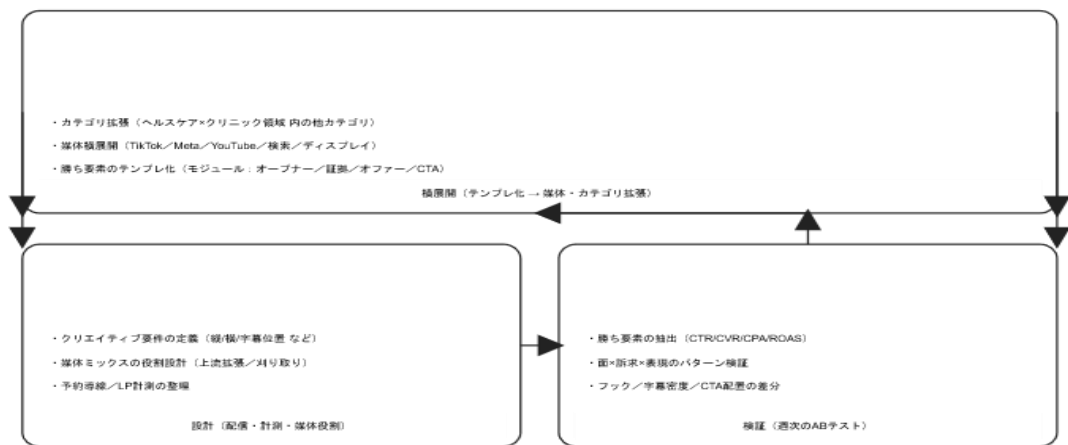
※本記載は当社の運用手法の転用方針であり、個別案件の開始・契約を公表するものではありません。

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。

成果の背景：設計 → 検証 → 横展開 の運用プロセス

※ 実案材・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