

2026年7月期 第1四半期決算 補足説明資料

売れるネット広告社グループ株式会社
東証グロース市場(証券コード:9235)
2025年12月12日



<https://youtu.be/AedItkgiN7k>
説明動画はこちら

エグゼクティブサマリ

● 第1四半期 (8月～10月)

■ 売上高 : **392**百万円 (前年実績 451百万円)

【前年差 ▲58百万円 / 前年比 87% !】

■ EBITDA (M&A費用調整後営業利益) : **21**百万円 (前年実績 ▲15百万円)

【前年差 +36百万円 / **黒字化** !】



■ 営業利益 : **▲8**百万円 (前年実績 ▲54百万円)

【前年差 +45百万円 / **大幅に改善** !】



● 『D2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業』において、

第1四半期 (8月～10月) 単体で **セグメント営業利益:32百万円の黒字** !



● 『グローバル情報通信事業』においても、国内外のイベント等もあり、

第1四半期 (8月～10月) 単体で **セグメント営業利益:24百万円の黒字** !



1

会社概要

加藤公一レオ



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。
西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社ADKホールディングスにて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、担当した多くのクライアントのネット広告を大成功させる。
その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。
「やすやベストパートナー賞」受賞。「Webクリエーション・アワード Web人貢献賞」受賞。「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー ジャパン九州地区」受賞。
広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で3年連続人気スピーカー1位。
「全日本DM大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards審査員」、「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』(日本文芸社)、『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』(ダイヤモンド社)、『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』(impress Digital Books)。
D2C(ネット通販)のネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス『売れるD2Cつぐーる』を監修。

【資格】

- 「通販エキスパート検定1級」
- 「JDMA認証 DMアドバイザー」
- 「TOEIC 940点」
- 「英検 1級」
- 「国連英検 A級」 他多数

【取材実績】

- 「RKB毎日放送」
- 「テレビ西日本」
- 「テレビ大阪」
- 「関西テレビ」
- 「日経新聞」
- 「朝日新聞」
- 「毎日新聞」
- 「通販新聞」
- 「宣伝会議」 他多数

【連載実績】

- 「日経ビジネスオンライン」
- 「日経デジタルマーケティング」
- 「ダイヤモンドオンライン」
- 「ネットショップ担当者フォーラム」
- 「スタートライズ広告ニュース」
- 「ECzine」
- 「MarkeZine」
- 「ECのミカタ」
- 「Marketing Bank」
- 「月刊ネット販売」
- 「販促会議」
- 「日本流通産業新聞」 他多数

【講演実績】

- 「宣伝会議」
- 「日経 NET Marketing FORUM」
- 「ダイレクトマーケティングフェア」
- 「ネットショップ担当者フォーラム」
- 「ECフェス」
- 「通販ソリューション展」
- 「マーケティング白熱会議」
- 「イーコマースフェア」
- 「アドテック(東京・関西・九州・韓国)」
- 「日本ダイレクトマーケティング学会」
- 「日本広告学会 全国大会」
- 「健康博覧会」
- 「日本マーケティング協会」 他多数

売れるネット広告社グループ株式会社 代表取締役社長 CEO

著書

ネット広告&通販の第一人が明かす
100%確実に
売上がアップする
最強の仕組み

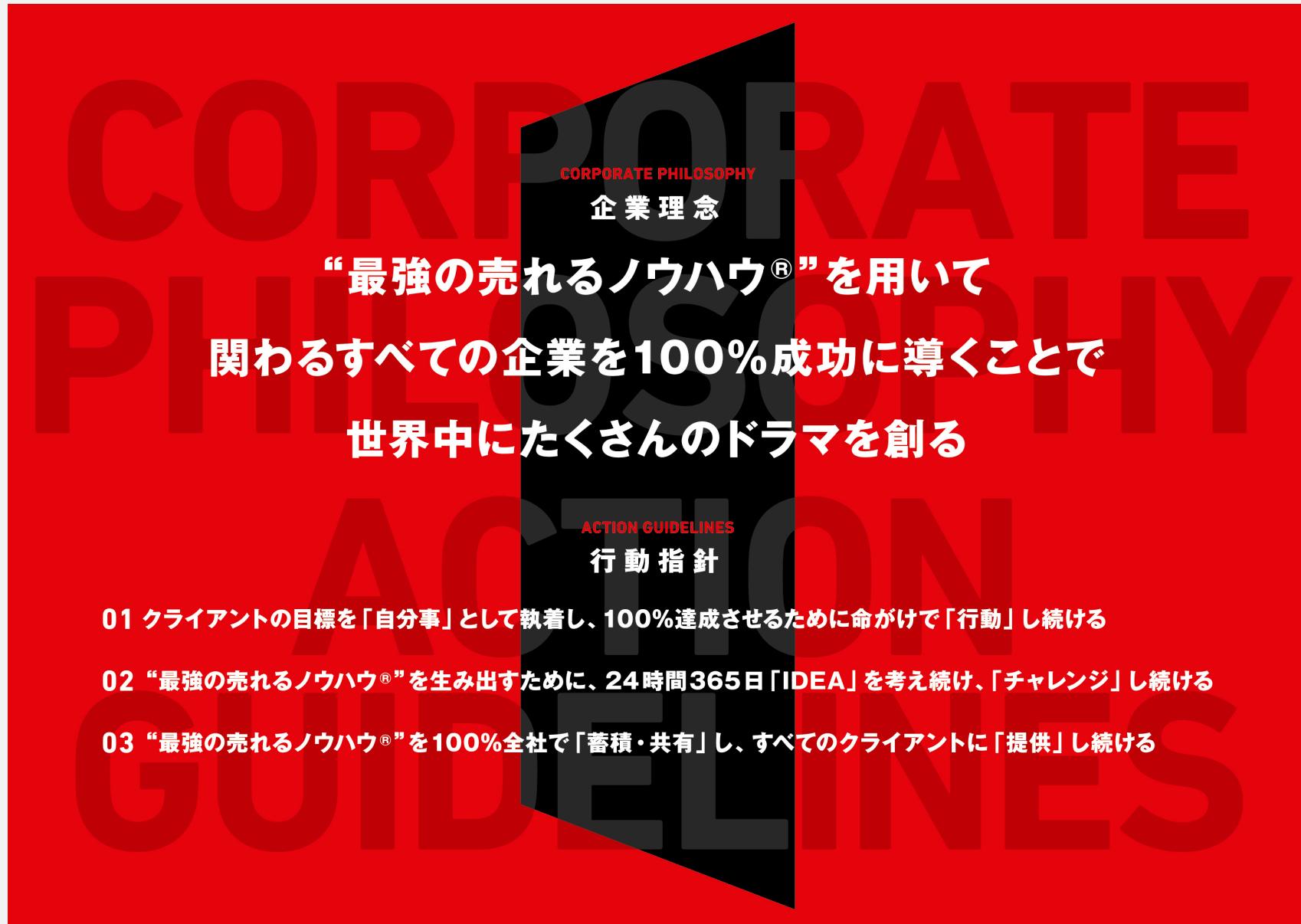
広告・マーケティング業界の
オリエンテッドテックで
3年連続日本一の
「レスポンスの魔術師」が
2時間50万円の
コンサル内容を初公開！
やすや、株の通、エーザイ、花王、飛利、サンスター、
JIMOS、日本郵便、アスクル、セブン-イレブン、
京永乳業、山田乳業、アーノ、ロッテ、喜葉など、
大手企業から小売店までNo.1の実績！

ネット広告&通販の第一人が明かす

100%確実に
売上がアップする
最強の仕組み

著者 加藤公一レオ
出版社 ダイヤモンド社
サイズ 単行本(ソフトカバー)
ページ数 272p
価格 2,090円(税込)

Amazonにて
総合第1位になりました！



[A/Bテスト]の
試行回数 日本一

UA-JAPAN RECORDS



50

Technology Fast 50
2020 Japan WINNER
Deloitte.

500™

Technology Fast 500
2020 APAC WINNER
Deloitte.



FINANCIAL
TIMES
statista

HIGH-GROWTH
COMPANIES
ASIA-PACIFIC 2022

東京オフィス

〒135-0091

東京都港区台場2-3-1

トレードピアお台場 20階

TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563



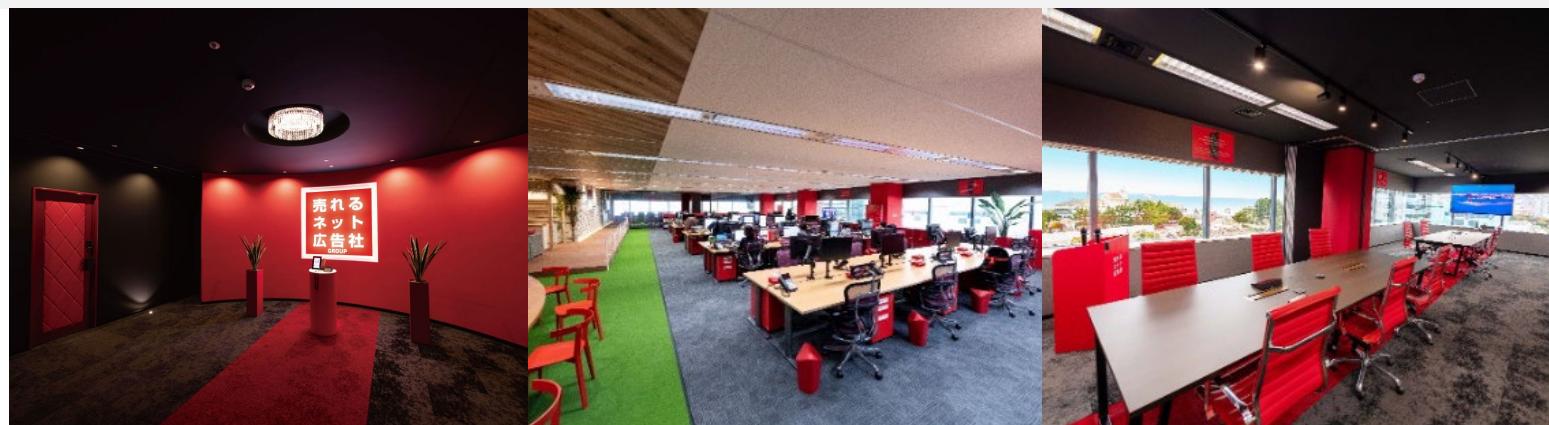
福岡オフィス

〒814-0001

福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8

RKB放送会館 4階

TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540



売れるネット広告社グループは「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」というビジョンを掲げ
上場後は提供できるサービス領域を広げていく方針を計画。現在ダイレクトマーケティング領域において重要と考える
「20の領域」=「URERU TARGET 20」へ事業展開を進行中！

