

2025年度7月期 第1四半期決算短信 補足説明資料

株式会社 売れるネット広告社

東証グロース市場(証券コード:9235)

2024年12月13日

INDEX

1

会社概要

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

加藤公一レオ

株式会社 売れるネット広告社
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」
- ・「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
発行年月 2015年03月
価格 2,090円（税込）

Amazonにて
総合第1位になりました！



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



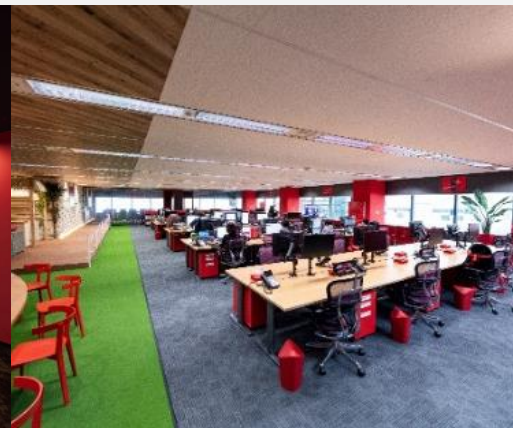
福岡オフィス

〒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



© 2014 株式会社ウレリ



正直品質。

NEVER SAY NEVER



掘りだそう、自然の力。



jimos one to only one



BULK HOMME

他多数

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年間で「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・4社との業務提携契約」を実施！！これらにより売れるネット広告社グループはカバー領域が大きく広がり提供サービスが増加！！

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
- Amazonコンサル
- CRM
- AI/データマーケティング

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 (4社)

- ラジオ媒体
- AIソリューションサービス
- BNPL (後払決済)
- オンライン研修スクール

01 LP特化型クラウドサービス	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
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 (食品/不動産/金融)	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

