

# 2025年7月期 第3四半期決算 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6月13日

## エグゼクティブサマリ

- 全社3Q累計は一部4Qにグローバル情報通信事業/越境事業で収益獲得が4Qにズレたものがあるが概ね想定どおり進行  
売上高は『1,124百万円』(前年比 193%)!  
売上総利益は『646百万円』(前年比 184%)!  
営業利益は『▲182百万円』の増収減益で着地
- 『D2C (ネット通販) 向けマーケティング支援事業』において、  
3Q期間 (2月~4月) では4百万円の黒字!!
- 『D2C (ネット通販) 事業』において、「Kogao+」が  
3月に累計販売枚数80万枚を突破!
- 『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、  
セグメント営業利益30百万円となっている!

INDEX

1

# 会社概要

# 加藤公一レオ

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



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。  
 「やず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つくる』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

## 著書



ネット広告&通販の第一人者が明かす

# 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！

CORPORATE PHILOSOPHY

企業理念

“最強の売れるノウハウ®”を用いて  
関わるすべての企業を100%成功に導くことで  
世界中にたくさんのドラマを創る

ACTION GUIDELINES

行動指針

- 01 クライアントの目標を「自分事」として執着し、100%達成させるために命がけで「行動」し続ける
- 02 “最強の売れるノウハウ®”を生み出すために、24時間365日「IDEA」を考え続け、「チャレンジ」し続ける
- 03 “最強の売れるノウハウ®”を100%全社で「蓄積・共有」し、すべてのクライアントに「提供」し続ける



【A/Bテスト】の  
試行回数 **日本一**

UA-JAPAN RECORDS



## 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

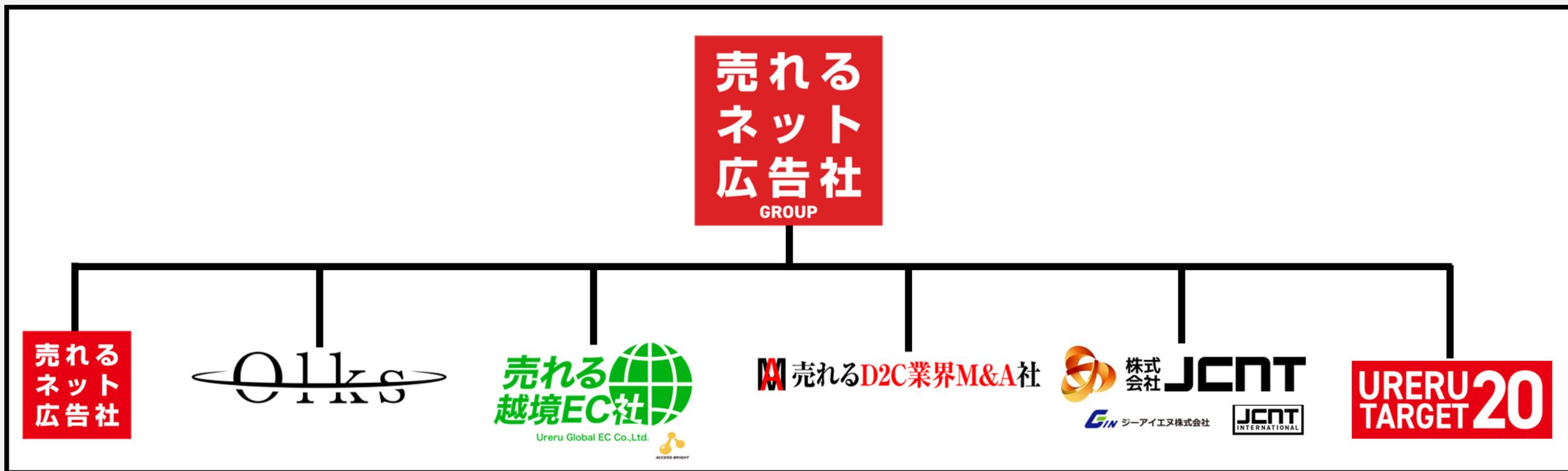
福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8

RKB放送会館 4階

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



2025年1月1日、『**売れるネット広告社グループ株式会社**』に社名変更し、5社の事業会社を抱える**持株会社体制**へ移行！！  
持株会社体制に移行することにより、当社グループの一層の成長加速と事業拡大を図り、強固な経営基盤の構築を実現する！



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上場してから「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

01 LP特化型クラウドサービス 売れるD2Cをつくる	02 LP制作	03 成果報酬型広告	04 純広告	05 ネット広告/LPのコンサルティング	06 運用型広告	07 インフルエンサー/キャストイング
08 CRM支援	09 モール領域支援	10 ショップ領域支援	11 オフライン広告領域支援	12 別業界支援 (良品/不動産/金融/人材等)	13 海外(越境)支援	14 M&A仲介
15 VC (投資ファンド)	16 人材紹介	17 人材育成	18 自社国内D2C	19 自社海外D2C	20 その他	売れる ネット 広告社 GROUP

# 会社概要（直近の取り組み）

上場からたった1年8カ月で「6社のM&A・2社のグループ会社新設・4つの新規事業・2社への出資・11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！！ ※2025年6月5日時点

## M&A (6社)

●運用型広告会社



●中国越境EC事業



●キitting事業



●自社国内D2C会社



●BtoB特化型通信機器  
レンタル会社



●アメリカ通信回線  
端末仕入・卸提供事業



## グループ会社 (2社)

●越境ECサービス



●M&A仲介サービス



## 新規事業 (4事業)

●インフルエンサー



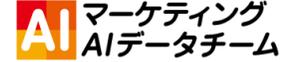
●CRM



●Amazonコンサル



●AI/データマーケ



## 出資 (2社)

●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 (11社)

●ラジオ媒体



●AIソリューションサービス



●サプリブランド



●商品開発  
ブランディング



●M & A 仲介



●BNPL (後払決済)



●オンライン研修スクール



●不正検知



●ポスティング



●国内後払決済



2

2025年7月期

第3四半期実績について

# 全社

## 2025年7月期 第3四半期実績について

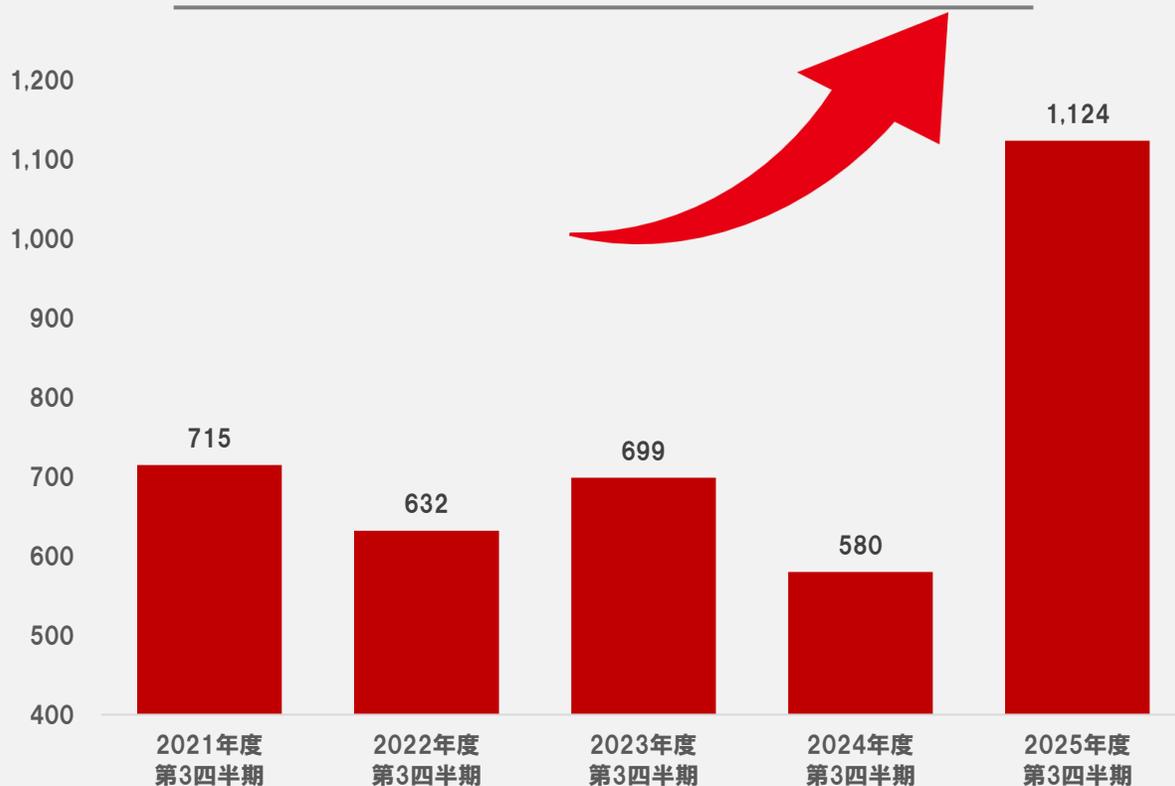
増収  
減益

- **売上高** : **1,124**百万円 (前年実績 580百万円)  
 【前年差 **+544**百万円 / 前年比 **193%** !】
- **売上総利益** : **646**百万円 (前年実績 351百万円)  
 【前年差 **+295**百万円 / 前年比 **184%** !】
- **営業利益** : **▲182**百万円 (前年実績 ▲158百万円)  
 【前年差▲**24**百万円】

(単位:百万円)	2024年度 第3四半期実績	2025年度 第3四半期実績	前年差
売上高	580	1,124	+544
売上総利益	351	646	+295
営業利益	▲158	▲182	▲24

2025年7月期第3四半期においては売上高は**1,124百万円**となっており、  
**過去5年間の推移においても、過去最高の成長ペース！**  
売上総利益においても**646百万円**となっており、こちらも**過去最高の成長ペース！**