世界中を
ダイレクト
マーケティング
売れる広告
だらけにする！

URERU
TARGET 20



上場から「8社のM&A・4社のグループ会社新設・4つの新規事業・2社への出資・19社との業務提携・協業」を実現！！
これらにより『売れるネット広告社グループ』は提供サービスが増加！！

●運用型広告会社	グループ会社(8社)	●アメリカ通信回線 端末仕入・卸提供事業	グループ会社(4社)	新規事業(4事業)	出資(2社)
 ●自社国内D2C会社 ORLINKS. ●中国越境EC事業 	grups ●BtoB特化型通信機器 レンタル会社  ●キッティング事業 	 ●ビジュアル コミュニケーション事業  ●教育DX事業 	 ●越境ECサービス ●M&A仲介サービス ●AI関連サービス ●仮想通貨関連サービス 	 ●インフルエンサー ●CRM ●Amazonコンサル ●AI/データマーケティング 	 ●暗号資産還元 プラットフォーム運営 ●ソーシャルバス活用 ブランドカンパニー 

業務提携・協業(19社)							
●ラジオ媒体 	●AIサービス  	●サプリブランド 	●商品開発 	●M&A仲介  	●AI活用支援 	●カート 	
●後払決済 	●オンライン研修 	●不正検知 	●ポスティング 	●DYM M&A  	●コールセンター 	●インフルエンサー 	