なお、現在まだサービス提供できていない「URERU TARGET 20」領域については「10.ショップ領域支援」、

「16.人材紹介」、「17.人材育成」のみとなっており、**今後M&Aや新設子会社等を設立することでサービス提供を実現！**



ショップ領域支援領域の開拓

ECショップの運営方法やコンサルティング等、広告戦略、商品購入までの導線や注文の仕組みまで含め、総合的に企画・提案し課題を解決する事業



人材紹介領域の開拓

人材を採用したい企業と仕事を探している求職者の間に立って、求人紹介や転職活動のサポートなどの転職支援サービス



人材育成領域の開拓

ダイレクトマーケティング関連の人材の育成に関する業務をサポートし、研修プログラムの設定や人材が育つための環境づくりなど様々な課題解決を目指す事業

会社概要（重要な経営指標 2025年7月期）

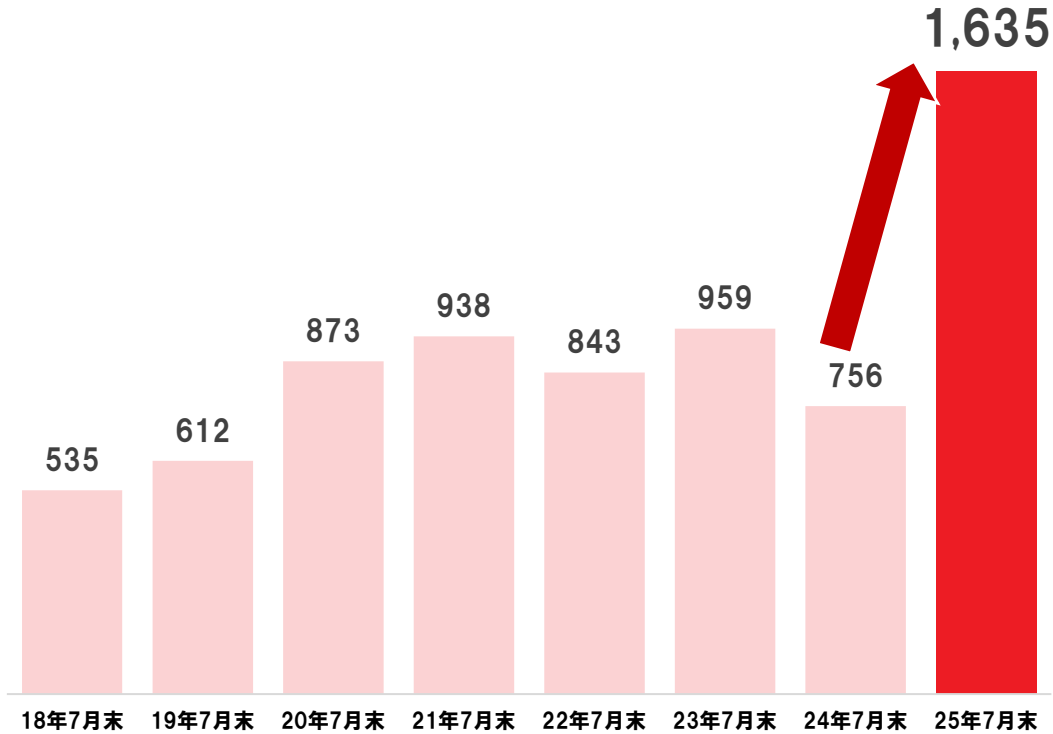
2025年7月期の売上高については前期比216.2%の1,653百万円、営業利益は3百万円の黒字化を計画！！