## 売上高 5ヵ年推移 (百万円)



## 売上総利益 5ヵ年推移 (百万円)

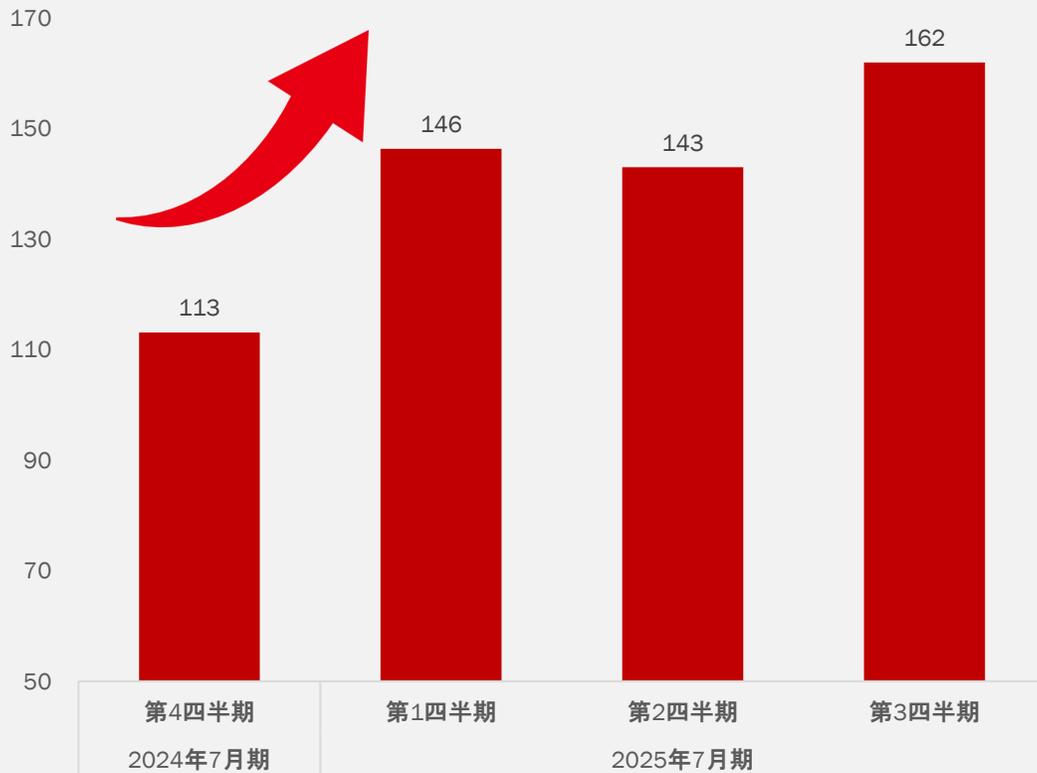


# セグメント別

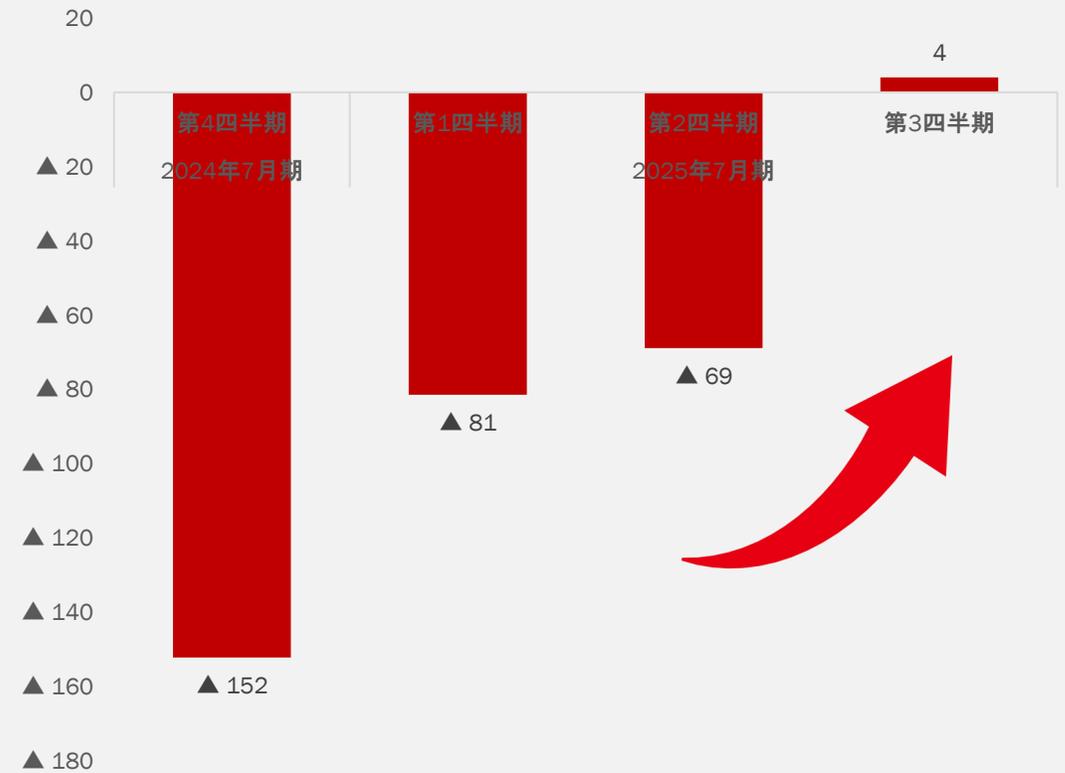
**D2C（ネット通販）向け  
マーケティング支援事業**

D2C (ネット通販) 向け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、  
2025年7月期**第3四半期は売上高162百万円 / 営業利益+4百万円となり営業利益ベースで黒字！**  
**収益は段階的に回復傾向！！**

### 売上高 (百万円) ※セグメント取引除く

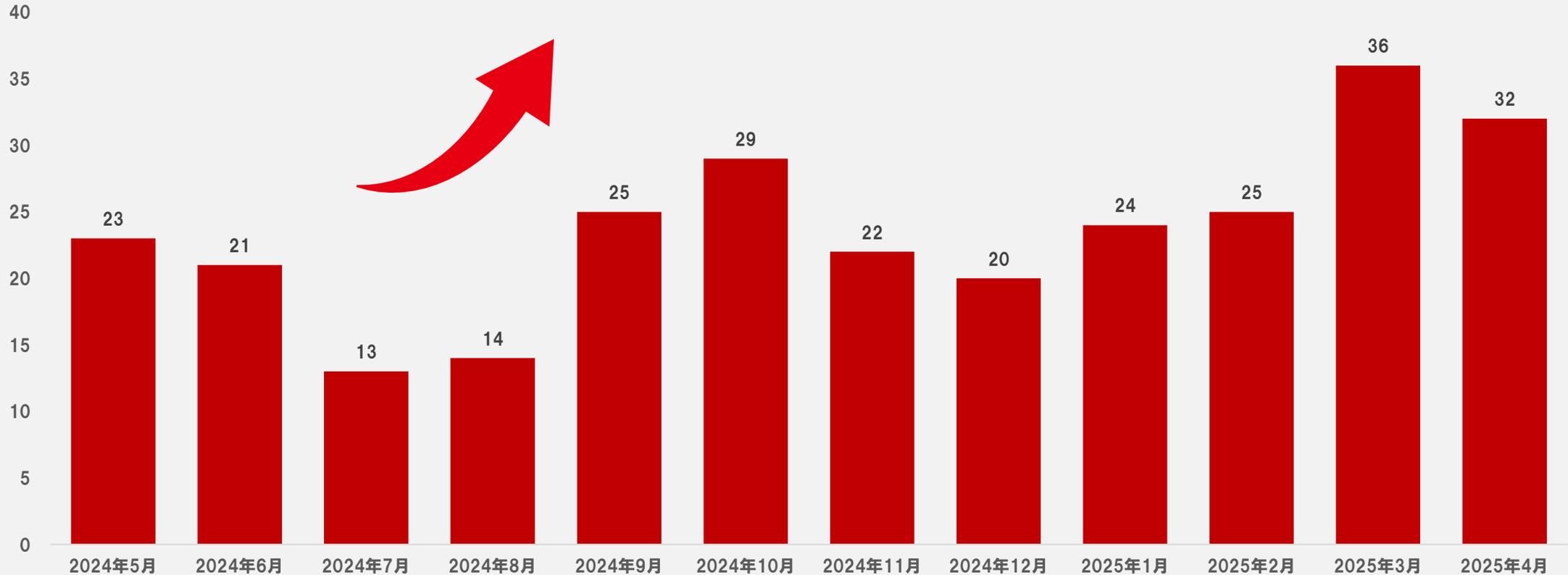


### 営業利益 (百万円)



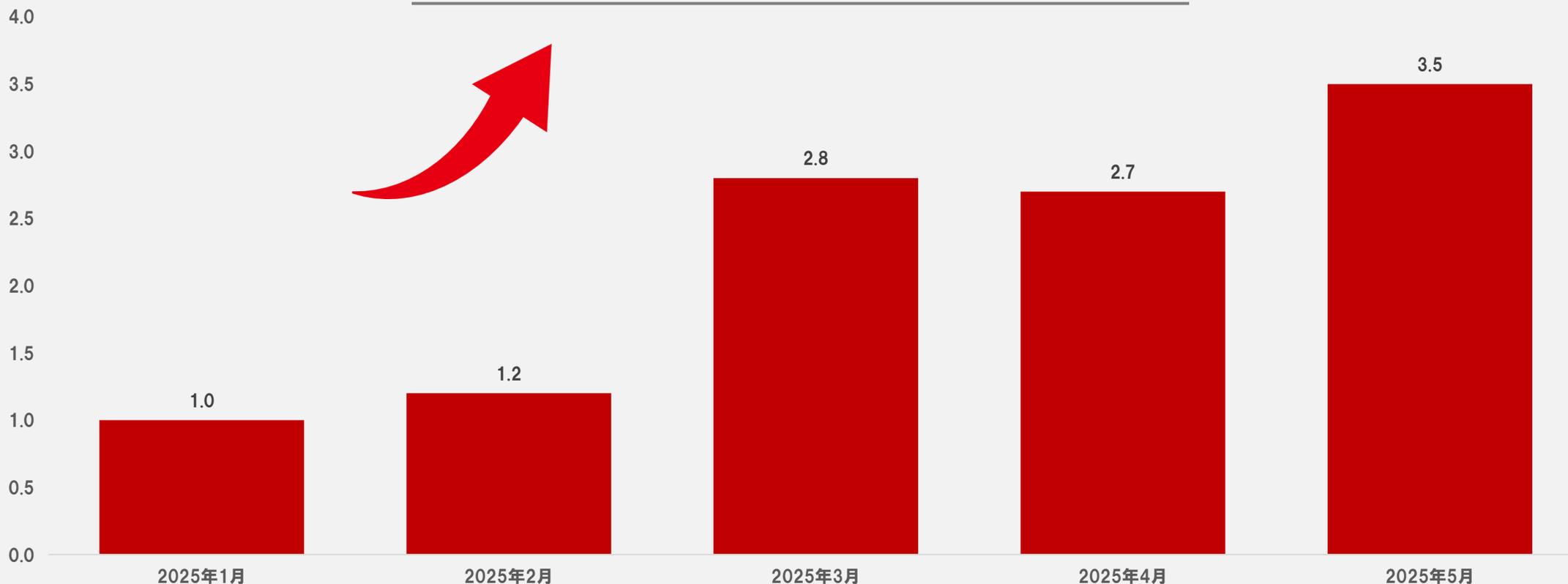
『売れるメディアプラットフォーム(ASP)』について、昨年度実施した不正注文対策から徐々に回復中！  
9月以降は安定的に毎月20百万円以上、3月からは30百万円以上の収益を獲得しており、  
第4四半期は新規案件の稼働等により更なる回復を目指す！