01 D2C(ネット通販)向け デジタルマーケティング支援事業

売れるD2Cつくる

売れる
ネット
広告社

ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

最強の売れるメディアプラットフォーム

売れる
ネット
広告社

独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

越境EC支援

売れる
越境EC社

アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援
サービスを提供

AIマーケティング支援

売れるAIマーケティング社

D2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」
の販売を中心としたサービスを提供

03 D2C(ネット通販)事業

健康食品・化粧品等のD2C

Q11ks

独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康
食品の販売



02 グローバル情報通信事業

BtoB特化型通信機器レンタル事業

株式会社JCNT

海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化した GIN ジーアイエヌ株式会社

グローバル情報通信機器レンタル事業

※2025年度からのため2024年7月期実績には含まれず

JCNT
INTERNATIONAL



04 ビジュアルコミュニケーションDX・ WEB3(ビットコイン関連)事業

ビジュアルコミュニケーション・WEB3事業

Soba

SOBA
education

特許ビジュアル技術の「SOBAフレームワーク・クラウド」を
ベースに開発したサービス提供およびWEB3サービスの提供

デジタルアセット・リカバリー事業

Bitcoin Savior

ビットコインをはじめとする暗号資産(仮想通貨)・NFTを含
むデジタル資産の「復旧・保全」を支援



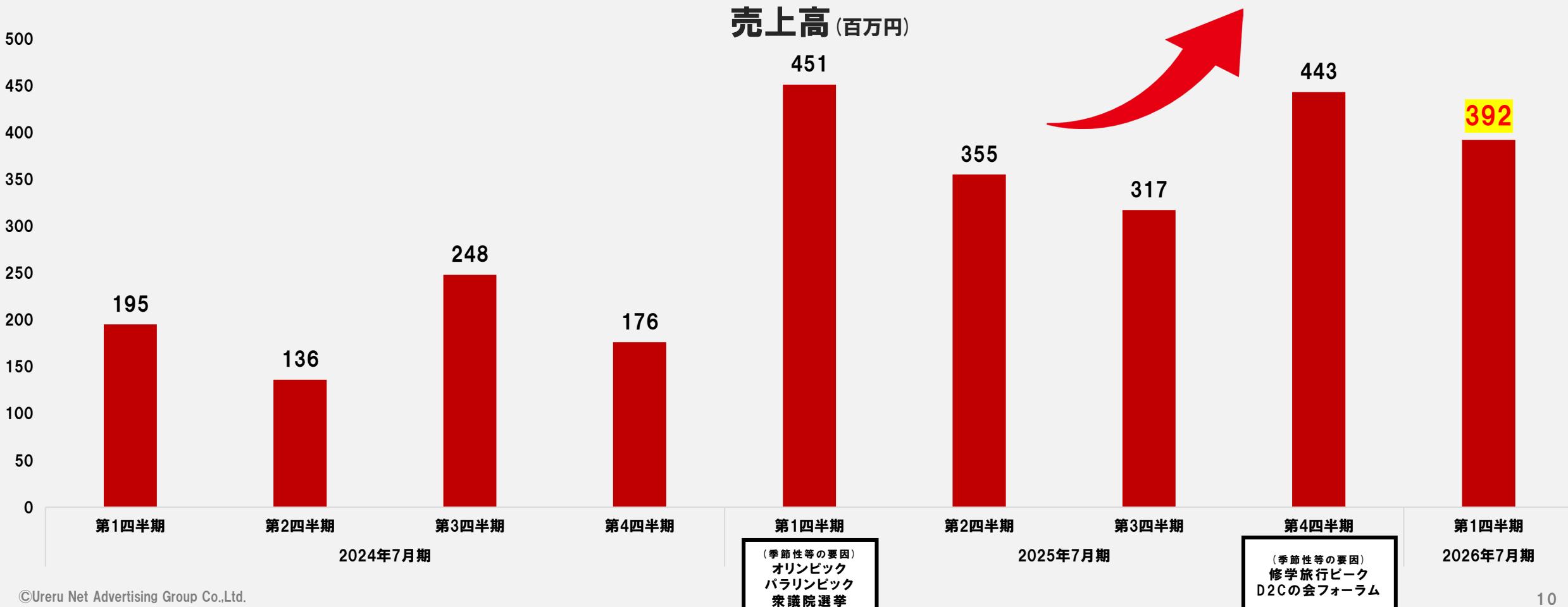
2

2026年7月期 全社

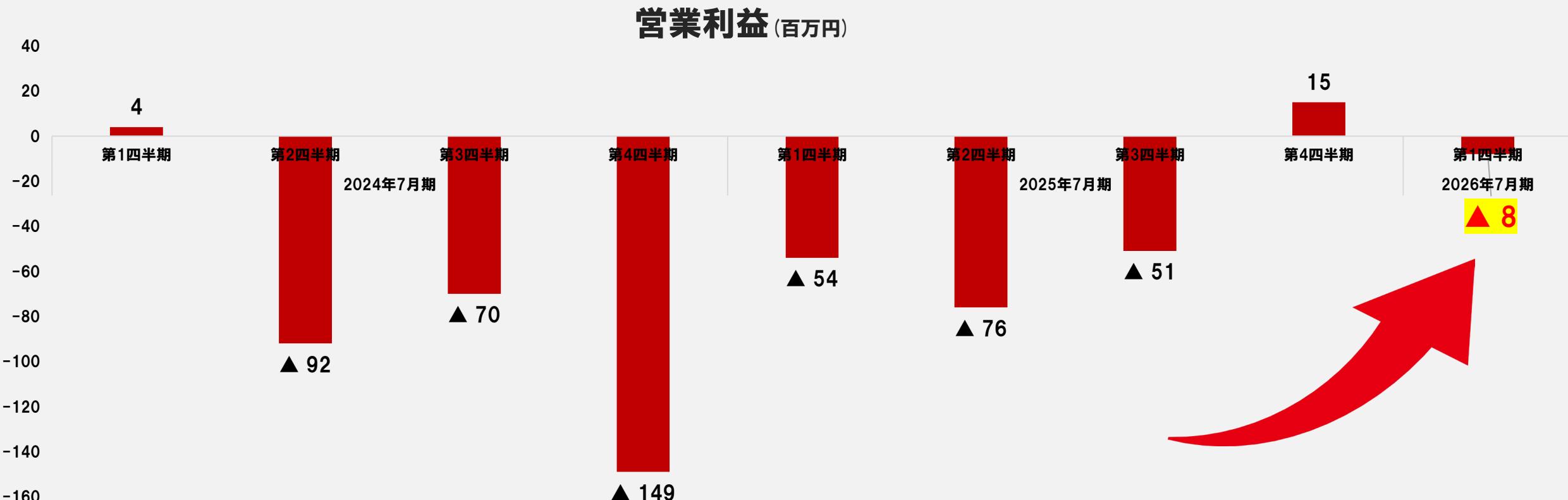
第1四半期決算

について

四半期別の売上高推移においては、
グローバル情報通信事業の季節性等の要因を除けば、順調に拡大中！

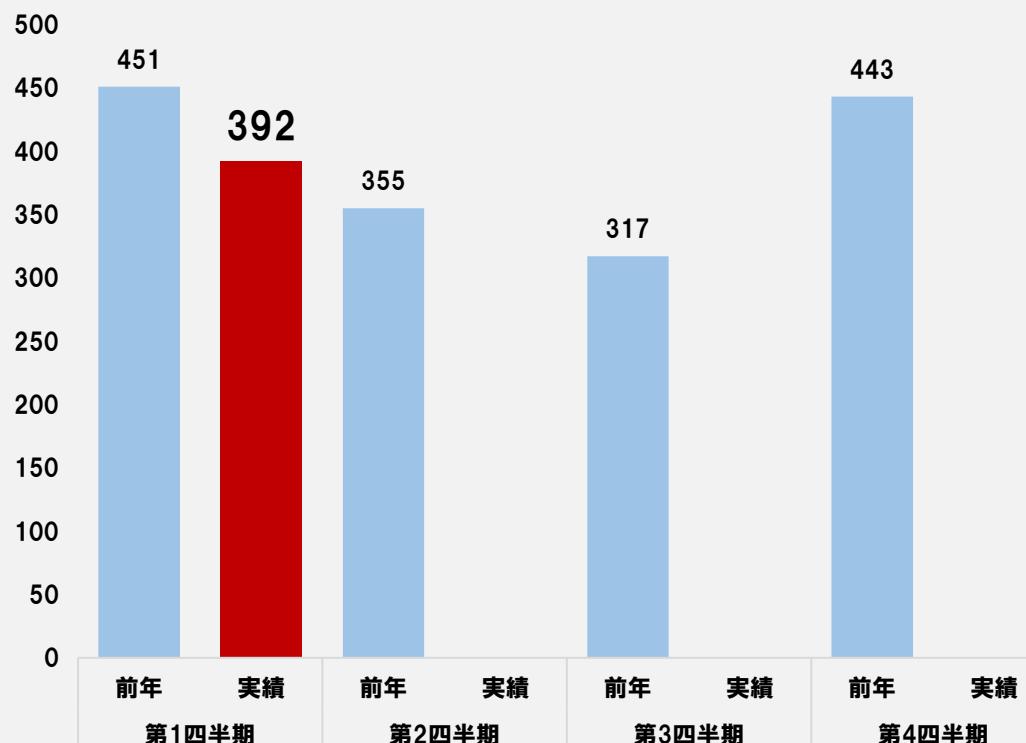


四半期別の営業利益推移においては
SOBAプロジェクトM&Aに係る一過性の費用、約19百万円を除くと黒字となっており、
売上高同様、順調に推移中！

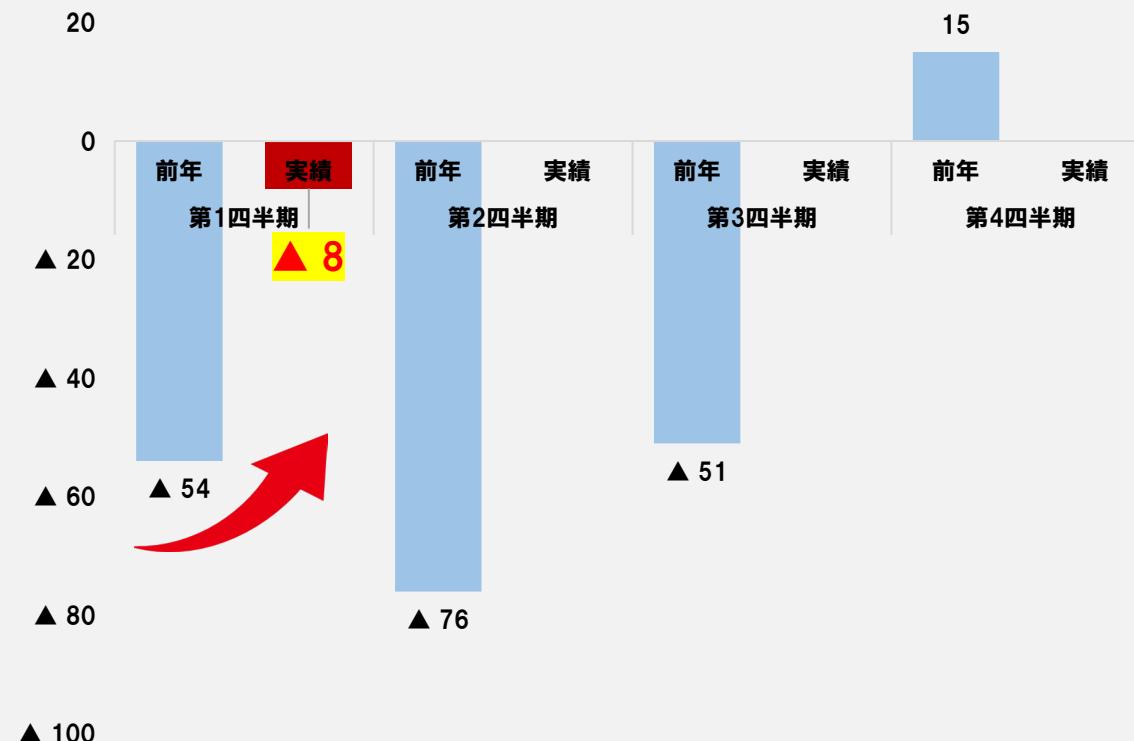


前年同期との比較では、前年はグローバル情報通信事業においてオリンピックや選挙に伴う一過性の売上を計上があったことから、売上高は減収となった。一方、今期は利益率の高いD2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業の回復等が寄与し、**営業利益は前年から+45百万円増加**するなど、**大きく改善！**

売上高(百万円) / 前年比較

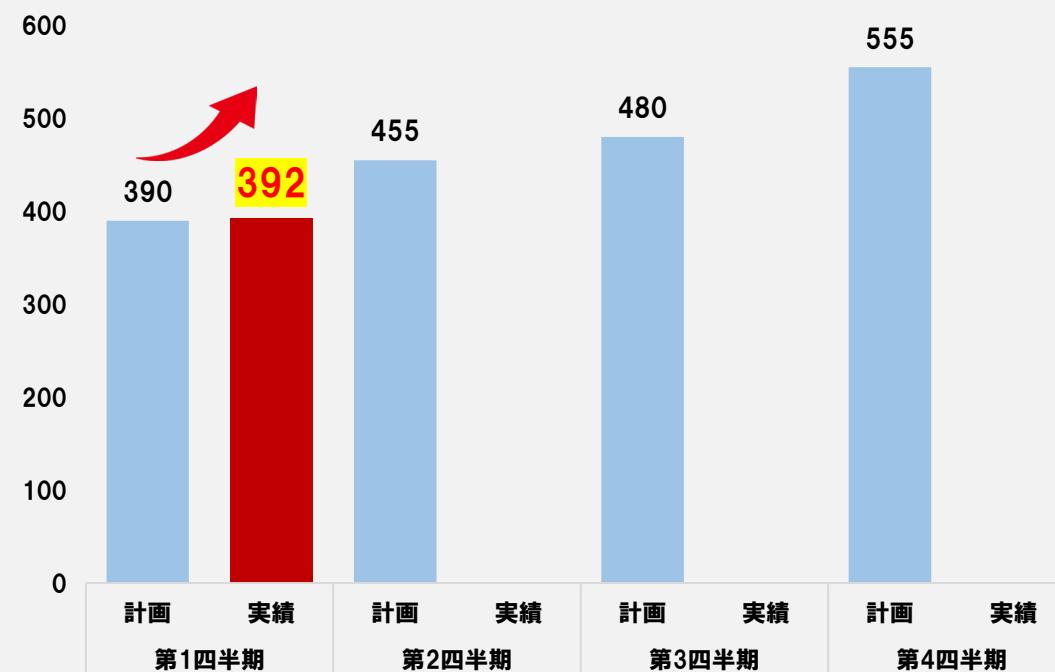


営業利益(百万円) / 前年比較

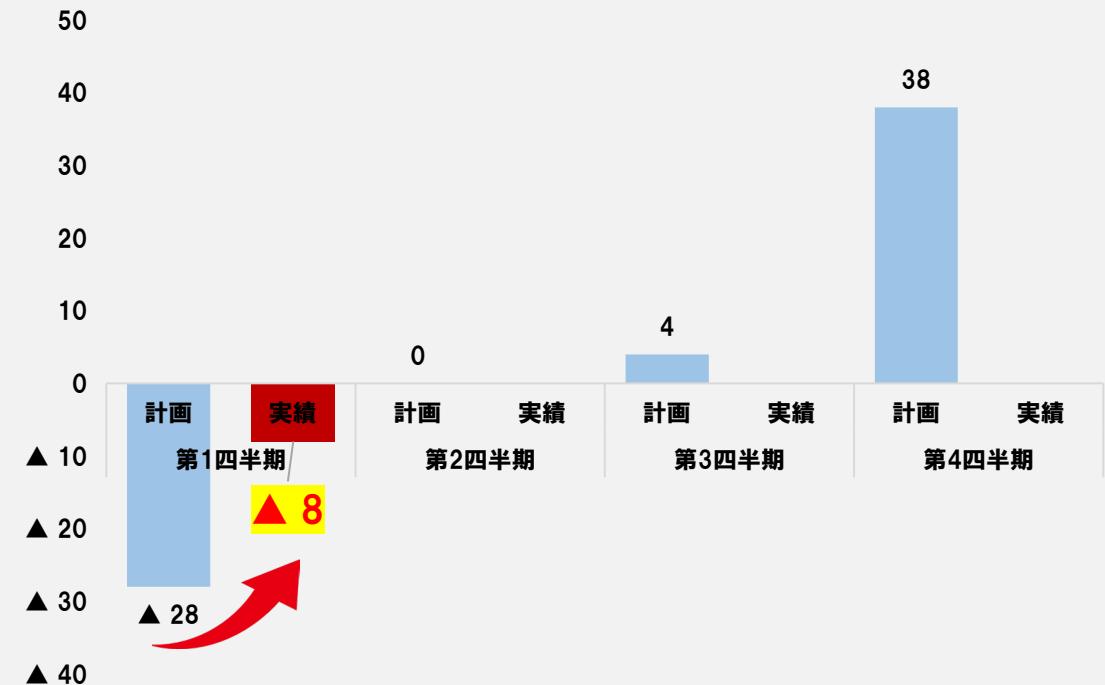


計画との比較は、**利益率の高いD2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業**が計画を上回って推移しており、**営業利益は当初計画から+19百万円増加するなど順調に進行中！**