（2024年9月17日に「2025年7月期 通期業績予想上方修正」を発表！）

2024年7月期に実行した投資について、2025年7月期は黒字化を実現する想定！

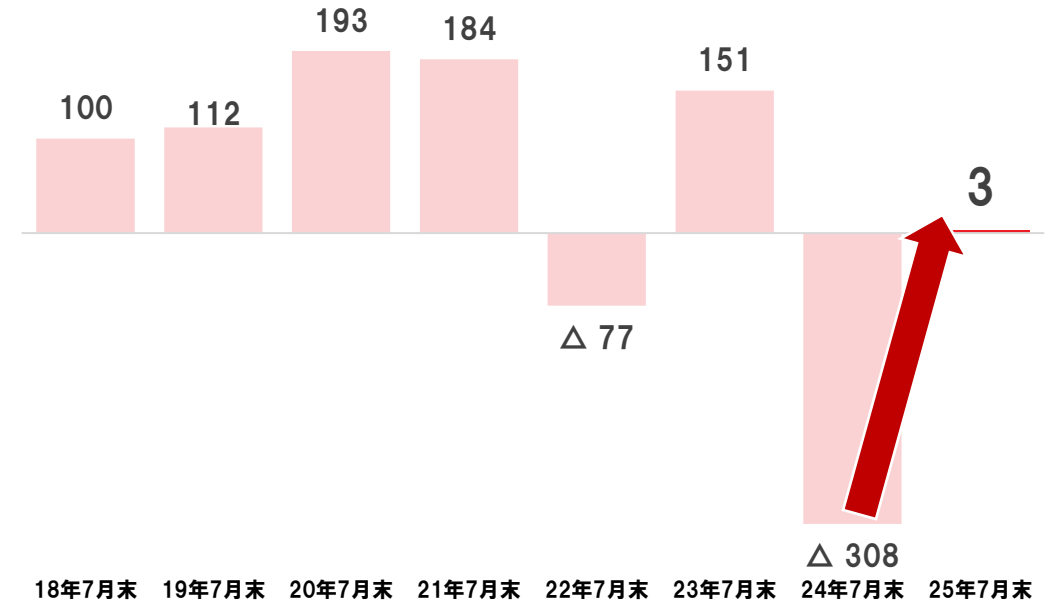
（単位：百万円）

売上高



（単位：百万円）

営業利益

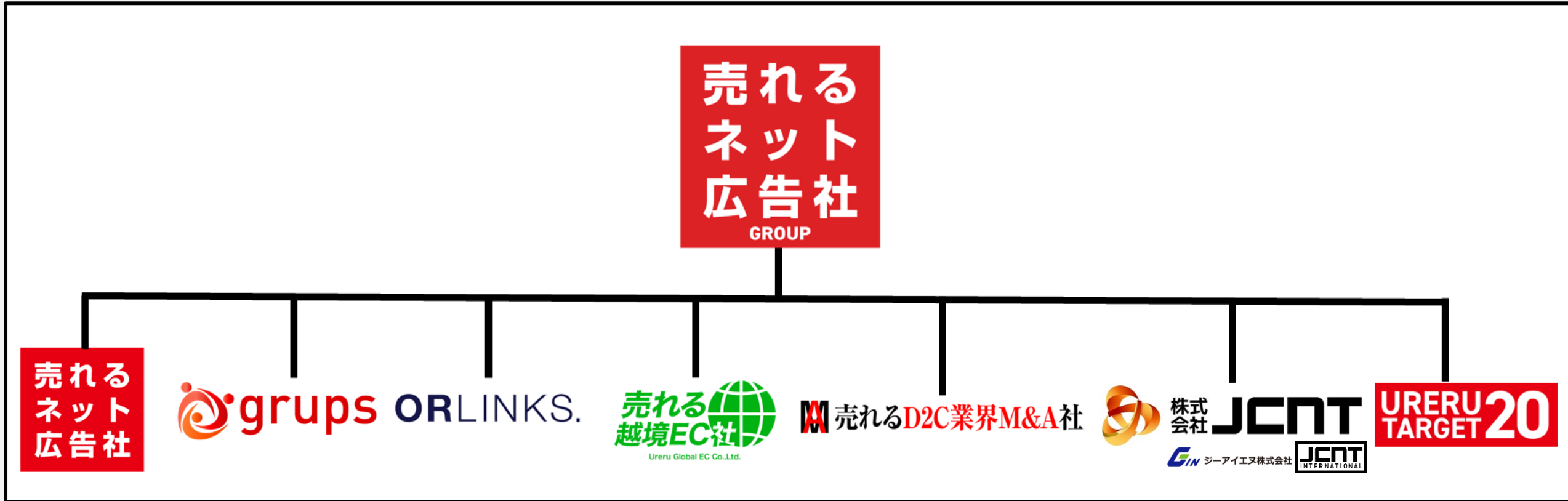


注釈：当社は22/7期より収益認識に関する会計基準を適用しており、21/7期以前の売上高は収益認識基準に関する会計基準を遡及適用した値。

現時点では「保守的」に予想 😊

また今後のM&A・新設子会社設立を見据え

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、6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！



2

第1四半期業績について

エグゼクティブサマリー

■ **売上高** : **451**百万円【通期予想 1,635百万円、**進捗率 28%!**】
【第1四半期予想 361百万円、**達成率 125%!**】

■ **当期純利益** : **△28**百万円【通期予想 4百万円、進捗率 -%】
【第1四半期予想 △40百万円、**予想差 +12百万円!**】

- ▶ **売上は通期予想進捗率28%・第1四半期予想達成率125%と予想を上回って着地!**
- ▶ **当期純利益は8月に行ったJCNTのM&A等の費用発生等により△28百万円となったが、第1四半期予想は△40百万円を想定していたため、予想を+12百万円上回って着地!**
- ▶ **前四半期(2024年7月期第4四半期(5月~7月))が△190百万円の赤字であったが当四半期は△28百万円となり、前四半期と比較し162百万円赤字幅を縮小!**
- ▶ **2024年10月は単月で4百万円の黒字!**

