



2025年12月22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、

新設「グループ・リードジェネレーション部」が上半期予算を前倒し達成

～リード創出の再現性を高め、受注拡大を推進～



売れるネット広告社グループ、
新設「グループ・リードジェネレーション部」が
上半期予算を前倒し達成

～リード創出の再現性を高め、受注拡大を推進～

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、2025年10月21日にお知らせいたしました、新設したグループ横断の新規リード創出専門部署「グループ・リードジェネレーション部」が、想定を大きく上回るペースで成果を上げ、上半期予算を前倒しで達成したことにより、上半期見込みを上方修正することをお知らせいたします。

【グループ・リードジェネレーション部とは】

「グループ全体の売上成長を担う中核エンジン」

グループ・リードジェネレーション部は、これまで売れるネット広告社で培ってきた高効率なリード獲得ノウハウを、グループ全社に横断展開するために新設された専門部署です。

広告運用、クリエイティブ、CRM、データ活用といったグループの強みを統合し、

「グループ全体でリードを生み、グループ全体で売上を伸ばす」
という、これまでにない成長モデルを実装しています。

実際に、設立からわずか2ヶ月で120社を超える新規商談を設定するなど、立ち上げ初期から極めて高い成果を創出しており、売れるネット広告社グループの成長スピードを一段引き上げる存在となっています。

グループ・リードジェネレーション部 — グループ全体の売上成長を担う中核エンジン —



【上半期予算を前倒しで達成、上半期見込みを上方修正】

グループ・リードジェネレーション部は、

- 想定を上回るリード獲得数
- 高い商談化率
- グループ各社への安定的な案件供給

を背景に、上半期予算（商談設定数 250 社）を前倒しで達成し、商談設定数見込み 280 社と上半期見込みを上方修正いたしました。

これにより、グループ全体の受注機会が拡大し、売上成長が当初計画を上回るペースで進捗することを想定しております。

本部門はコスト構造が比較的固定的であるため、リード数・商談数の増加がそのまま利益率改善に寄与しやすい点も大きな特徴です。

【投資家の皆様へ】

「一過性」ではなく、「再現性のある成長」

グループ・リードジェネレーション部の最大の強みは、成果が“個人依存”ではなく、“仕組み”として回り始めている点にあります。

- 仕組み化されたリード獲得モデル
- グループ各社への横断的な展開
- クロスセル・アップセルによる LTV 最大化

これにより、売上の再現性・スケーラビリティ・利益率の同時向上が可能となりました。

売れるネット広告社グループは現在、「単体成長企業」から「グループ連結で成長が加速する企業」への転換点にあります。

【今後の展望】

今後は、グループ・リードジェネレーション部を起点として、

- AI 活用によるリード創出の高度化
- SaaS、広告、CRM、越境 EC 等への展開強化
- グループ連結ベースでの売上・利益率の飛躍的向上

を実現し、中長期的な企業価値の最大化を目指してまいります。

売れるネット広告社グループは、「仕組みでリードを量産し、グループで利益を最大化する」次の成長ステージへと本格的に突入しました。

今後の更なる成長に、ぜひご期待ください。

本上方修正による連結業績に与える影響は軽微と考えておりますが、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。

売れるネット広告社グループは、今後も「“最強の売れるノウハウ®”を用いて 関わるすべての企業 100%成功に導くことで 世界中にたくさんのドラマを創る」という理念のもと、D2C 市場の発展と企業価値の最大化に向けて挑戦を続けてまいります。

以上