売上高（百万円）／計画比較

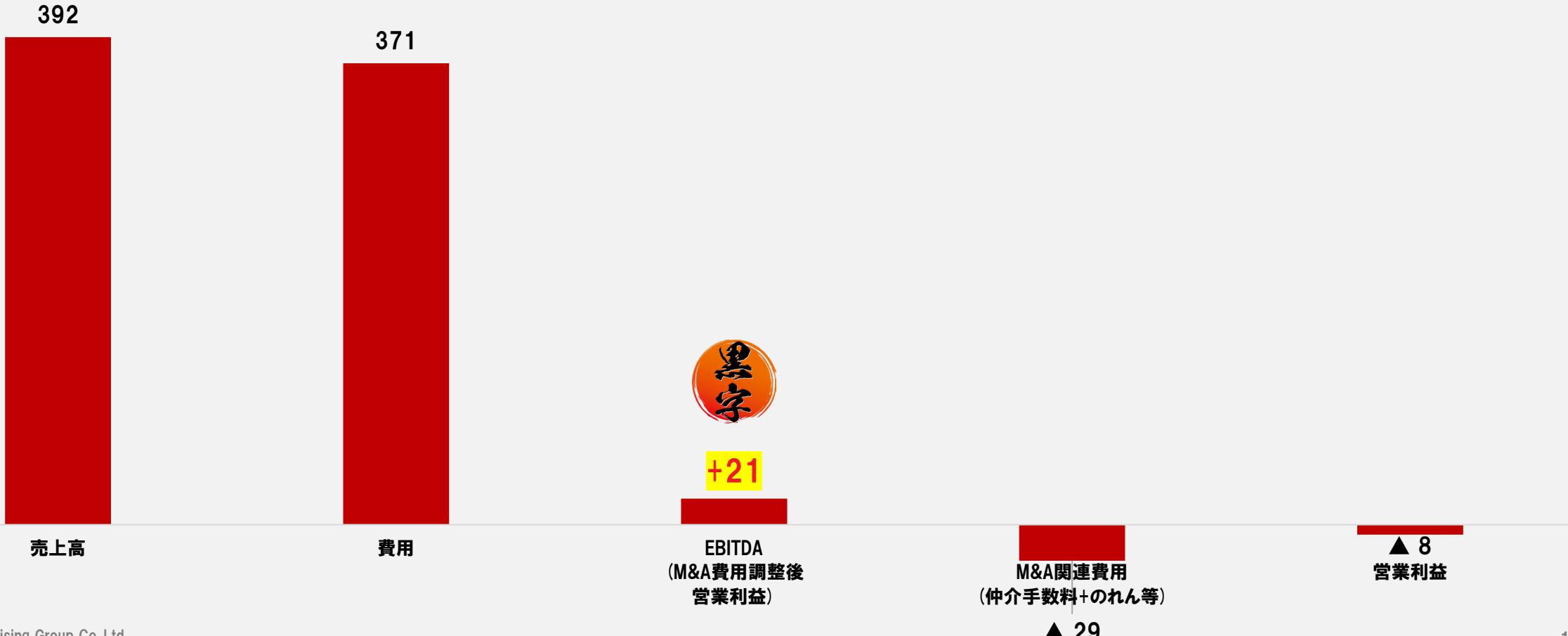


営業利益（百万円）／計画比較



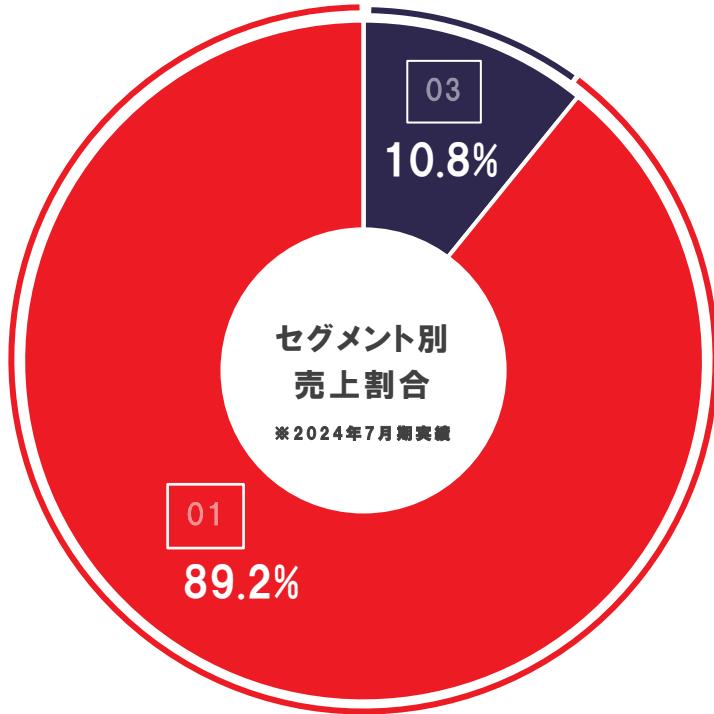
M&A関連費用として、「SOBAプロジェクトM&Aに伴い発生した一過性のM&A費用19百万円」
および「のれん償却額10百万円」を除く

「EBITDA (M&A費用調整後営業利益)」は+21百万円の黒字！

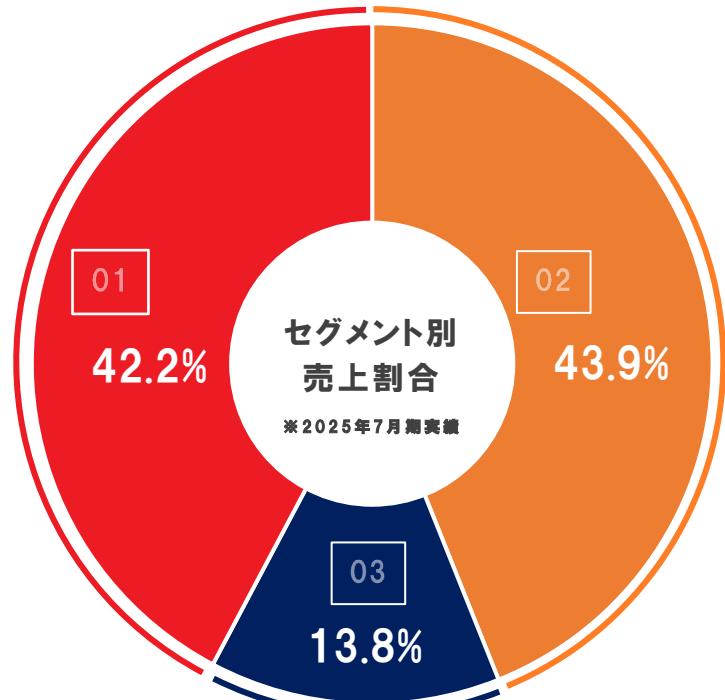


2026年7月期第1四半期については、M&AによりビジュアルコミュニケーションDX・WEB3（ビットコイン関連）事業の売上高が新たに計上されるなど、M&Aの目的である**事業の多角化は順調に進行！**

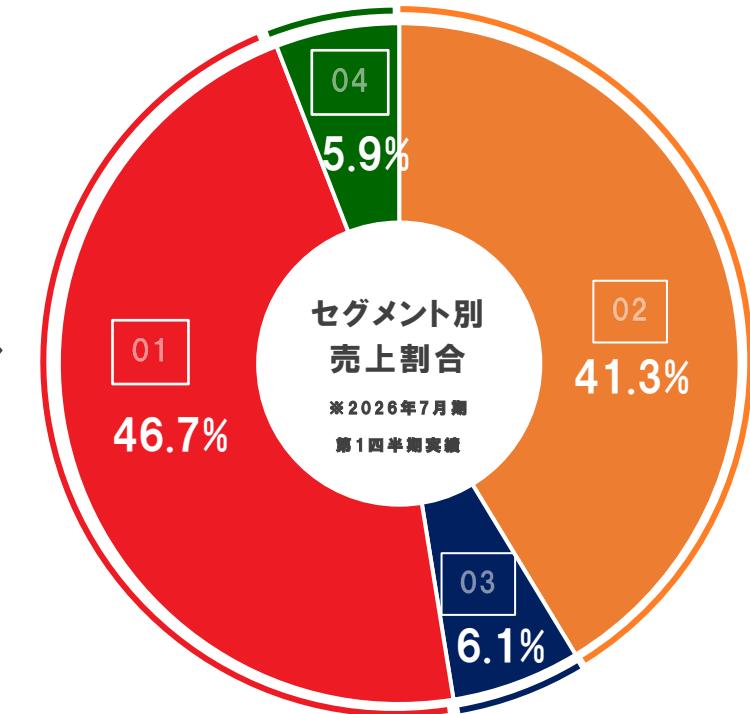
2024年7月期



2025年7月期



2026年7月期 第1四半期



01 D2C（ネット通販）向け
デジタルマーケティング支援事業

02 グローバル情報通信事業

03 D2C（ネット通販）事業

04 ビジュアルコミュニケーションDX・
Web3（ビットコイン関連）事業

3

2026年7月期 セグメント別

第1四半期決算

について

A person in a red shirt is shown from the waist up, working at a desk. They are looking at a computer monitor and pointing at the screen with their right hand. Their left hand is on a keyboard. The background is slightly blurred. A solid red overlay covers the entire image, with a lighter red gradient in the center where the person is working.