### 売れるメディアプラットフォーム 売上高推移 (百万円)



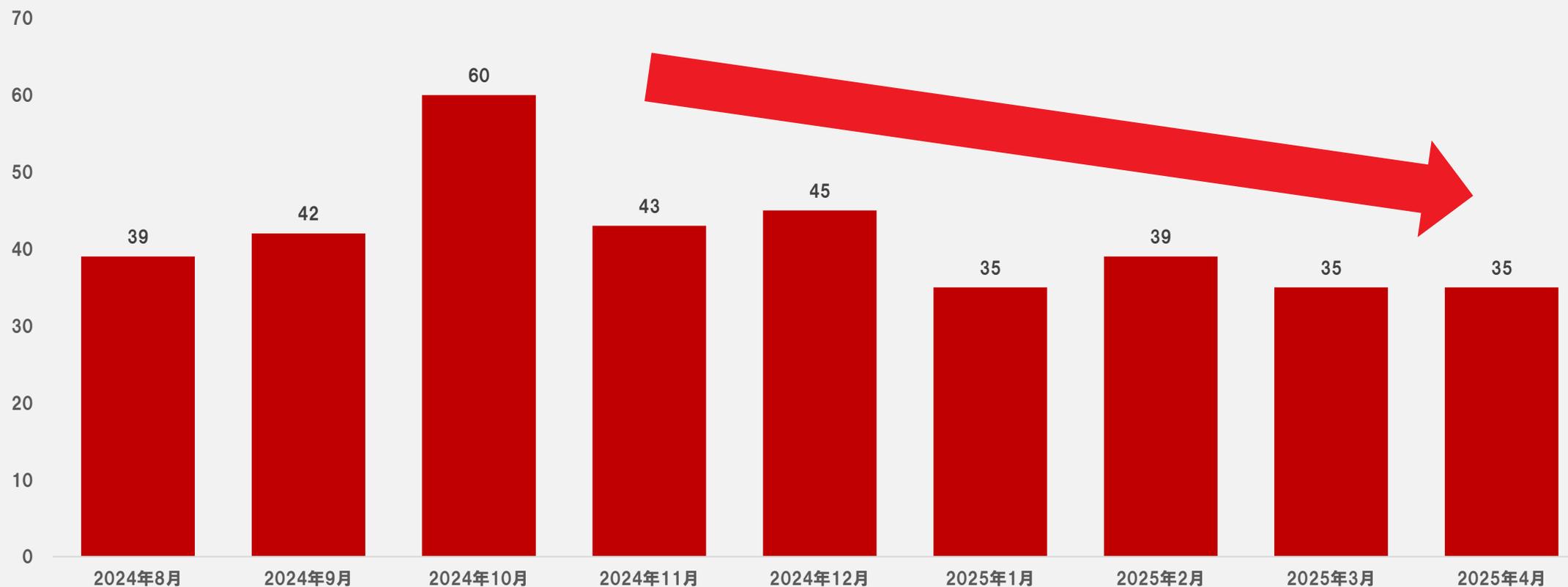
2025年1月より、社内に新設した「運用広告チーム」において、従来の成果報酬型広告に加え、主要プラットフォームに対応した【運用型広告サービス】の提供を開始。  
収益は徐々に増加しており、**5月については3.5百万円となり1月と比較して3.5倍に増加！**

## 運用広告 売上高推移 (百万円)



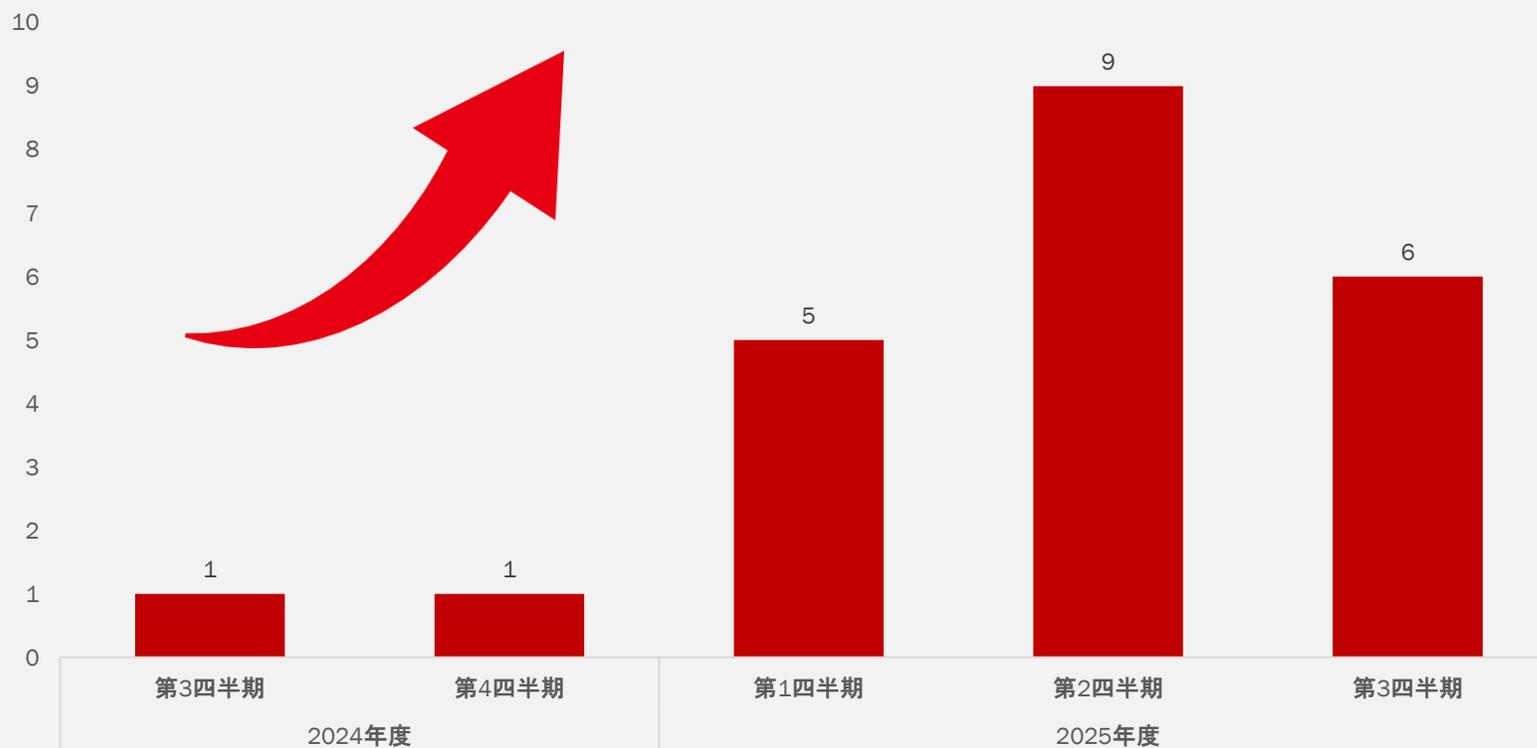
売れるネット広告社の販売管理費については**コスト構造の見直し**に着手し、**順調に削減中!**  
4月も**35百万円**となっており、今後もすべての費用を見直すことで、**削減を進行予定!**

## 売れるネット広告社 販売管理費推移 (百万円)

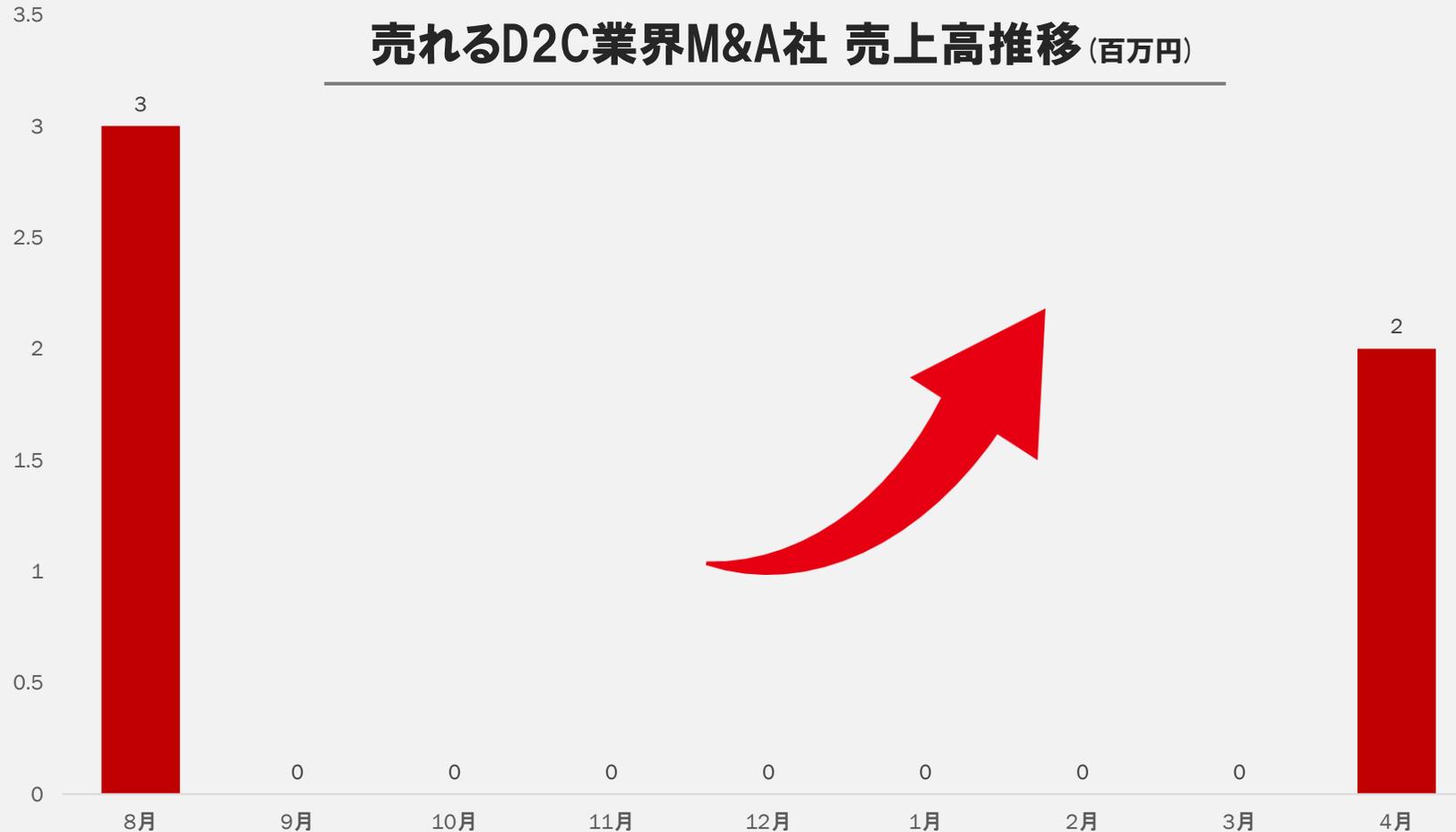


売れる越境EC社については収益獲得に時間を要したが、**徐々に収益獲得の体制が整いつつあり、第2四半期は9百万円まで増加！**  
**第3四半期については6月開始予定のTikTokライブコマースやTikTok Shop関連の受注が複数発生**  
**第4四半期以降の収益獲得に向けた準備が進行中！**

