



2026 年 10 月 27 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 植木原宗平
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 後 藤 祐 弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ (9235)、

新経営体制への移行及び成長戦略の推進体制強化に関するお知らせ

～マーケティング支援・M&A・AI の 3 領域に精通した経営人材が新たに参画し、

2027 年 7 月期の業績予想達成と持続的成長を目指す～



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：植木原宗平、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」）は、2026 年 10 月 26 日開催の第 17 回定時株主総会において取締役選任議案が承認可決されたことに伴い、柴田雄平氏、水野雄貴氏及び小柴鷹介氏の 3 名が新たに取締役に就任し、新経営体制へ移行いたしましたので、お知らせいたします。

今回の新経営体制への移行は、売れるネット広告社グループの成長戦略の実現に向け、マーケティング支援、M&A 及び AI の 3 領域における専門的知見を経営に取り入れ、既存事業の収益力強化、M&A による事業基盤の拡大及び AI を活用した新たな成長領域への展開を推進することを目的としております。

売れるネット広告社グループは、新たな経営体制のもと、各領域の専門性を融合させることで、グループ全体の経営戦略の高度化及び成長戦略の実行力向上を図り、2027 年 7 月期の連結業績予想の達成と持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

1. 新経営体制への移行の背景及び目的

売れるネット広告社グループは、マーケティング支援事業を中核として、M&A による事業領域の拡大

及びグループ経営基盤の強化を進めるとともに、AIをはじめとする新たな成長領域への事業展開を推進しております。

2027年7月期については、「グループの力で利益を生み出す一年」と位置付け、既存事業の収益性改善、グループシナジーの創出、M&A及びPMIの高度化、AIを活用した生産性向上並びに新規事業の収益化を重要な経営課題としております。

売れるネット広告社グループは、2027年7月期の連結業績予想として、売上高5,004百万円、営業利益202百万円、親会社株主に帰属する当期純利益130百万円を見込んでおり、前期の営業損失からの黒字転換を目指しております。

こうした業績予想の達成及び成長戦略の着実な実行に向けては、各事業領域における専門的知見を経営判断に反映するとともに、グループ全体を横断した事業戦略の立案及び推進体制を強化することが重要であると認識しております。

今回、新たに3名の経営人材が参画することにより、従来の経営体制にマーケティング支援、M&A・財務戦略及びAI・テクノロジーの専門性を加え、既存事業の収益改善と新たな成長事業の創出を両立する経営体制の構築を図ります。

2. 新経営体制に参画する取締役の概要及び役割

(1) 柴田 雄平 氏

マーケティング支援領域の成長戦略強化

柴田氏は、株式会社koujitsuの代表取締役を務めるほか、コマースXホールディングス株式会社の社外CMO、株式会社ブレイクの社外取締役COO等を務めるなど、企業経営、マーケティング戦略及び事業成長支援に関する豊富な経験を有しております。

売れるネット広告社グループの中核であるマーケティング支援事業において、同氏の経営者としての経験及びマーケティング領域における専門的知見を活かし、既存サービスの競争力強化、顧客基盤の拡大及び収益性向上を目指してまいります。

また、グループ各社が保有する顧客基盤、営業機能及びマーケティングノウハウの相互活用を推進し、グループ全体の事業成長及びシナジー創出につなげてまいります。

(2) 水野 雄貴 氏

M&A戦略の高度化及びグループ経営基盤の強化

水野氏は、株式会社商工組合中央金庫における金融業務を経験した後、株式会社ModernStandardの取締役CFO兼経営戦略室室長を務めるなど、金融、財務、経営戦略及びM&Aに関する豊富な経験を有しております。

現在は株式会社Cx0groupの代表取締役及び株式会社Sales Repの執行役員財務統括本部長を務めております。

売れるネット広告社グループが重要な成長戦略として推進するM&Aにおいて、同氏の金融・財務及び経営戦略に関する知見を活かし、投資判断の高度化、M&A実行体制の強化及び取得企業のPMI推進を図ります。

また、グループ全体の経営資源の最適配分、財務基盤の強化及び投資効率の向上を通じて、持続的な利益成長を目指してまいります。

(3) 小柴 鷹介 氏

AI 関連事業の成長及び新規事業創出の推進

小柴氏は、株式会社リクルートでの勤務を経て、株式会社商談プロの取締役、株式会社 tsumugi 及び株式会社ジャパゲートシステムズの代表取締役を務めるなど、AI・SaaS プロダクトの開発及び事業化、デジタルマーケティング並びに営業支援の分野において豊富な経験を有しております。

売れるネット広告社グループが推進する AI 関連事業において、同氏の AI・テクノロジー領域における専門的知見を活かし、既存事業への AI 技術の導入による生産性向上及び競争力強化を図るとともに、AI 関連サービスの開発及び新たな事業機会の創出を目指してまいります。

また、AI インフラを含む関連領域への事業展開についても、技術的知見及び事業開発の経験を経営に取り入れ、中長期的な成長基盤の構築を推進してまいります。

3. 新経営体制における成長戦略

売れるネット広告社グループは、新経営体制のもと、マーケティング支援、M&A 及び AI の 3 領域を相互に連携させることで、既存事業の収益力強化と新たな成長機会の創出を推進してまいります。

① マーケティング支援事業の収益力強化

既存顧客との取引拡大、新規顧客獲得、サービスの高付加価値化及びグループ各社との連携強化を推進し、安定的な収益基盤の構築を図ります。

② M&A による事業基盤の拡大と企業価値向上

成長性及び収益性を重視した M&A を推進するとともに、取得企業の PMI 及びグループシナジーの創出を通じ、グループ全体の利益成長及び企業価値向上を目指します。

③ AI を活用した事業変革及び新たな成長領域への展開

AI 技術を活用した既存事業の高度化、生産性向上及び新規サービスの開発を進めるとともに、AI 関連事業及び AI インフラ領域等における新たな収益機会の創出を推進します。

売れるネット広告社グループは、これら 3 領域を個別の成長施策としてのみ捉えるのではなく、マーケティング支援事業で培った顧客基盤及びノウハウ、M&A によって拡大する事業基盤、AI 技術による生産性向上及び新規事業創出を相互に融合させることで、グループ全体の成長を加速させてまいります。

4. 2027 年 7 月期の業績予想達成に向けた取り組み

売れるネット広告社グループは、2027 年 7 月期の連結業績予想として、売上高 5,004 百万円、営業利益 202 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 130 百万円を見込んでおり、前期の営業損失からの黒字転換を目指しております。

売れるネット広告社グループは、上記業績予想の達成を重要な経営目標と位置付け、新経営体制のもと、既存事業の収益力強化、M&A による事業基盤の拡大及びグループシナジーの最大化、AI 関連事業をはじめとする新規事業の収益化に向けた取り組みを一層推進してまいります。

特に、各事業領域における専門的知見を経営に反映させることで、事業戦略の実行力向上、投資判断の高度化及びグループ経営管理体制の強化を図り、売上高の拡大と収益性の改善を両立させてまいります。

売れるネット広告社グループは、新経営体制への移行を契機として、グループ全体の経営資源を最大限に活用し、2027 年 7 月期の通期連結業績予想の達成及び営業黒字転換の実現に向けて、全社一丸となって取り組んでまいります。

以 上