01

D2C（ネット通販）向け
デジタルマーケティング支援事業



山田養蜂場
YAMADA BEE FARM



DUO

FANCL

正直品質。

NEVER SAY NEVER

ロート製薬

掘りだそう、自然の力。

Calbee

jimos onetoonlyone



LION



MANARA

北の
達人
コーポレーション
Meister in the North

はぴねすくらぶ

SUNSTAR



フィネス

BULK HOMME

ニトリ
NITORI



ホリエモンAI学校
HORIEMON AI SCHOOL

SOLIA

SILK THE RICH

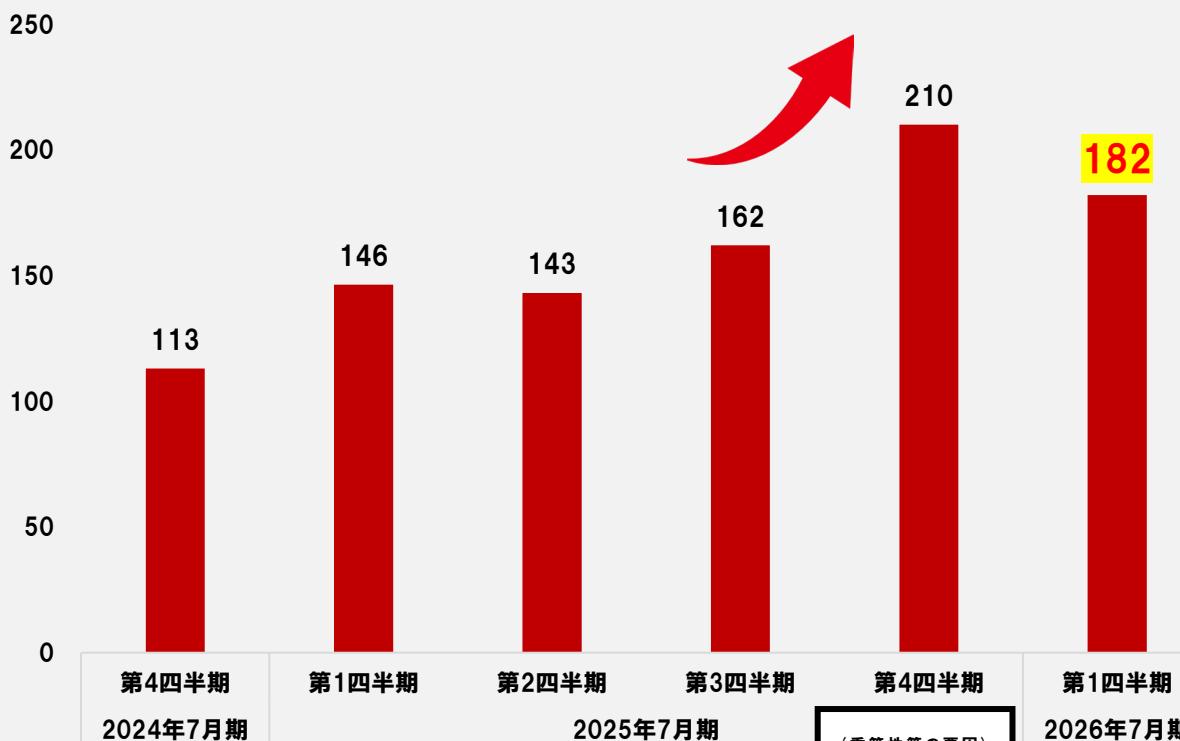
燭一堂

KENKOU
CORPORATION

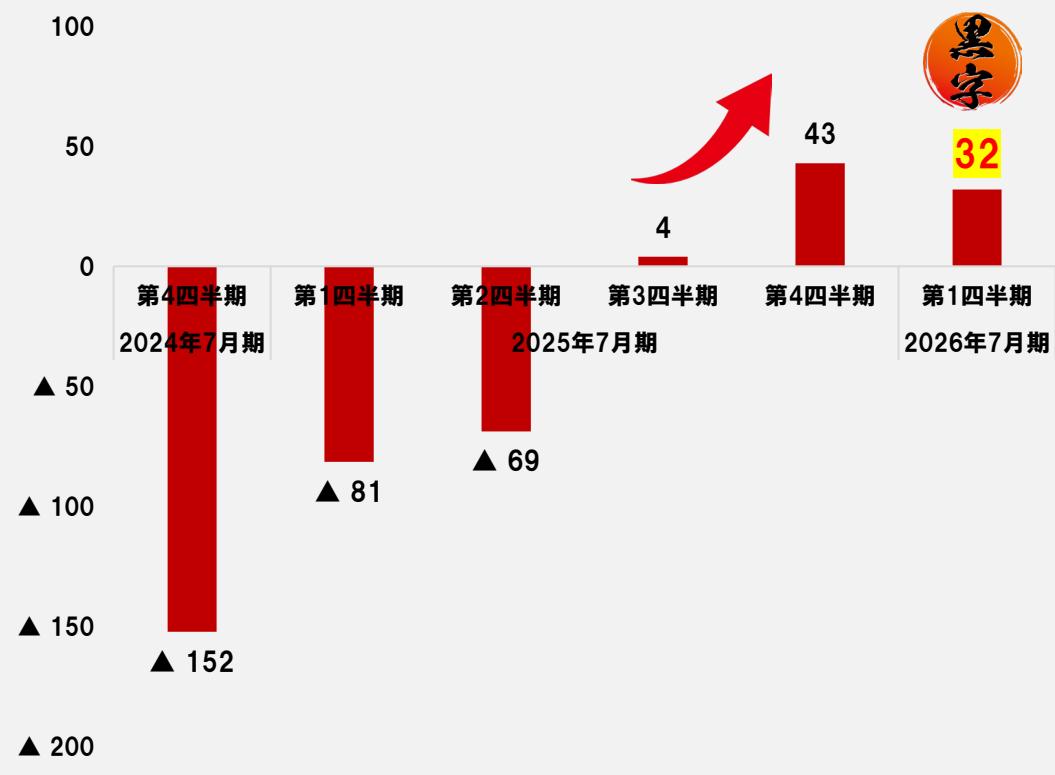
他数百社

D2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業については売れるネット広告社の収益が回復しており、
2026年7月期 第1四半期(8月～10月)は売上高182百万円/営業利益32百万円となり
営業利益ベースは引き続き黒字となるなど収益は順調に回復傾向！！

売上高(百万円) ※決算短信セグメントから集計

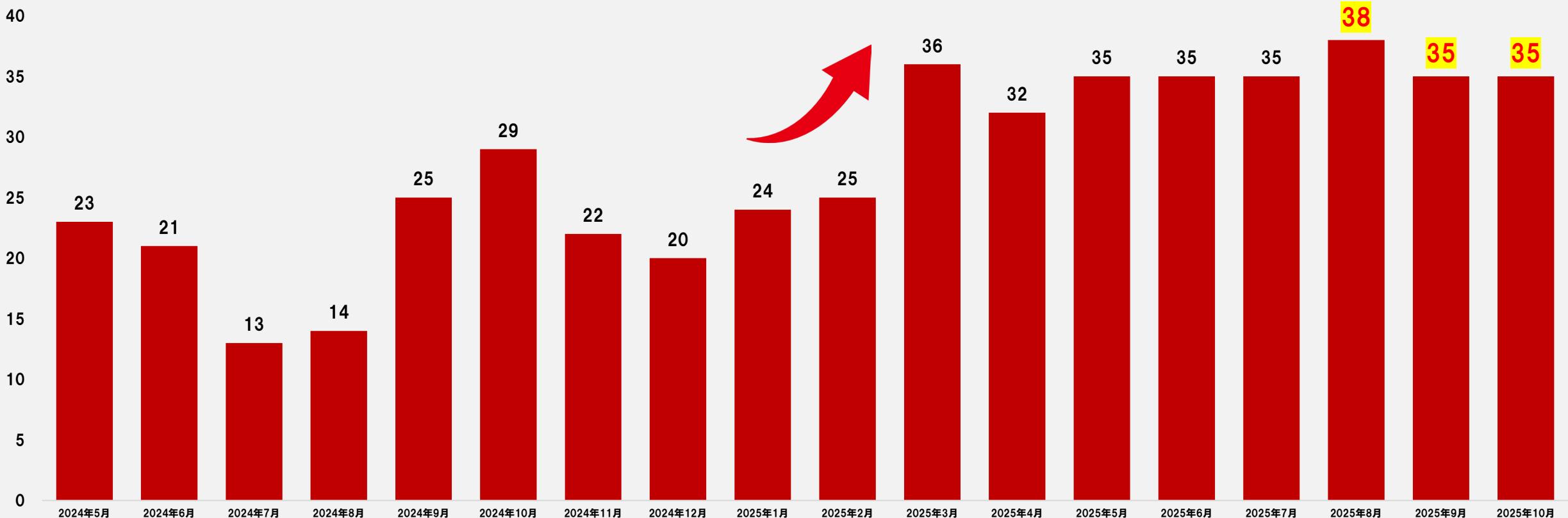


営業利益(百万円) ※決算短信セグメントから集計



『メディアプラットフォーム(ASP)』について、2024年7月期に実施した不正注文対策から徐々に回復！
2025年3月からは**30百万円以上の収益を安定的に獲得**しており、その後の収益獲得も堅調に推移。
一時の不調は脱し、**収益拡大に向けた土台の構築は完了！**

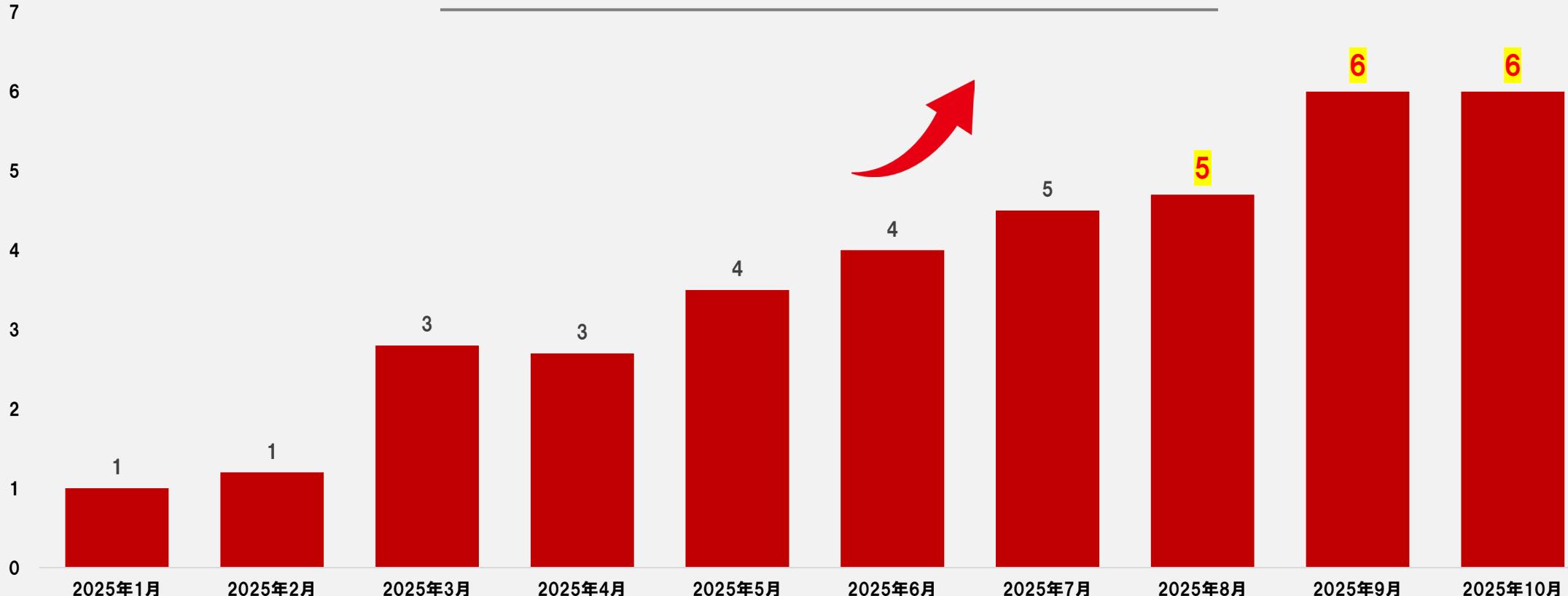
メディアプラットフォーム 売上高(百万円)



2025年1月より、社内に新設した「運用広告チーム」において、従来の成果報酬型広告に加え、主要プラットフォームに対応した【運用型広告サービス】の提供を開始。

収益は徐々に増加しており、**2025年10月については6百万円となり1月と比較し6倍に成長！**

運用広告 売上高 (百万円)