## 売れる越境EC社 売上高推移 (百万円)



売れるD2C業界M&A社については、2024年2月の会社設立以来、案件進行はしていたものの収益獲得には至らなかったが、**2024年8月に案件成立（売上3百万円）！**  
**4月には基本合意による中間報酬も発生するなど新規案件も進行中。**  
**今期中の案件成立を引き続き目指す！**



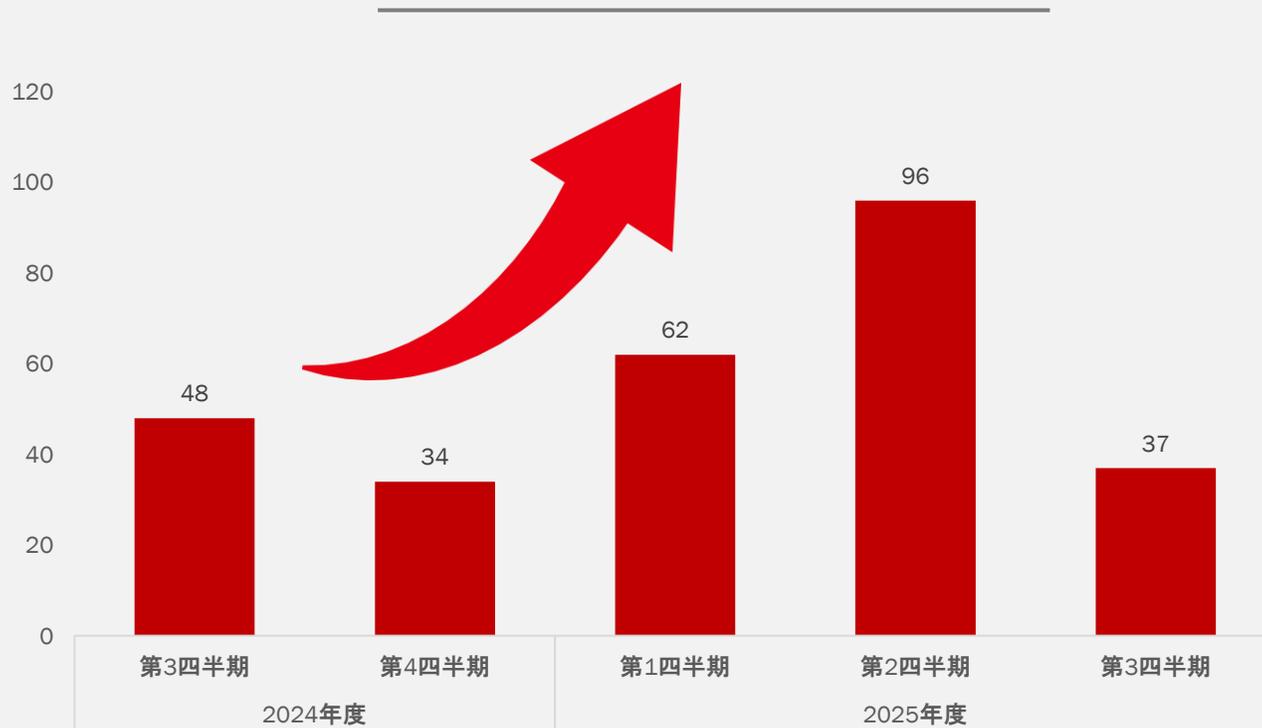
# セグメント別

**D2C (ネット通販) 事業**

D2C (ネット通販) 事業についてはセール等の季節性やSNSマーケティングにおけるアルゴリズムの変更により第3四半期については売上高が減少となった。

一方で、**楽天ショップの開設を完了するなど新たな販路拡大による収益獲得の土台を構築！**

### 売上高 (百万円)

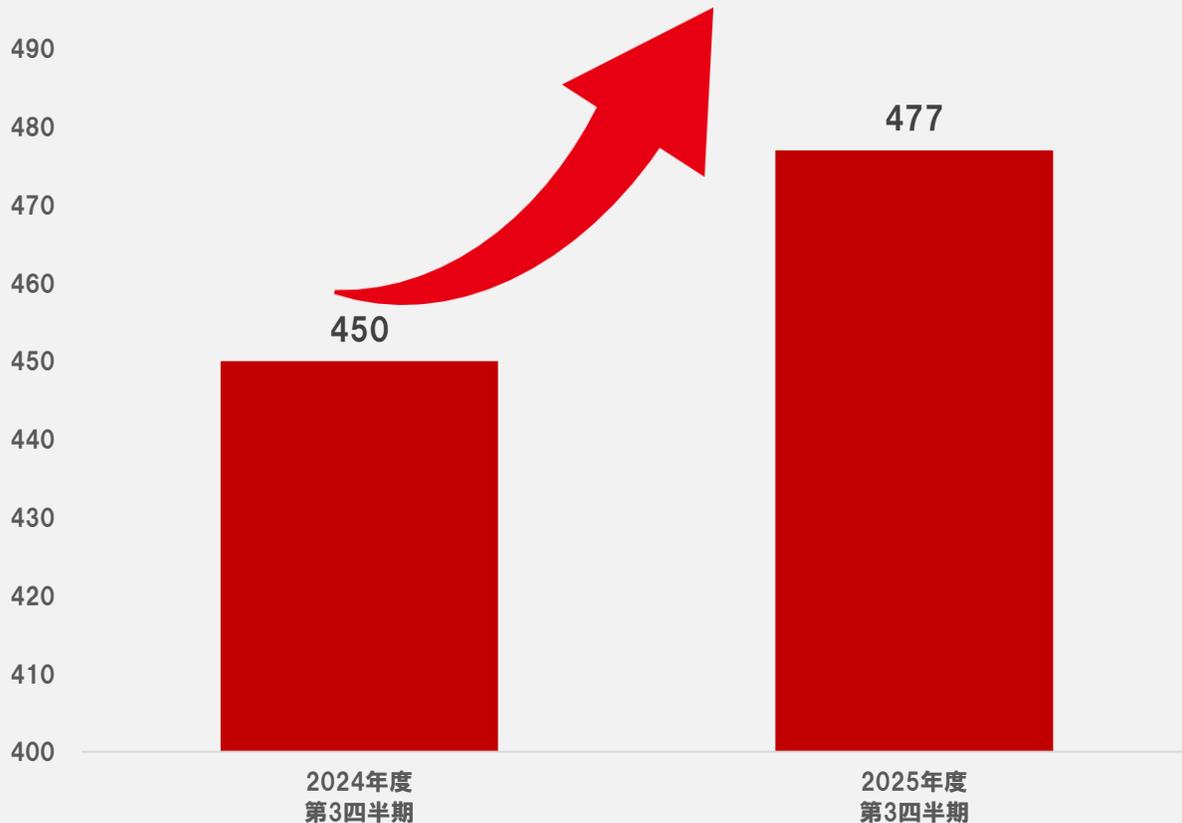


# セグメント別収益

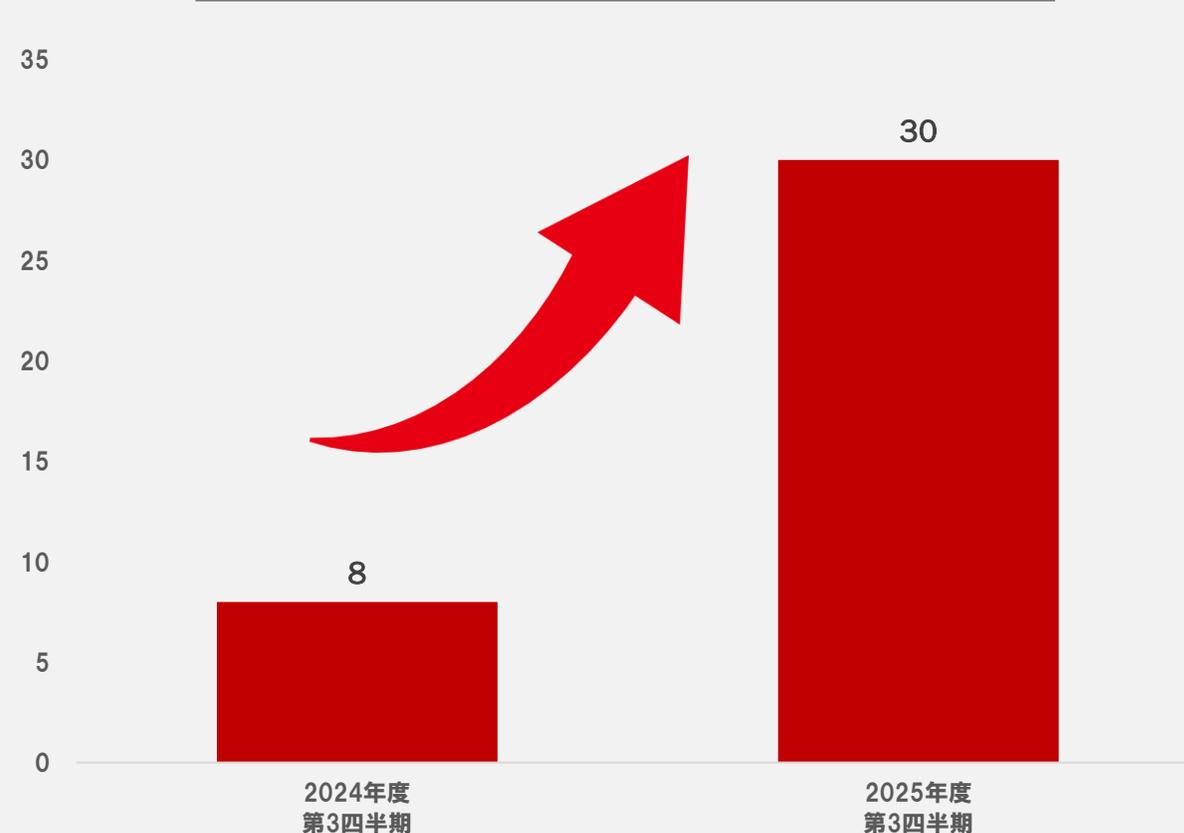
## グローバル情報通信事業

グローバル情報通信事業については昨年と比較し、国内・海外の受注が順調に推移し、のれんを含めても大規模な海外イベント等もあったため**増収・増益で推移！**  
第4四半期以降も国内のイベント、修学旅行、選挙等の需要取り込みで収益拡大を予定！