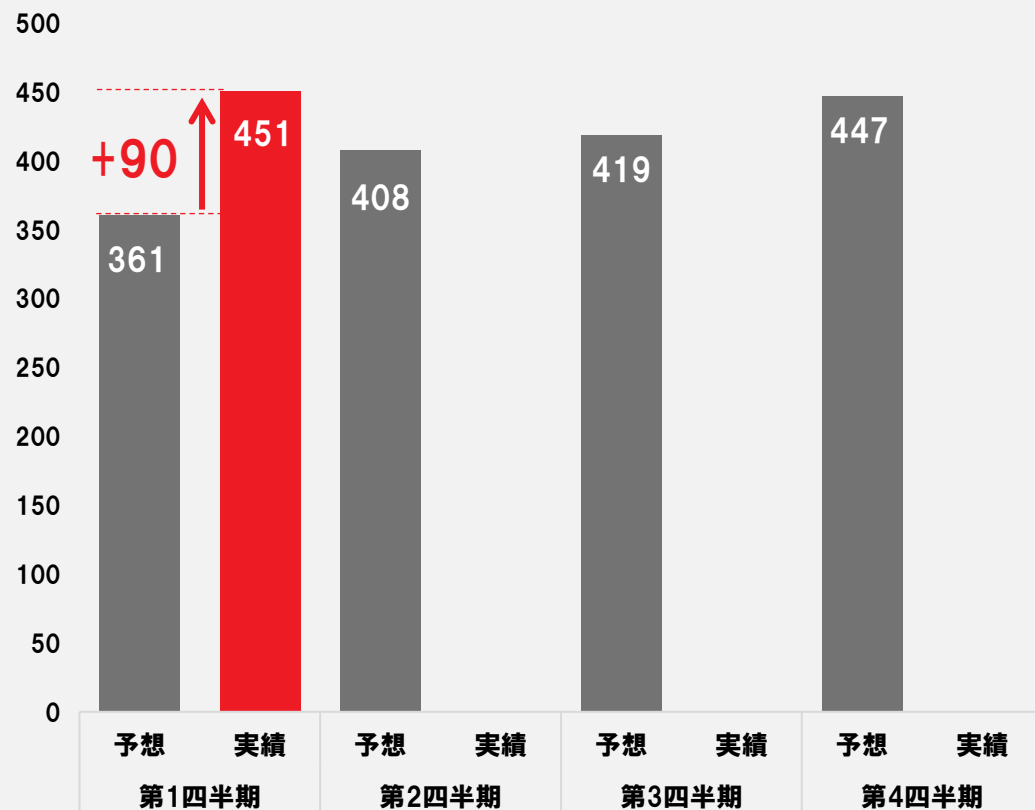
2025年7月期第1四半期実績については
売上高451百万円、営業利益▲54百万円、経常利益▲49百万円、当期純利益▲28百万円となり
第1四半期業績予想を上回り、順調に推移！

(単位:百万円)	2025年度 第1四半期 業績予想	2025年度 第1四半期 実績	第1四半期 業績予想差
売上高	361	451	+90
EBITDA (M&A関連費用を除く営業利益)	▲22	▲15	+7
営業利益	▲61	▲54	+7
経常利益	▲60	▲49	+11
当期純利益	▲40	▲28	+12

