



2025 年 12 月 30 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、

運用型広告の累計配信量が約 1 億インプレッション突破見込みに

～2025 年 1 月の運用体制稼働以降、複数媒体での配信拡大が進行～

**売れるネット広告社グループ、  
運用型広告の累計配信量が  
約 1 億インプレッション突破見込みに**

～2025 年 1 月の運用体制稼働以降、複数媒体での配信拡大が進行～

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 1 月より運用型広告の運用体制を稼働し、複数媒体（SNS 広告、検索広告、ディスプレイ広告等）における広告配信を拡大してまいりました。その結果、2025 年 1 月～12 月（概算）の累計インプレッション数が約 1 億 610 万となり、**累計約 1 億インプレッションを突破する見込み**となりました。

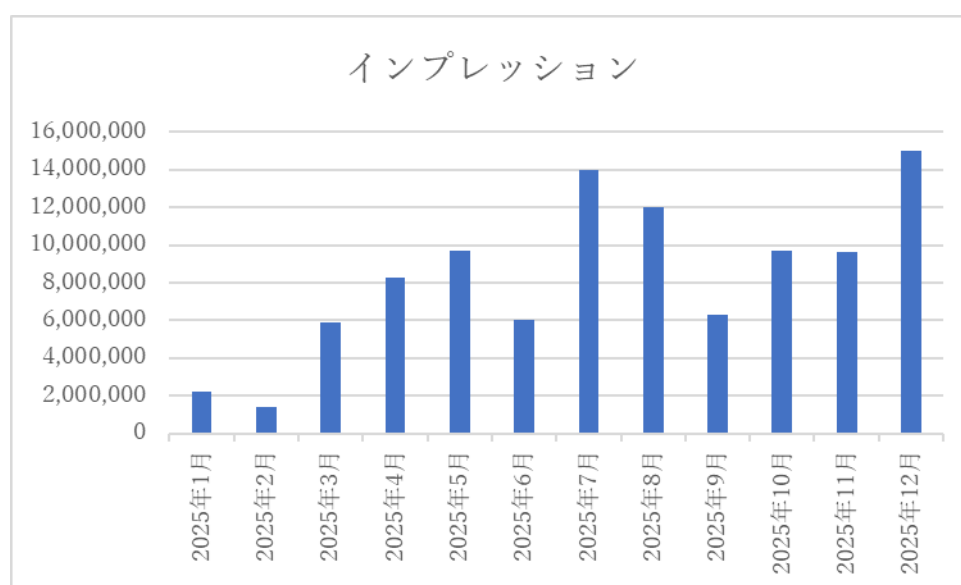
※本リリースのインプレッション数は、各媒体の管理画面に基づく概数（約）であり、月次での四捨五入等を含みます。12 月は着地見込み（概算）です。

#### 【背景：配信拡大を支えた運用モデル】

当社は、D2C 領域（健康食品・化粧品）で培った運用ノウハウを基盤に、設計→検証→横展開のサイクルを運用体制に組み込み、配信量の拡大と成果の安定化を図ってきました。具体的には、媒体ごとの役割設計、計測整備、クリエイティブ差分投入（テスト）を継続し、成果が確認できた要素をテンプレ化して横展開することで、月次配信量の増加につなげています。

## 【月次推移（概算）】

月	インプレッション数（約）	補足
2025 年 1 月	2, 200, 000	運用体制の稼働開始
2025 年 2 月	1, 400, 000	配信基盤の整備
2025 年 3 月	5, 900, 000	配信量の拡大（大型案件の運用開始）
2025 年 4 月	8, 300, 000	安定運用・継続成長
2025 年 5 月	9, 700, 000	大型案件の追加
2025 年 6 月	6, 000, 000	大型案件の継続運用
2025 年 7 月	14, 000, 000	化粧品領域の配信量が拡大
2025 年 8 月	12, 000, 000	化粧品領域の案件数が増加
2025 年 9 月	6, 300, 000	日用品ジャンルの拡大
2025 年 10 月	9, 700, 000	化粧品領域の配信量が増加
2025 年 11 月	9, 600, 000	ヘルスケア×クリニック領域等の配信量が増加
2025 年 12 月	15, 000, 000	同傾向で推移（概算）



累計（概算）：約 100, 100, 000（約 1 億 10 万）imp（12 月は着地見込み）

※四捨五入等により合計値は変動する可能性があります。

※12 月は着地見込みを含みますが、当社運用体制の稼働開始以降、**配信量は複数媒体で拡大**しており、**2025 年通期で累計約 1 億インプレッションを突破する見込み**です。

## 【今後の展望】

当社は、複数媒体での配信設計・計測整備・クリエイティブ検証を継続し、成果が確認できた勝ち要素のテンプレ化と横展開を通じて、運用効率と配信規模の両面での向上を目指します。

また、D2C（健康食品・化粧品）に加え、日用品、ヘルスケア×クリニック領域等の案件においても、媒体横断での最適配分を進め、配信量の拡大と成果の安定化に取り組んでまいります。

なお、本件による売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は現時点で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。

以 上