### 売上高推移 (百万円)



### 営業利益推移 (百万円)



3

2025年7月期

通期業績予想について

## 2025年7月期業績予想について

増収  
増益

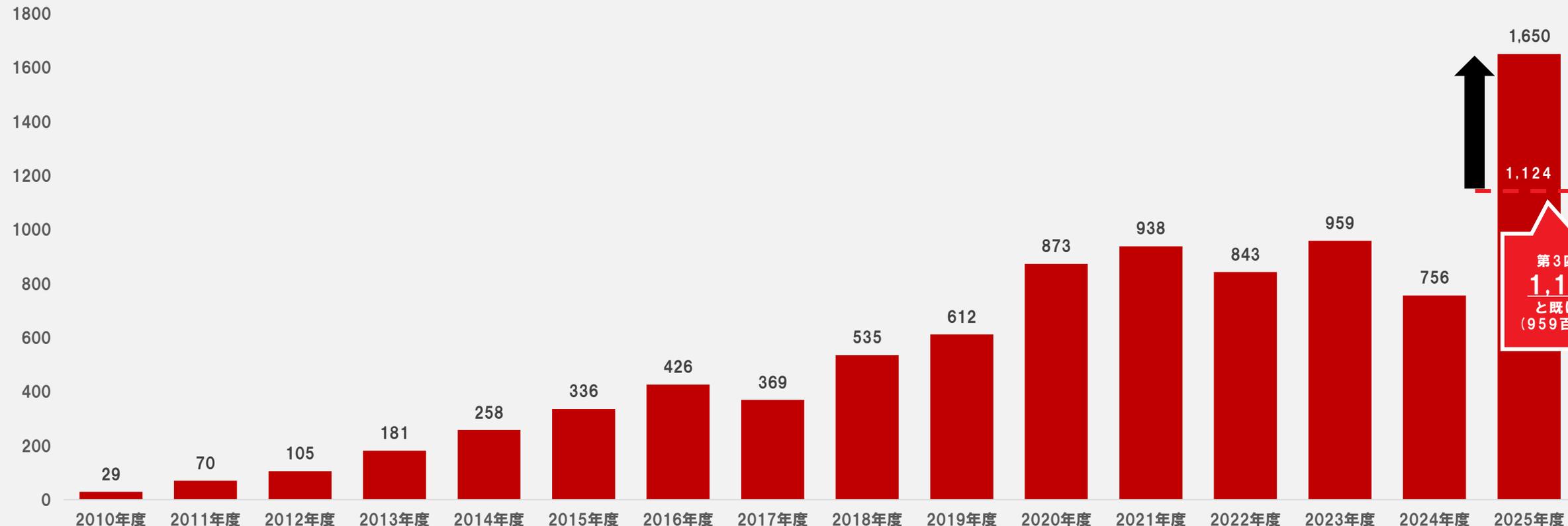
- **売上高** : **1,650**百万円 (前年実績 756百万円)  
 【前年差 **+894**百万円 / 前年比 **218%** !】
- **売上総利益** : **960**百万円 (前年実績 462百万円)  
 【前年差 **+498**百万円 / 前年比 **207%** !】
- **営業利益** : **▲130**百万円 (前年実績 ▲308百万円)  
 【前年差 **+178**百万円】

(単位:百万円)	2024年度 通期実績	2025年度 通期予想	前年差
売上高	756	1,650	+894
売上総利益	462	960	+498
営業利益	▲308	▲130	+178

2025年7月期について売上高は**第3四半期時点で『1,124百万円』**となっており、  
2024年7月期実績「756百万円」を**すでに突破！**  
**過去最高売上高で着地予想！**



## 売上高 (百万円) ※収益認識適用後

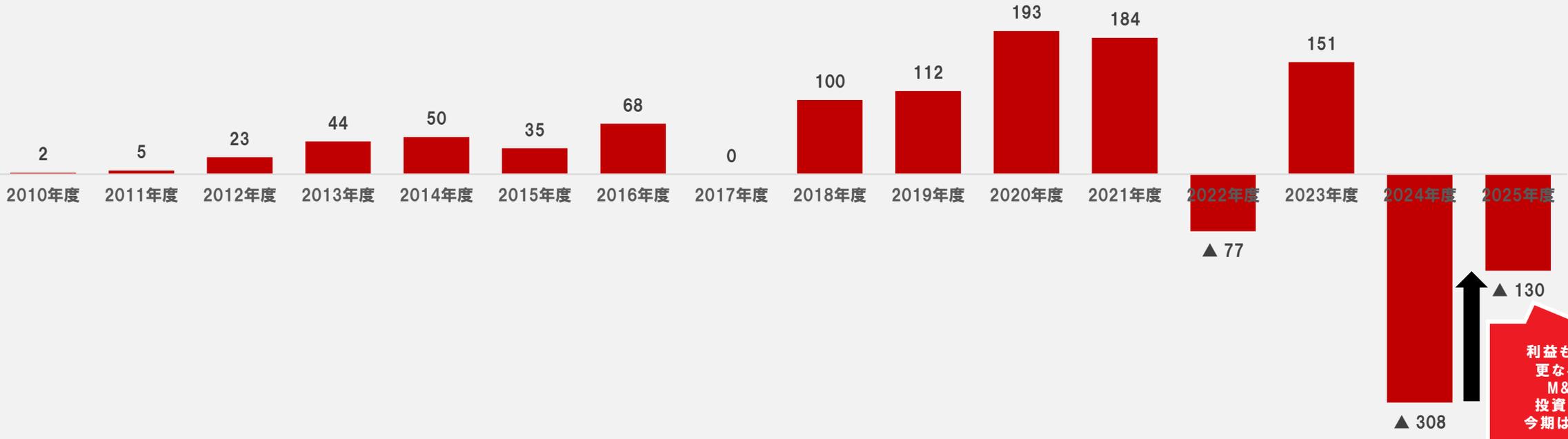


第3四半期実績  
**1,124**百万円  
と既に過去最高  
(959百万円) 越え！

営業利益ベースでは▲130百万円の見通しとなっており、  
前年実績▲308百万円と比較し▲130百万円と赤字幅を縮小！  
下期については、上期の赤字部分は解消できないものの±0を予想！



営業利益 (百万円)



4

2025年7月期

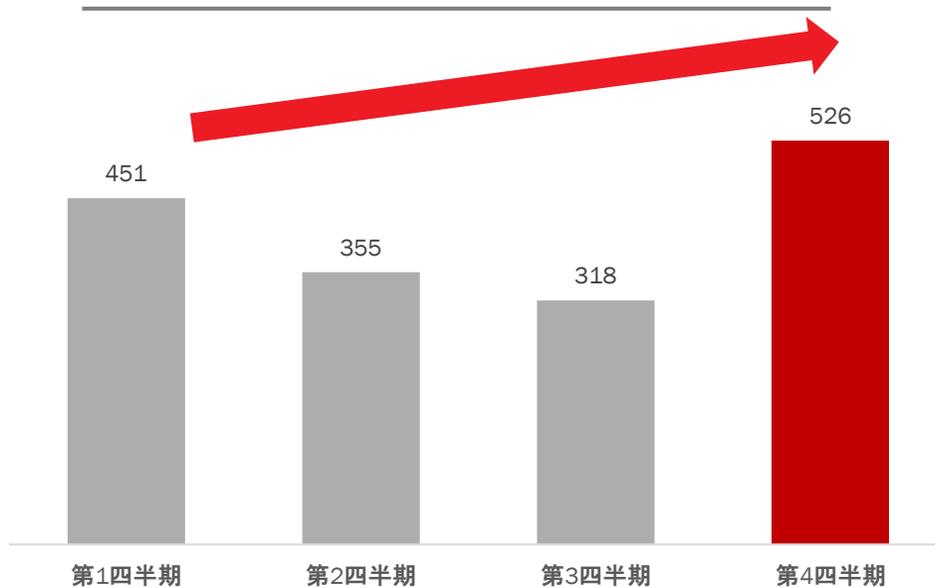
第4四半期見通しについて

# 全社

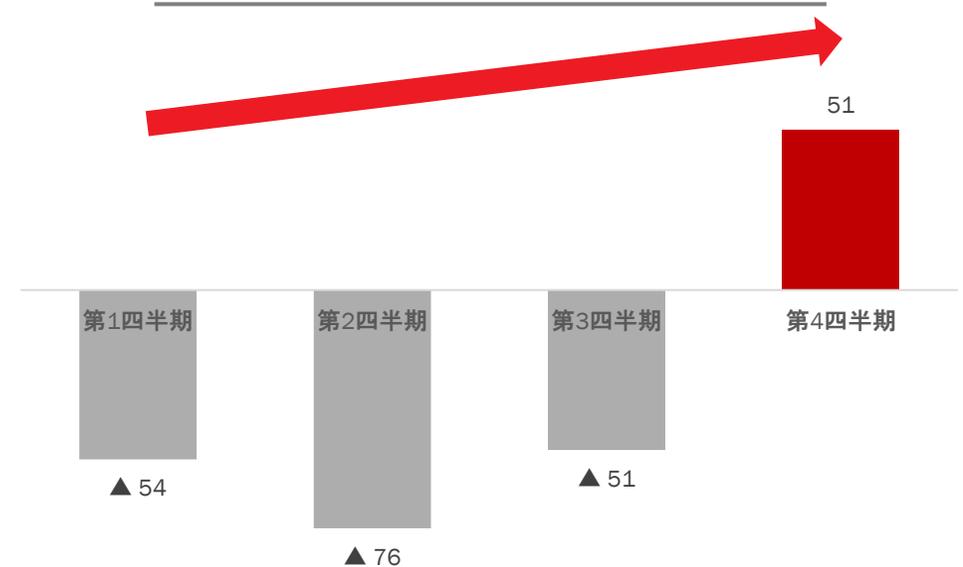
## 第4四半期の見通しについて(全社傾向)

第3四半期においては、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越境EC関連のTikTokライブコマース関連の開始が遅れたことやグローバル情報通信事業において返却タイミングが5月にずれ込み収益計上が4Qになったことなどにより、当初想定を下回ったものの案件の受注は完了しているため、「第4四半期は黒字」かつ「下期収益も計画通り着地」予定

売上高(百万円)



営業利益(百万円)