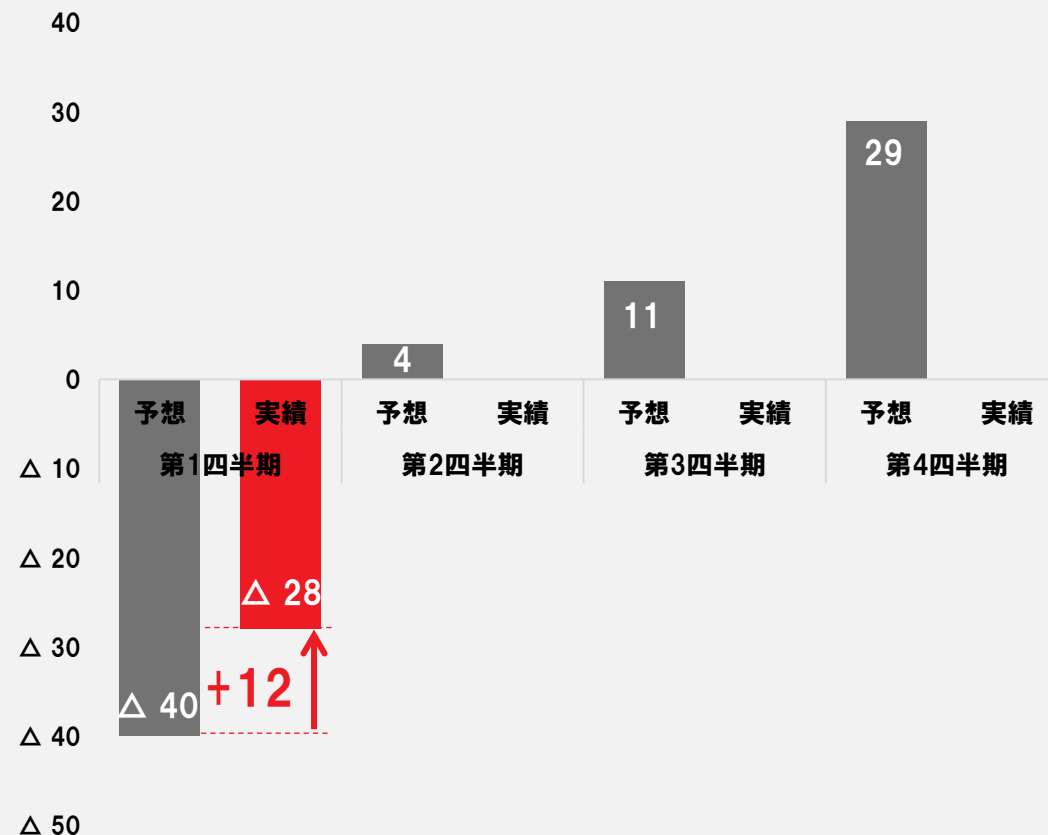
第1四半期業績について / 業績予想比較

2025年7月期については第1四半期に株式会社JCNTのM&A実施、
売れるネット広告社の提供するマーケティング支援サービスの段階的な回復を見込んでいることから