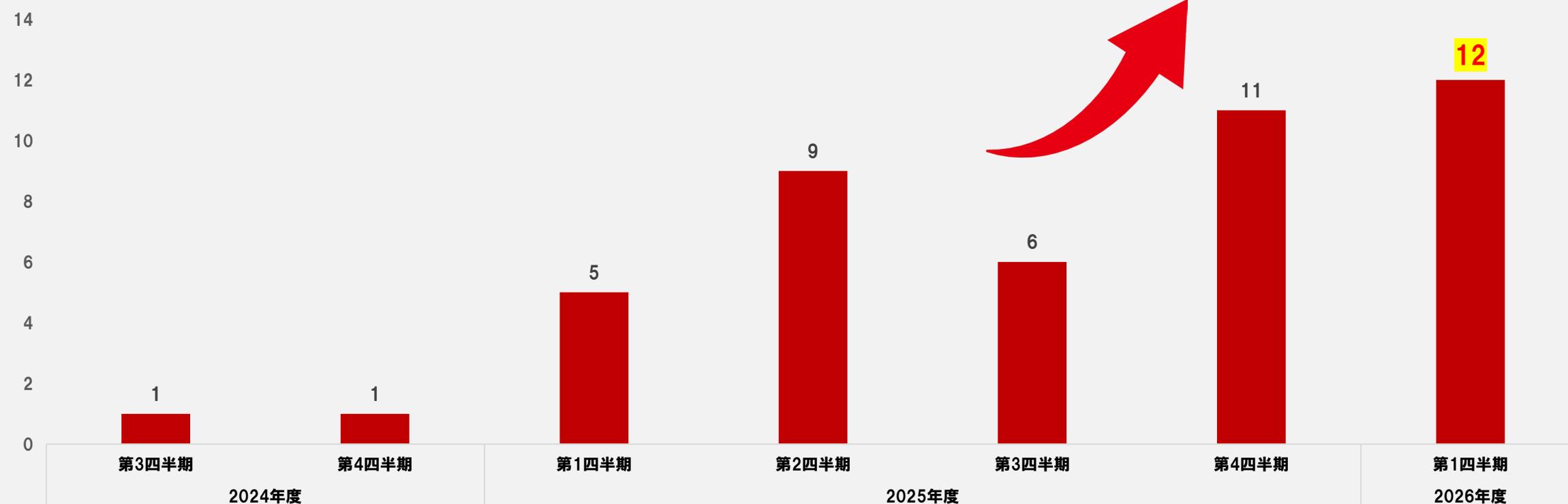
売れる越境EC社については収益獲得に時間を要したが、

2026年7月期第1四半期については12百万円まで売上高が拡大！

TikTokライブコマースやTikTok Shop関連の受注が複数発生しており、

2026年7月期第2四半期以降も収益拡大に向けた基盤整備が進行中！

売れる越境EC社 売上高(百万円)



売れるAIマーケティング社については順調に収益拡大中。

2026年7月期第1四半期については**7百万円まで売上高が拡大！**

売れるAIシリーズの販売が順調に拡大をしており、

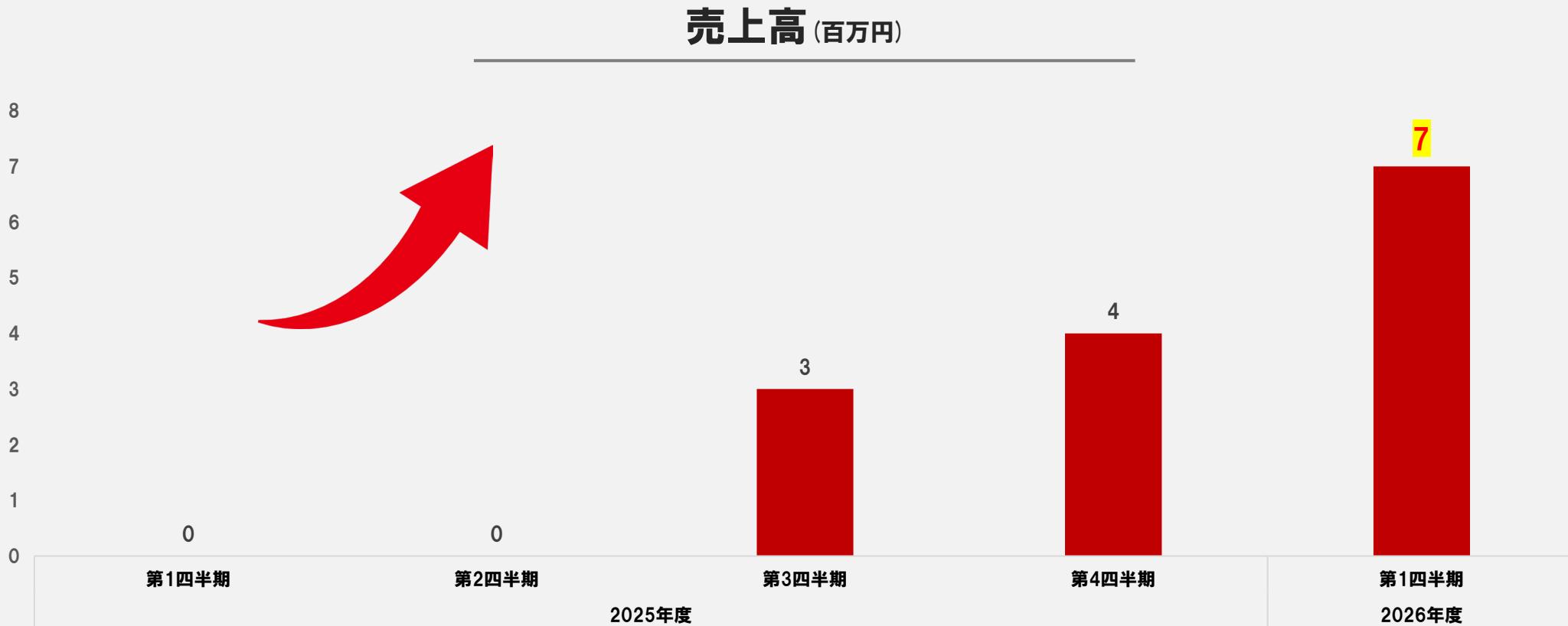
2026年7月期第2四半期以降も収益拡大に向けた基盤整備が進行中！

売れるAI
AI optimization
最適化
for ChatGPT ショッピング

売れるAI
AI Reskilling Training
リスキリング研修

売れるAI
AI Short Movie
ショート動画

売れるAI
AI Avatar
アバター





02

グローバル情報通信事業

中央省庁、大手企業、旅行代理店、国際スポーツイベント導入など

多くのお客様から信頼され、**年間8万台以上の国内・海外サービスの取引実績あり！**

中央省庁等



外務省

Ministry of Foreign Affairs of Japan



ひと、くらし、みらいのために
厚生労働省
Ministry of Health, Labour and Welfare



環境省

Ministry of the Environment



総務省



防衛省・自衛隊



国土交通省

旅行代理店等

感動のそばに、いつも。 **JTB**

Knt **近畿日本ツーリスト**

東武トップツアーズ

名鉄観光

日本旅行
NIPPON TRAVEL AGENCY

京王観光



心に届く旅
阪急交通社

Direct to your heart.