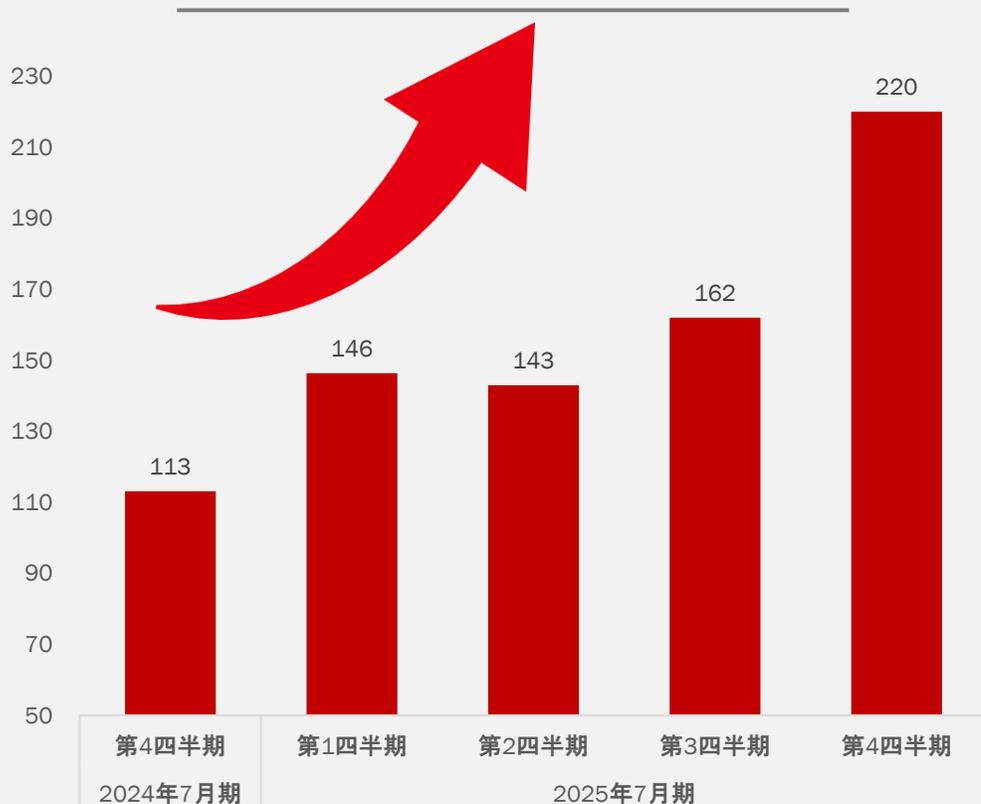


# セグメント別

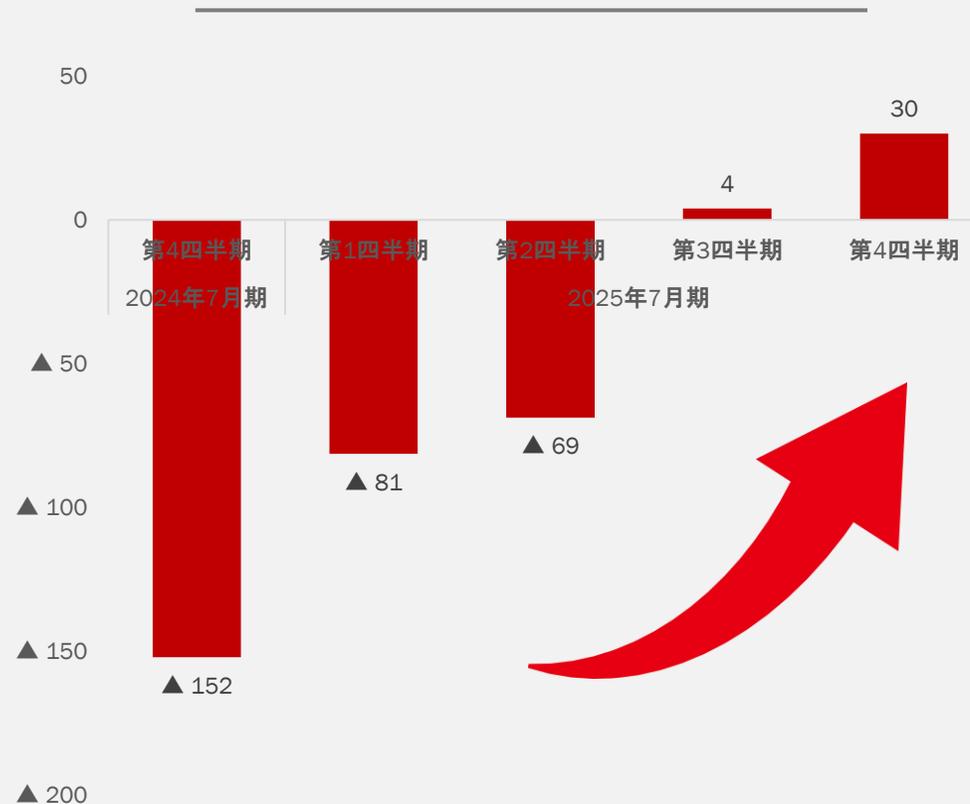
**D2C (ネット通販) 向け  
マーケティング支援事業**

D2C (ネット通販) 向け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段階的に回復し、越境事業の収益拡大等も見込まれることから  
第4四半期は売上高220百万円/営業利益30百万円と、第3四半期からさらに回復し、  
黒字幅が拡大する見通し！

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)