当期純利益は▲40百万円を想定していたが、**第1四半期実績は業績予想を上回る着地！**

売上高 (百万円)



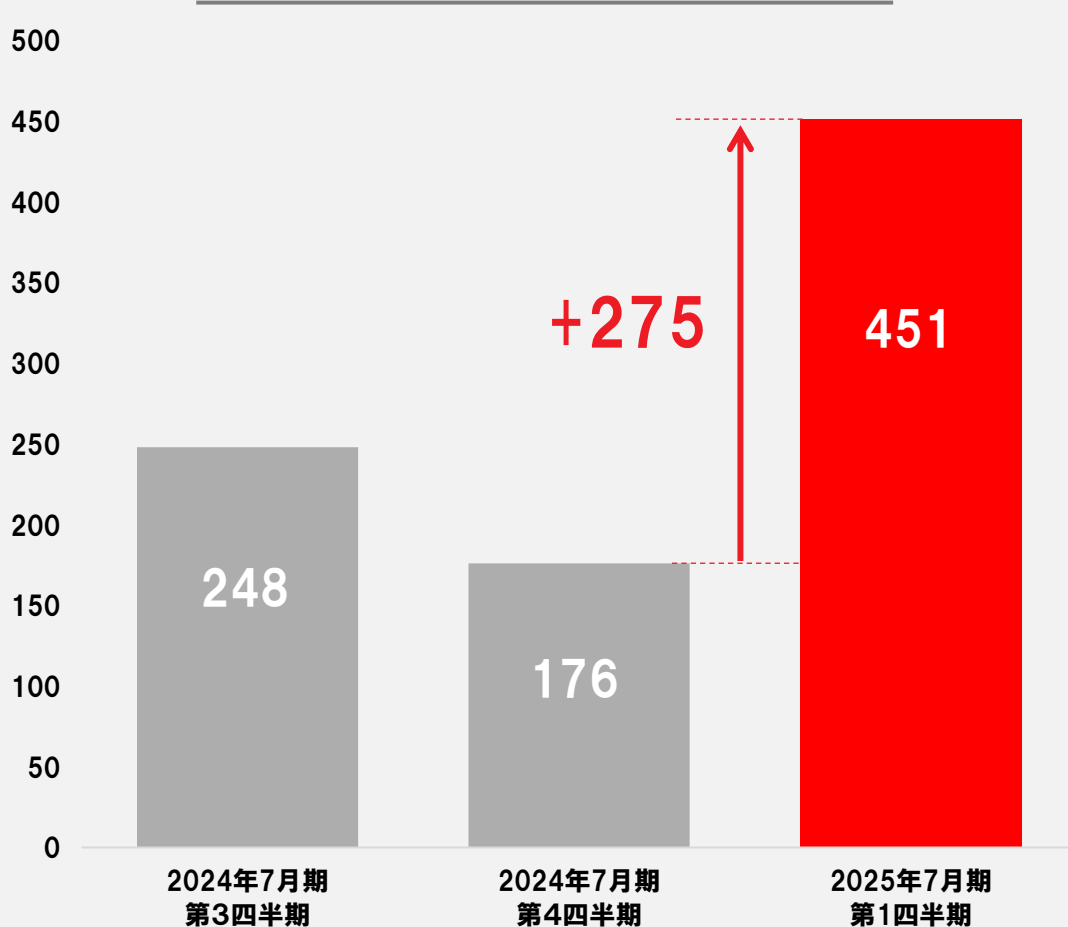
当期純利益 (百万円)