西鉄旅行

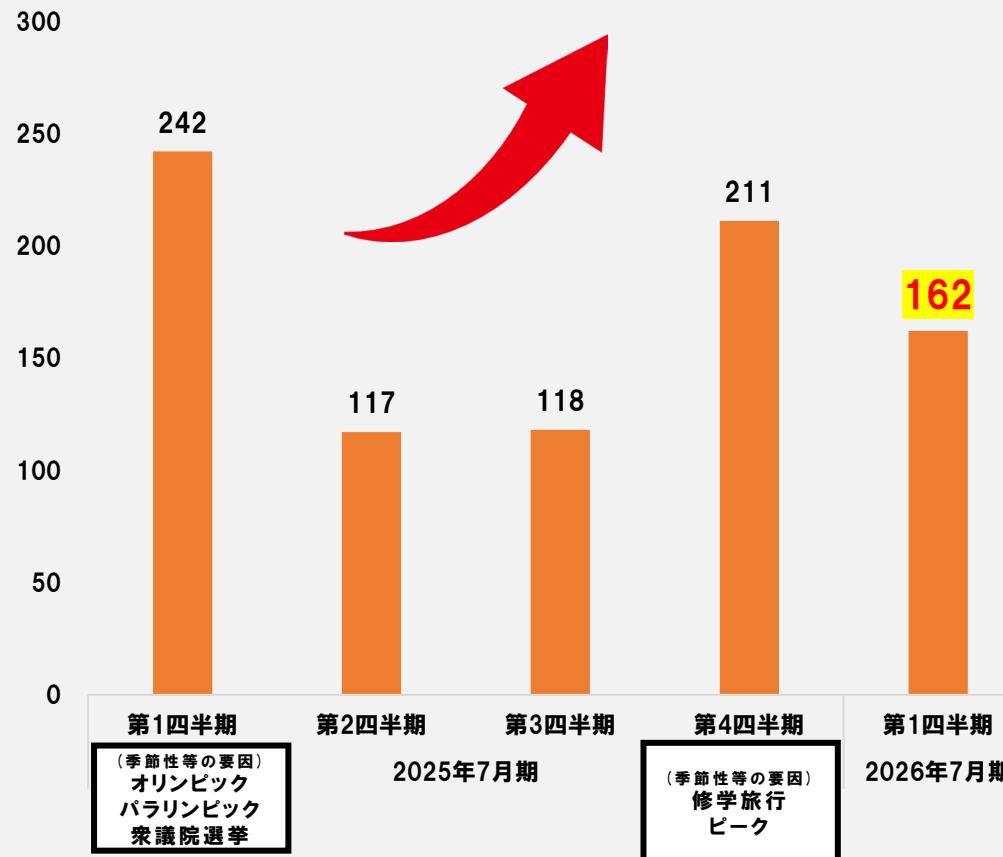
T-LIFE T-LIFE ホールディングス株式会社

iss留学ライフ

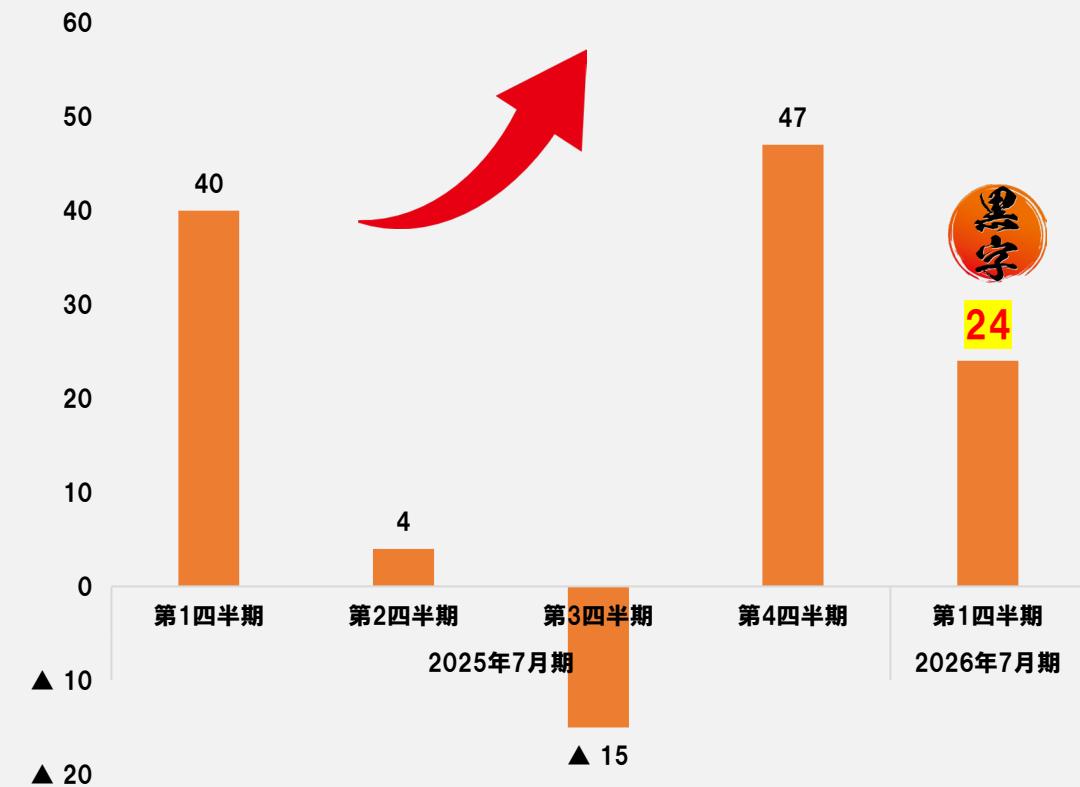
Last Resort

グローバル情報通信事業については、2025年7月期第1四半期はオリンピックや選挙の一過性の売上を計上、および第4四半期は修学旅行のピーク期となっており、前年の季節性等の要因を除けば、順調に拡大中！費用面のコントロールも行うことができており、黒字で着地！

売上高 (百万円) ※決算短信セグメント数字



営業利益 (百万円) ※決算短信セグメント数字



A person in a white lab coat and blue apron is holding a smartphone. A stethoscope hangs around their neck. The background is a blurred blue.

03

D2C（ネット通販）事業

製品一覧



● Premium Microbe Essence
独自成分「YUKIME」を配合し、
保湿力で乾燥から肌を守る美容液



● ジグムアルファ
亜鉛と特許取得シトルリン×黒ショウ
ガのヘルスサプリ



● リッチホワイト
メラニン、シミケアに対応できるよう開
発された薬用美白クリーム



● オルキュア
「歯を白く、美しく」5つの有効成分配
合の薬用ホワイトニングハミガキジェル



● ル バブリングジェルマスク
炭酸の力で詰まりや汚れを落とす
W発泡ジェルパック



● KogaO+
パラベンフリー、オリジナルの美容成分
配合し、顎から頬にかけて引き締め
て、ハリアップを促す美顔マスク



● コクファ
ダメージを抑えて白髪を着色し、
ツヤめく美髪へ導く
発酵クリームシャンプー

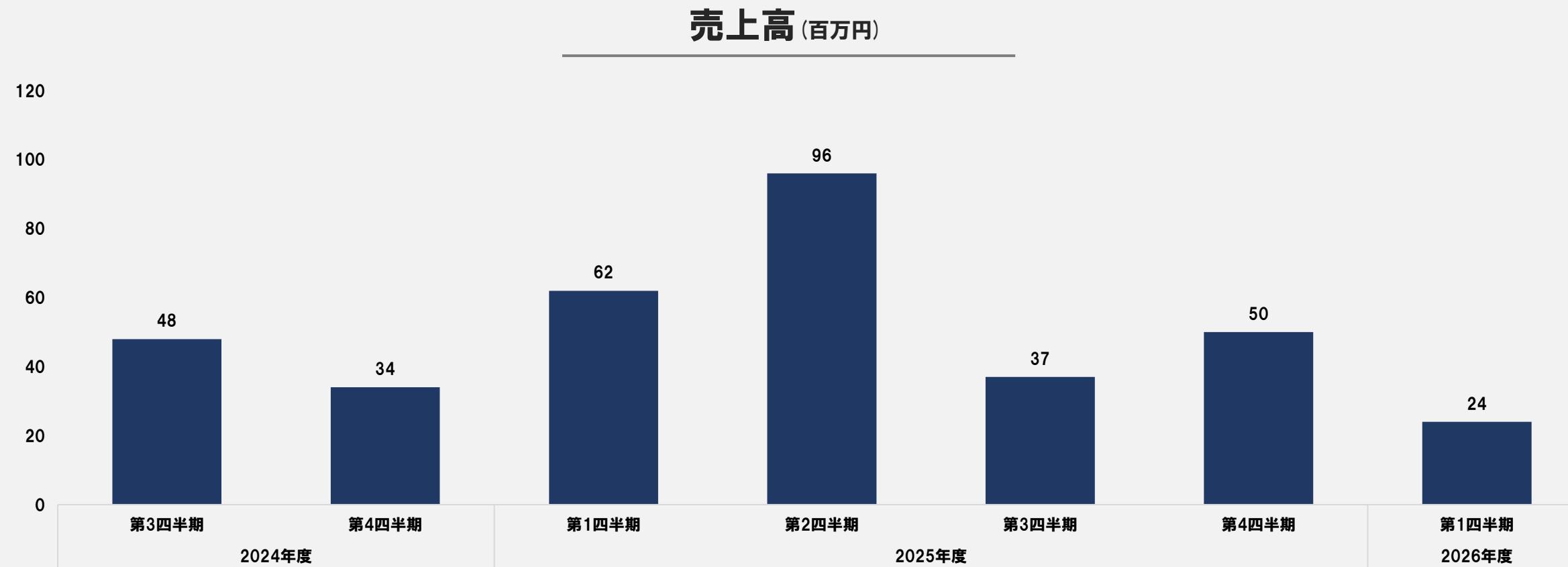


● ル ブランショット
美白だけでなくエイジングケア
のことも考え、独自成分をW配合した
薬用美白美容液



● VITA JAM(ビタジャム)
濃炭酸と4種類のビタミンC誘導体な
どの成分で、毛穴すっきり極上エステ
体験ができる生発泡VCパック

D2C(ネット通販)事業は、セール施策等の季節性の影響により、四半期ごとに売上が変動。第1四半期は、前期に引き続きSNSマーケティングにおけるアルゴリズム変更等の外部要因も重なり売上高は減少したが、クリエイティブ・配信設計や台湾への販路拡大などにより第2四半期以降の収益機会拡大につなげる。