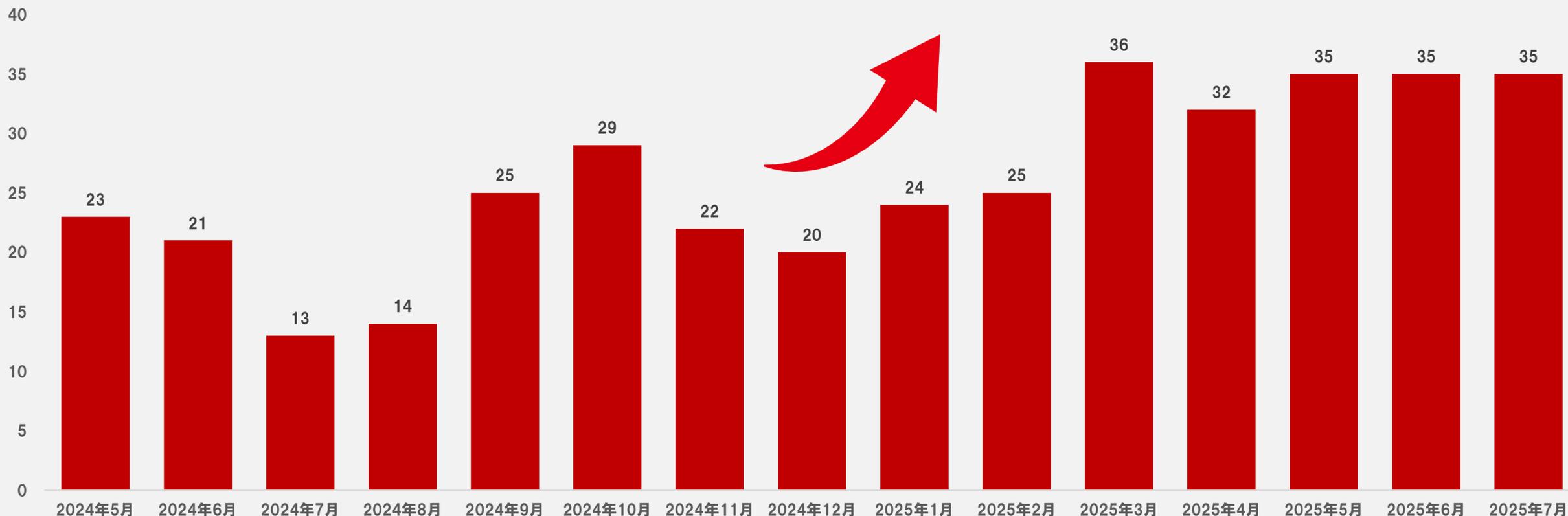


『売れるメディアプラットフォーム(ASP)』について、昨年度実施した不正注文対策から徐々に回復！

3月からは30百万円以上の収益を獲得しており、

第4四半期以降についても35百万円程度の売上見込！

## 売れるメディアプラットフォーム 売上高推移 (百万円)

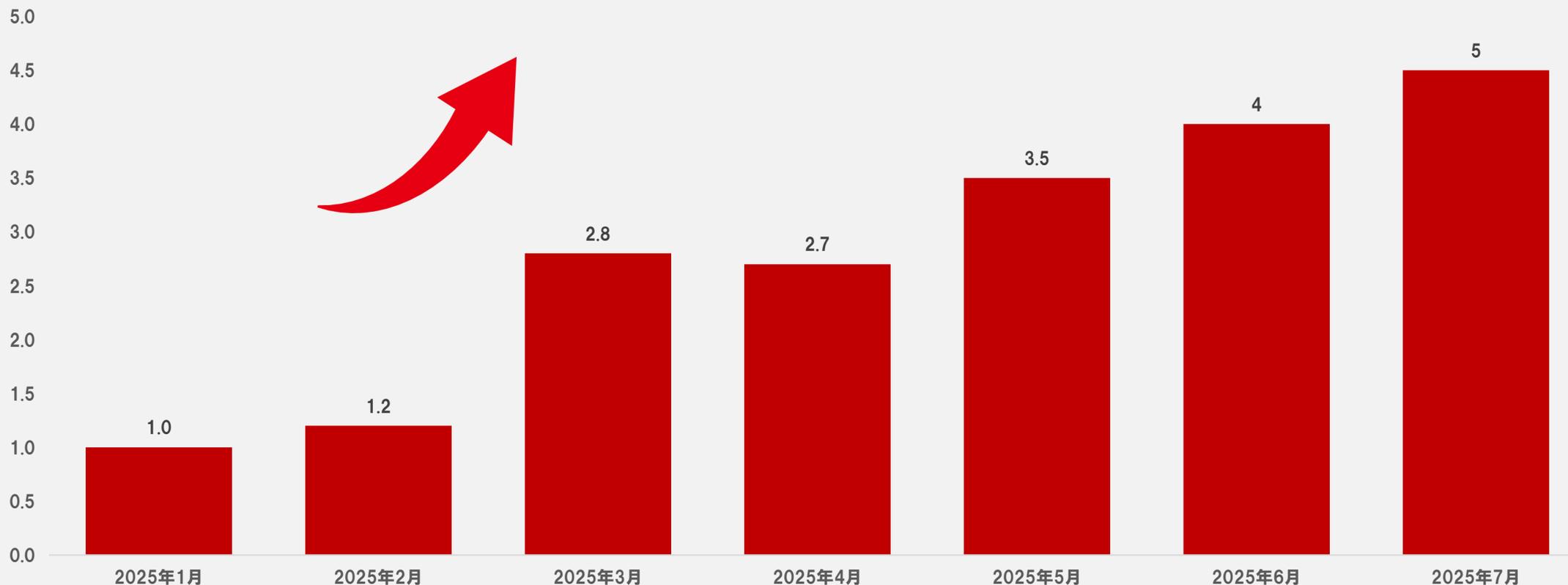


2025年1月より、社内に新設した「運用広告チーム」において、従来の成果報酬型広告に加え、主要プラットフォームに対応した【運用型広告サービス】の提供を開始。

収益は徐々に増加しており、**5月については3.5百万円となり1月と比較して3.5倍に増加！**

**6月～7月についても案件数等の拡大により運用額は増加を想定！**

## 運用広告 売上高推移 (百万円)



## 第4四半期の見通しについて (D2Cの会フォーラム2025について)

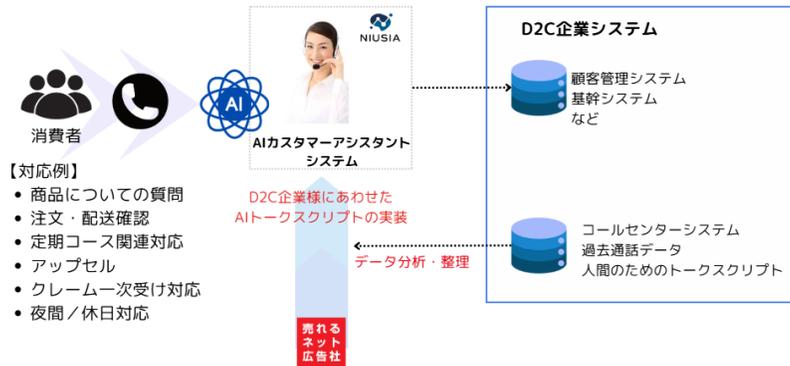
D2C (ネット通販) の日本最大級イベントである「**D2Cの会フォーラム2025**」を6月に開催！  
2024年に実施した「D2Cの会フォーラム2024」においては収益獲得を目的としてはいないが、  
**売上22百万円、利益10百万円**を計上しており今期も同程度の利益を見込む！



## 第4四半期の見通しについて (AI関連について)

直近「AIカスタマーアシスタント」「ショート動画」「アパレルEC画像AI生成」などのサービス提供を進めており、**第3四半期において複数件の収益計上が発生**しており、順次クライアントへ導入中！  
**第4四半期も複数案件の収益計上を見込んでいる。**

### 売れるD2C AIカスタマーアシスタント



売れるAI AI Short Movie ショート動画

抖音 Instagram YouTube

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

### 売れるアパレルEC画像AI生成 with NIUSIA AI試着



## 第4四半期の見通しについて (越境EC事業について)

越境EC事業について「TikTokライブコマース」「TikTok Shop運営代行サービス」等を受注済み！  
第4四半期開始準備中であり、役務提供次第収益計上を予定！

★【新サービス】マーケティング戦略—中国TikTokライブコマース (テストマーケティング)

中国TikTokライブコマースとは、中国越境ビジネスです。  
日本から中国へマーケットを広げ、売上拡大を図る新たな販売チャネルです。

中国TikTokライブコマース詳細  
中国版TikTokで商品紹介動画を配信し、視聴者は商品を知ってすぐに購入ができるサービスのことです。



ブランド：従来 商品購入率：26.2%  
ブランド：百味菓 商品購入率：12.2%  
ブランド：美农产品专场 商品購入率：18%  
ブランド：香港金六福专场 商品購入率：19.7%  
最大オンライン人数：4万+ 最大オンライン人数：8万+

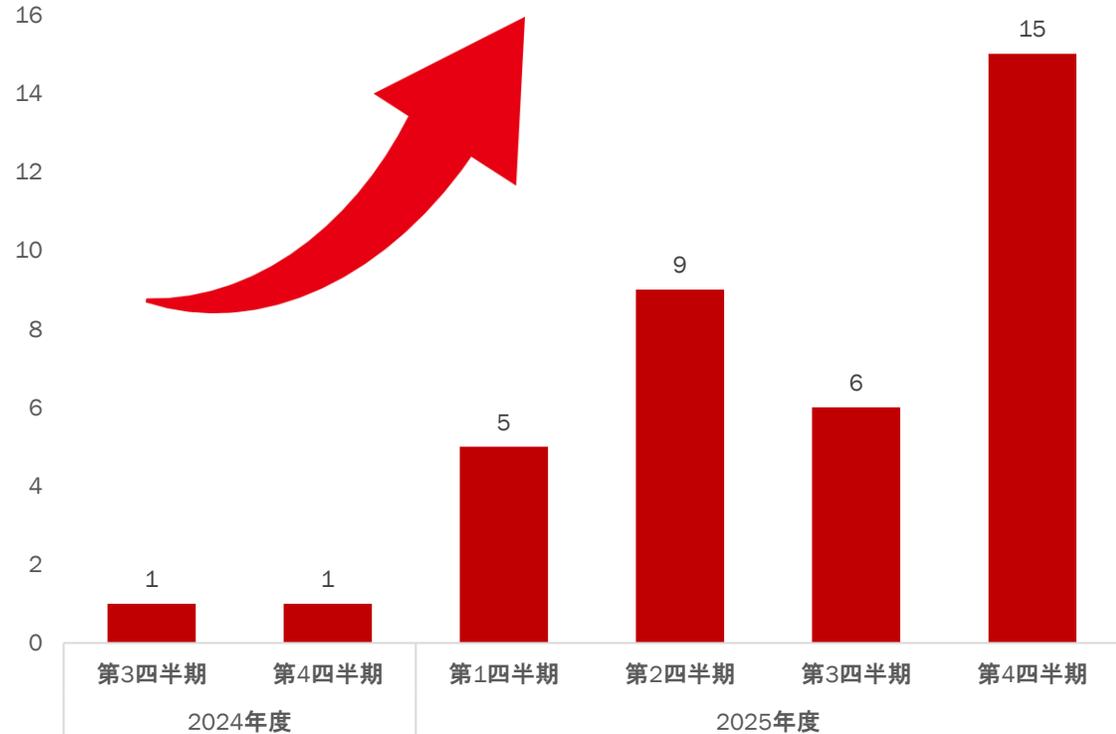
ByteDance社の最新ECモデル  
『TikTok Shop』運営代行サービス  
6月より提供開始!




売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

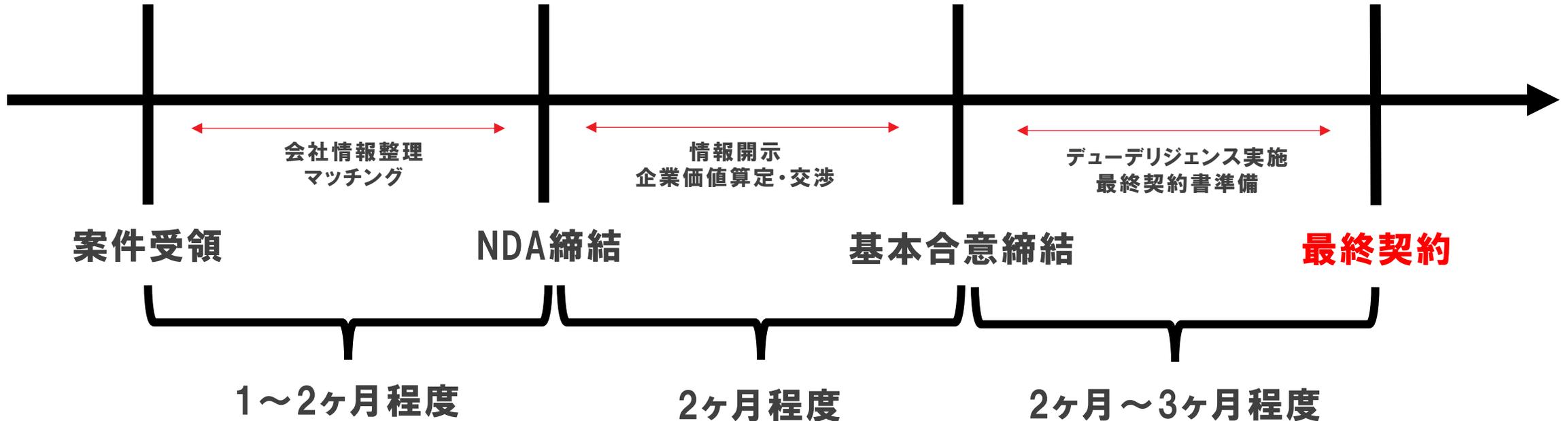
売れる  
越境EC社  
Ureru Net Advertising Group Co., Ltd.

売上高推移 (百万円)



## 第4四半期の見通しについて (M&A仲介事業について)

M&A仲介事業については案件ごとのスケジュールが長期化することも多く、想定より時間を要したが、**NDA締結～基本合意締結まで複数案件進行しており、第4四半期に最終契約まで完了**を予定！



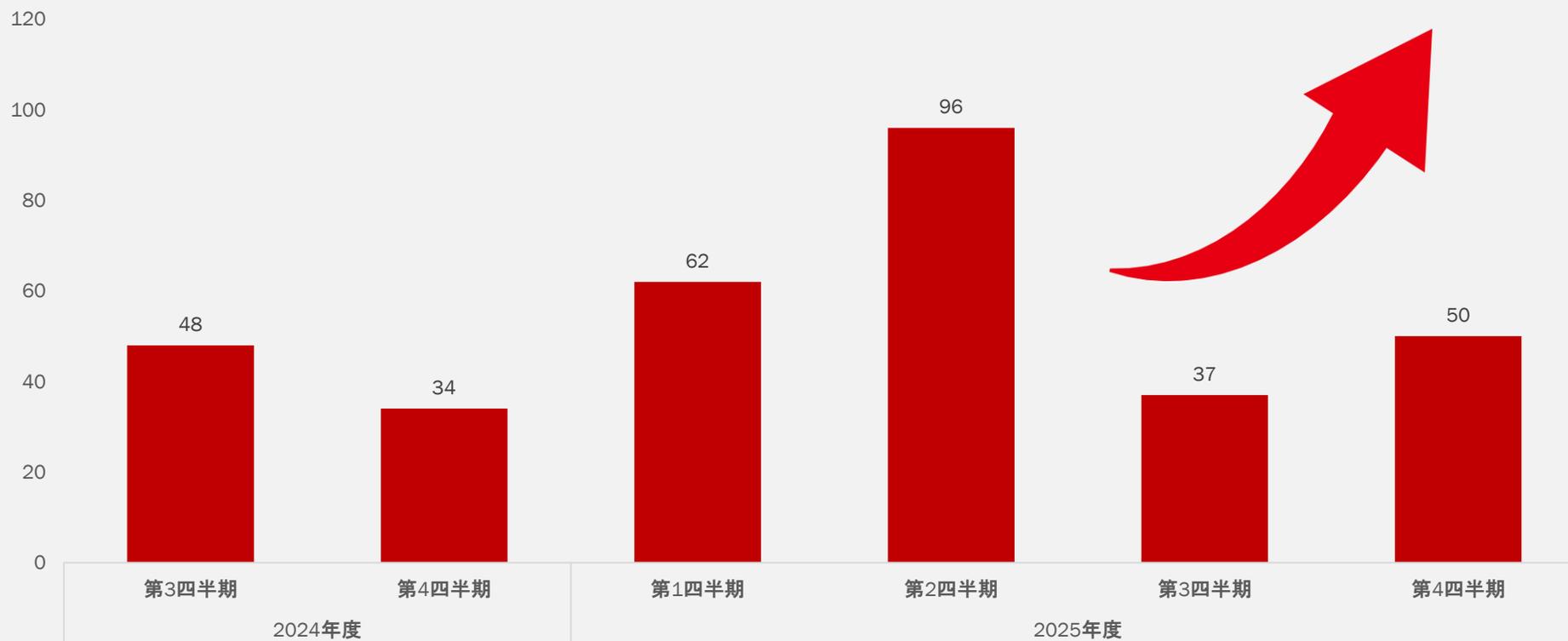
# セグメント別

**D2C (ネット通販) 事業**

D2C (ネット通販) 事業についてはアルゴリズムの変更から**徐々に回復中!**

また**第4四半期は7月のセールによる販売増を想定しており、第3四半期と比較して収益は回復予定!**

## 売上高 (百万円)



# セグメント別収益

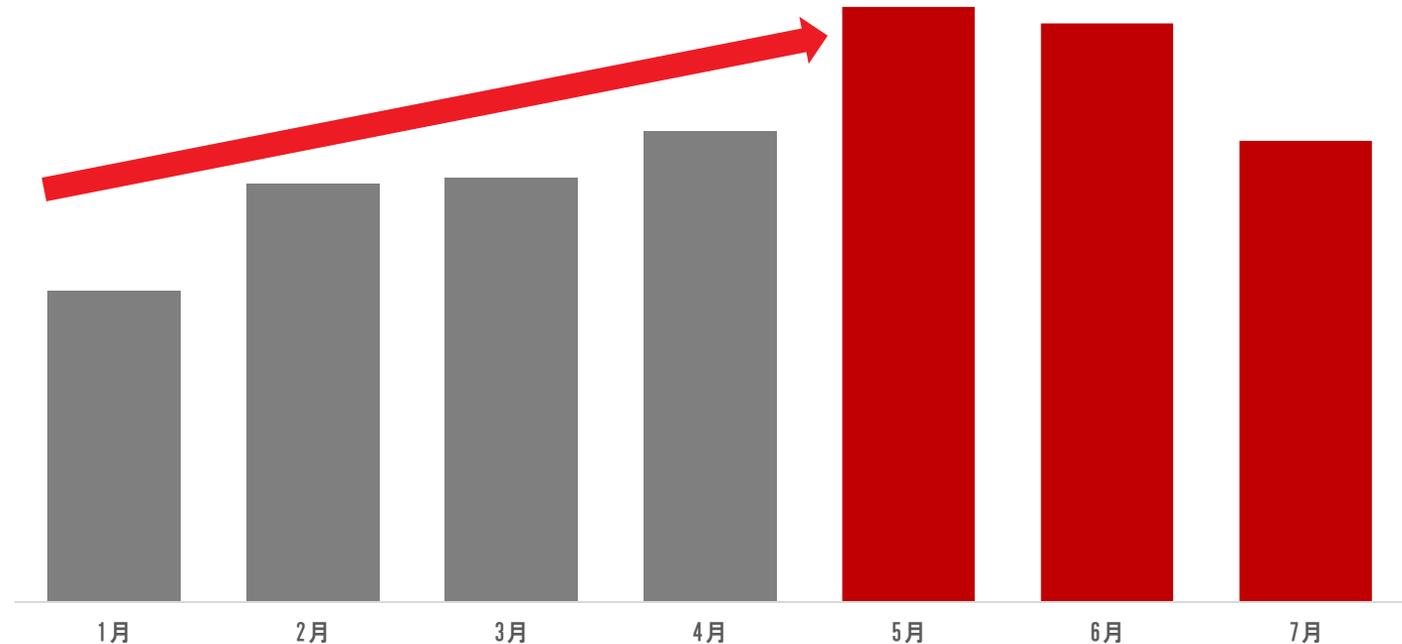
## グローバル情報通信事業

## 第4四半期の見通しについて (グローバル情報通信事業について)

グローバル情報通信事業については海外出張・国内修学旅行向け中心にサービス提供を行っているため、季節性があるサービスとなっており、例年1月が閑散期となっているが、**5月～6月に売上を大きく伸ばす傾向にあり、第4四半期についても想定どおり進行中!**  
また**7月に参議院選挙も予定されているため、例年より収益は上振れを想定。**



過去3年の平均売上高月別推移イメージ図



# その他

## 第4四半期の見通しについて(新規事業創出について)

新規事業創出については「**売れるの虎**」という新規事業の提案、決議をする会議を**5月**に開催済み。  
これまでに「**越境EC事業**」・「**M&A仲介事業**」・「**AI事業**」等を創出！  
いくつかの提案内容から新規事業について検討中！



## 第4四半期の見通しについて (M&A戦略について)

M&A戦略については上場から1年7カ月の間に**100件以上の案件提案**を受理！  
**進行意思表示数は40件以上**あり、現在も積極的に進行中。下期中に追加の最終合意を目指す！

案件提案受理数

**100**件以上

当社進行  
意思表示数

※進行中含む/LOI・NDA・面談等

**40**件以上

最終合意数

※2025年5月末時点

**6**件

## 第4四半期の見通しについて (おまけ: 認知度の向上)

大型YouTube番組出演(令和の虎・Nontitle・REAL VALUE等)による認知度が向上により、新規問合せが増え、受注件数も増加中！直近受注分については第4四半期に収益化を予定！



5

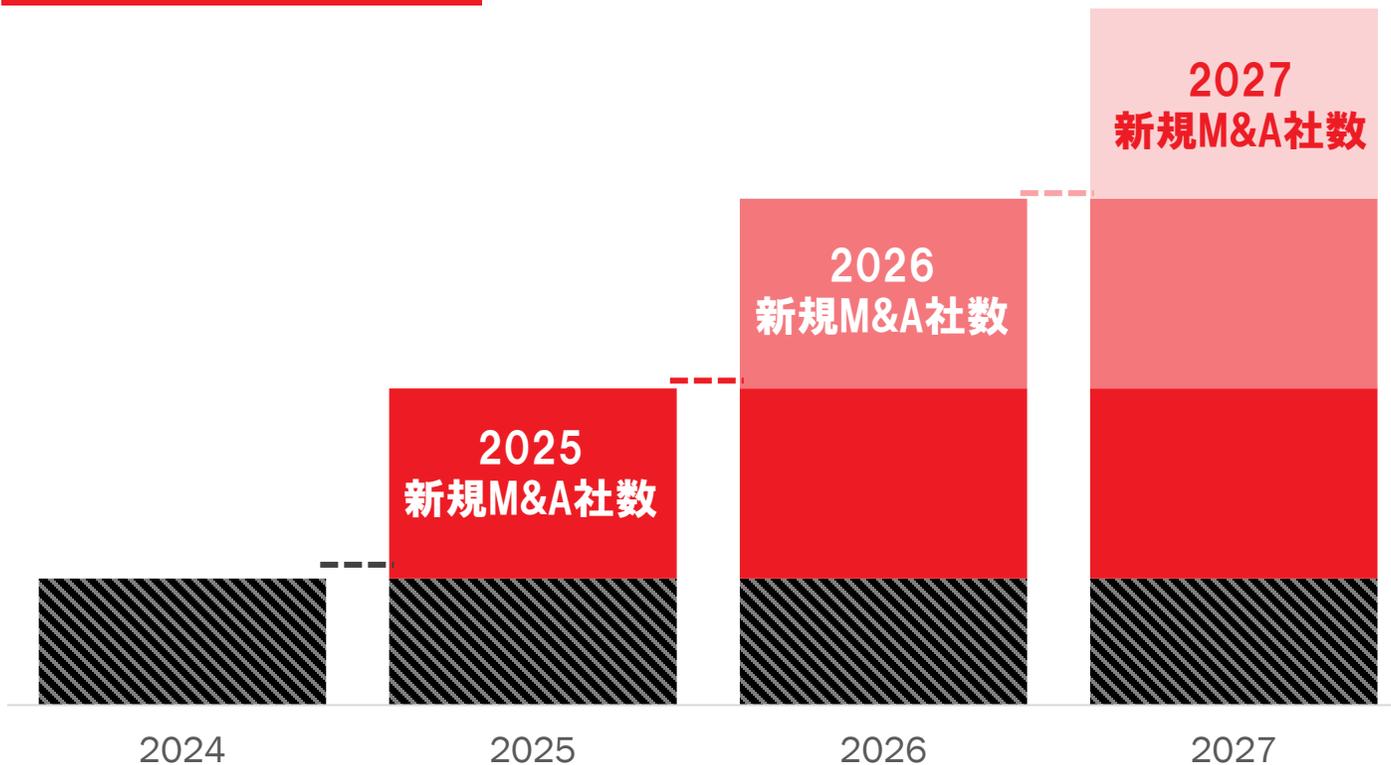
# M&A戦略について

「M&A戦略」について、毎年複数件のM&A・新規子会社設立を実行することで、

3年以内(2027年7月末まで)に10社程度の子会社化を計画!

資金については①黒字化による営業キャッシュフローの増加 / ②銀行からの借入れ / ③市場からの資金調達を計画

## 子会社の増加イメージ



2027年7月末までに  
10社程度の  
M&Aによる  
子会社化を計画

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、

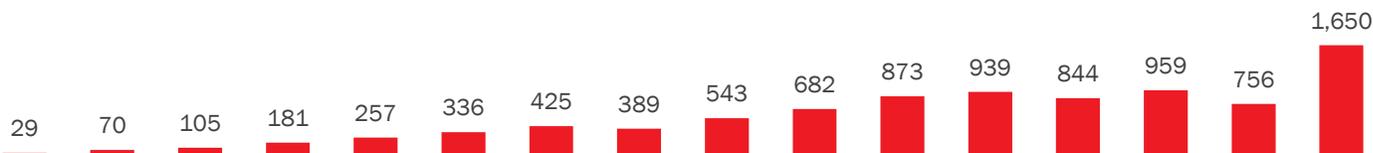
売れるネット広告社グループとして、「4年以内(2028年)を目途に売上高100億円=【Ureru100】」

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

売上成長イメージ



(百万円)



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  
広告社  
GROUP

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

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)