04

ビジュアルコミュニケーション DX・WEB3事業



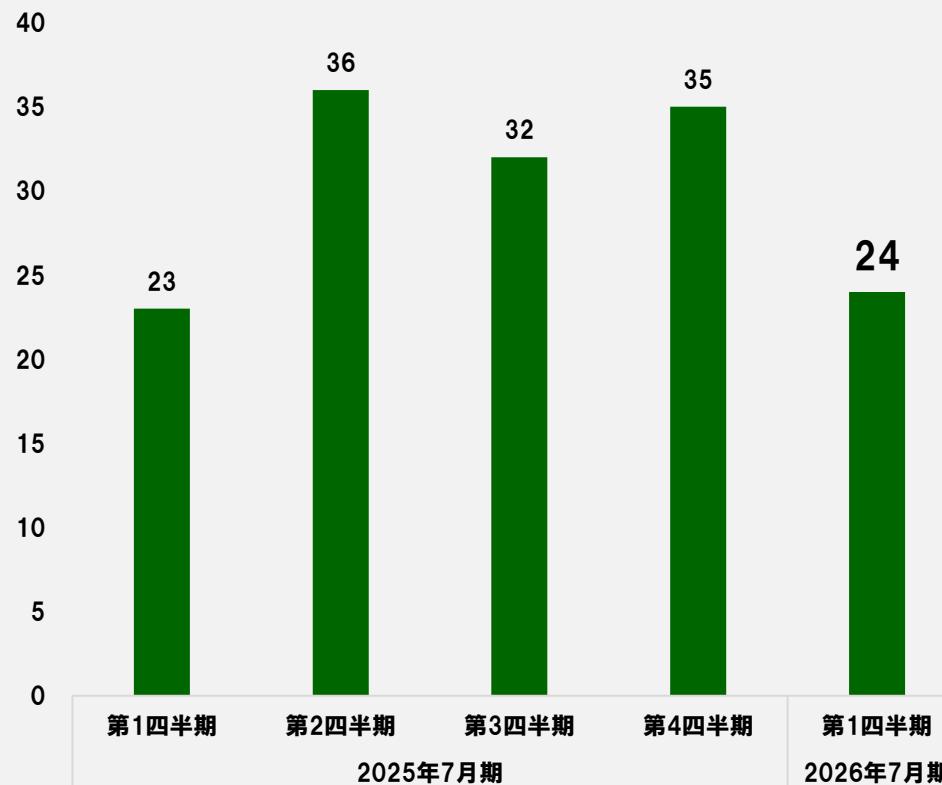
SOBAサービス一覧



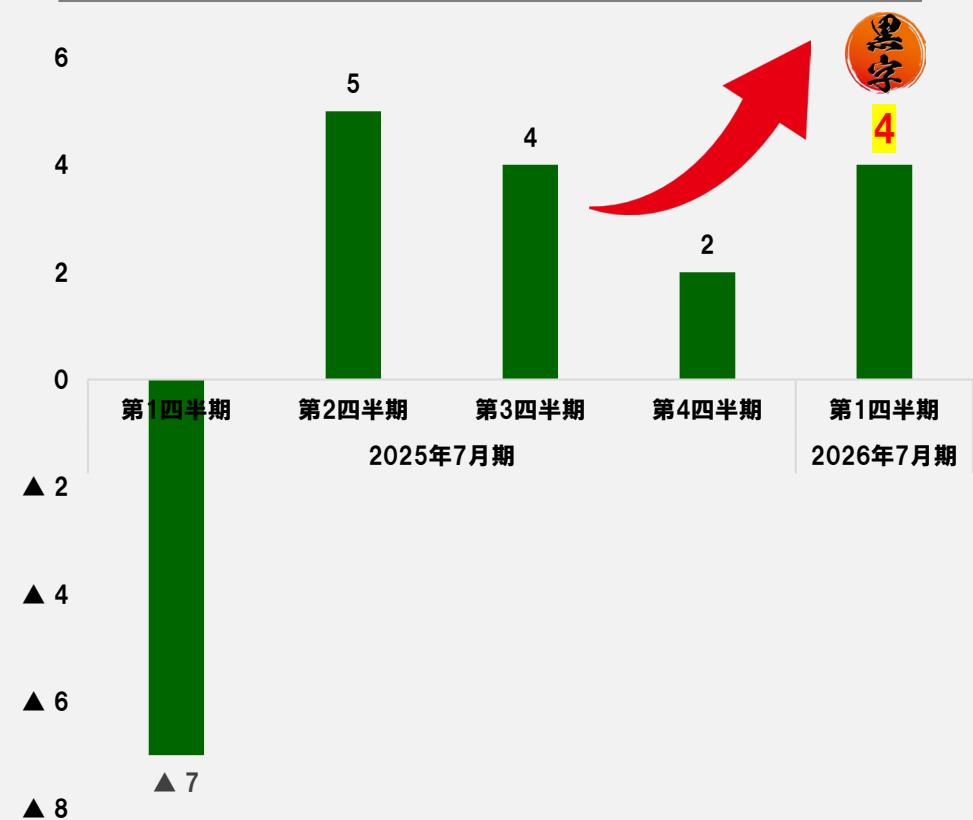
ビジュアルコミュニケーションDX・WEB3事業は、売上高は受託案件納品がなく前年同期と同程度の着地となつたが費用面のコントロールを行うことができており、仲介手数料などの一過性のM&A関連費用を除くと

営業利益は+4百万円の黒字で着地！

売上高 (百万円) ※決算短信セグメント数字



営業利益 (百万円) ※決算短信セグメント数字



※M&A関連で発生した一過性の費用は除く



Bitcoin Savior

ビットコイン・セイヴァー

12月1日に国内上場企業初！ デジタルアセット・リカバリー事業への参入

市場機会:眠れる資産60兆円

370万 アクセス不能なビットコイン

パスワード紛失等により世界中でアクセス不能となっているビットコインの推定量

60兆円 復旧ニーズの規模

日本円換算での「眠れる資産」の推定総額。極めて大きな市場機会を示しています

当社グループが提供するサービスは、こうした「眠れる資産」を取り戻すことを主要な目的としており、個人ユーザーに加えて法人の資産管理や相続関連分野への支援にも対象を広げてまいります。

パスワード紛失

ウォレットのパスワード喪失や秘密鍵の管理失敗により、資産へのアクセスが不可能になるケースが多発しています。

アクセス障害

暗号資産取引所や関連プラットフォームへの接続問題により、資産の移動や管理が困難になる事例が増加しています。

相続・承継問題

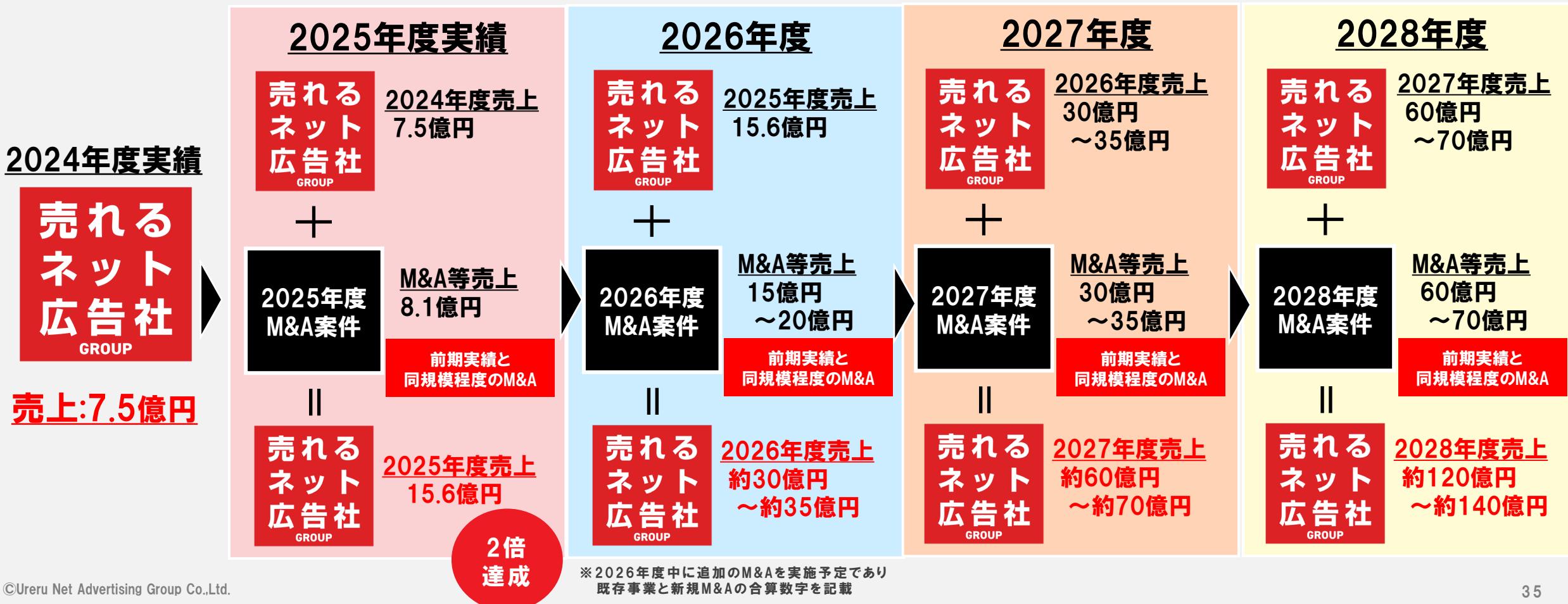
相続や事業承継に伴うデジタル資産の移転において、従来の金融システムでは解決困難な課題が発生しています。

4

M&A戦略について

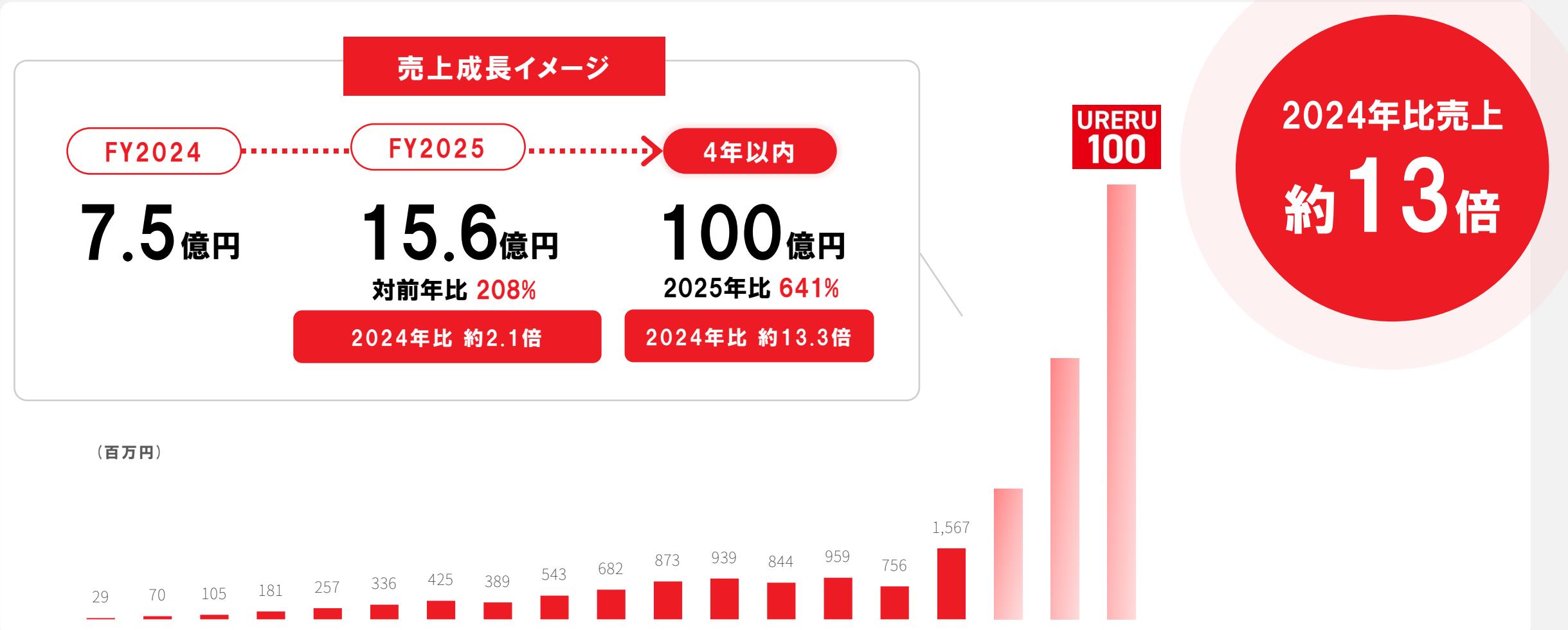
収益イメージとしては、「前年の売れるネット広告社グループ売上高」と同規模程度の売上高のM&Aを実行していく計画！
「戦略的同規模M&A」を実行し、グループ(連結)経営で**売上・利益の拡大を目指す！！！**

【戦略的同規模M&Aイメージ図】※イメージ図であり確定情報ではございません。



今後は「既存事業の成長」・「M&A事業による成長」・「新規事業による成長」を融合して、
売れるネット広告社グループとして、「4年以内(2028年)を目指し売上高100億円=【Ureru100】」
および「今後のプライム上場も見据え、時価総額250億円以上の実現を本気で目指す！」

※時価総額は売上高当期純利益率5%・PER50倍で想定



投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ(連結)経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！



売れる
ネット
廣告社
GROUP

売れる
ネット
廣告社
GROUP

売れるネット廣告社グループ株式会社
東証グロース市場(証券コード:9235)