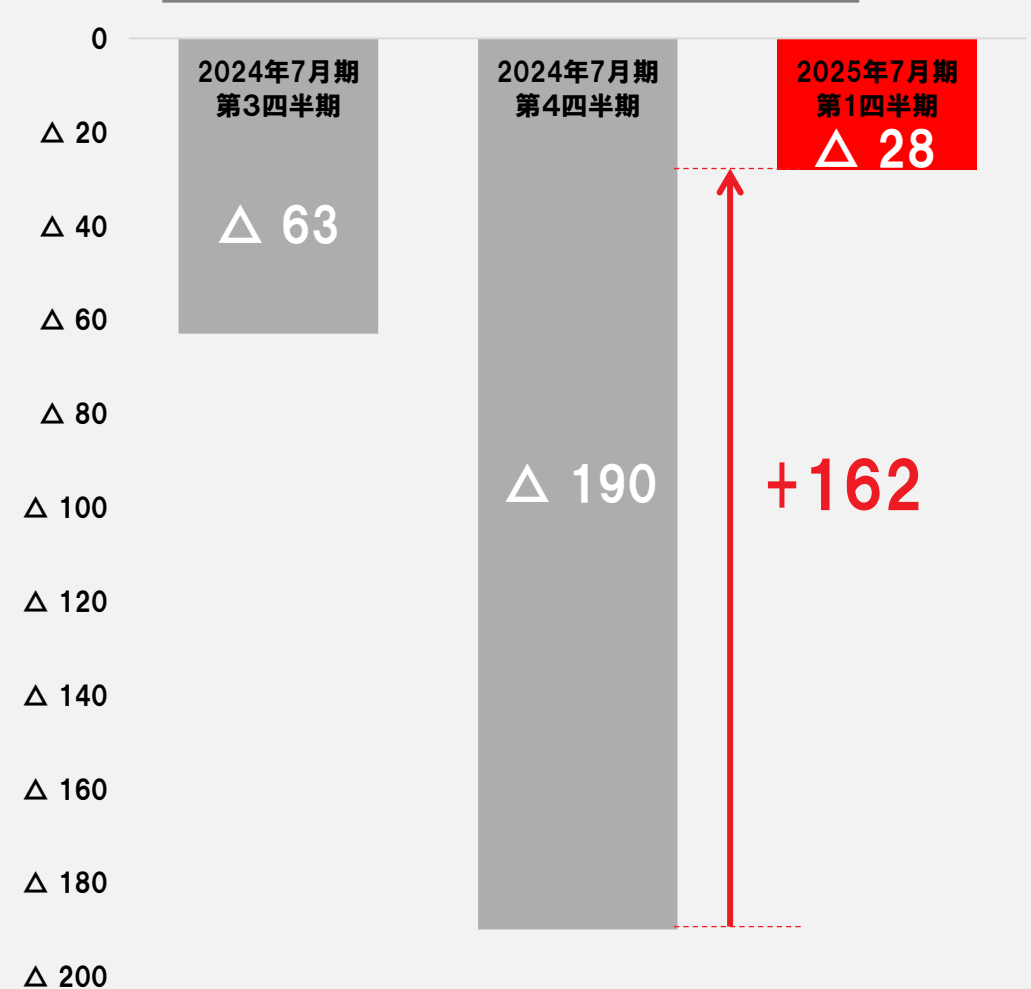
第1四半期業績について / 連結決算後の四半期ごとの業績推移

連結決算に変更後の2024年7月期第3四半期からの四半期(3ヶ月)ごとの業績比較において
売上については**前四半期(2024年7月期第4四半期)比2.6倍・前四半期差+275百万円!!!**
当期純利益については**前四半期差+162百万円と赤字幅を大きく縮小!**

売上高 (百万円)

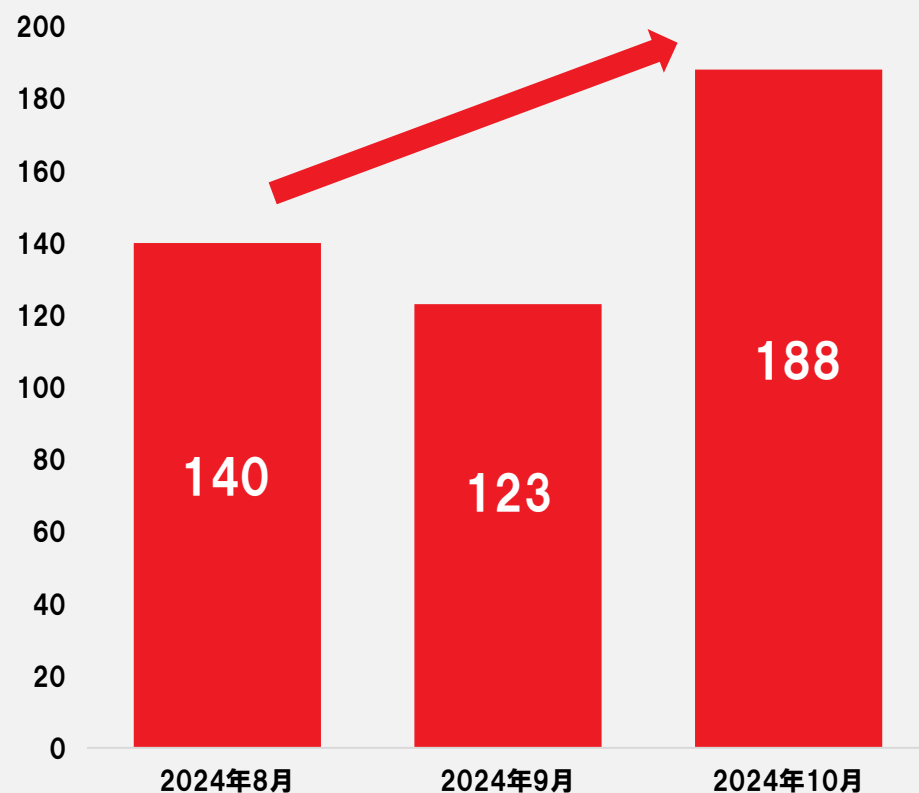


当期純利益 (百万円)

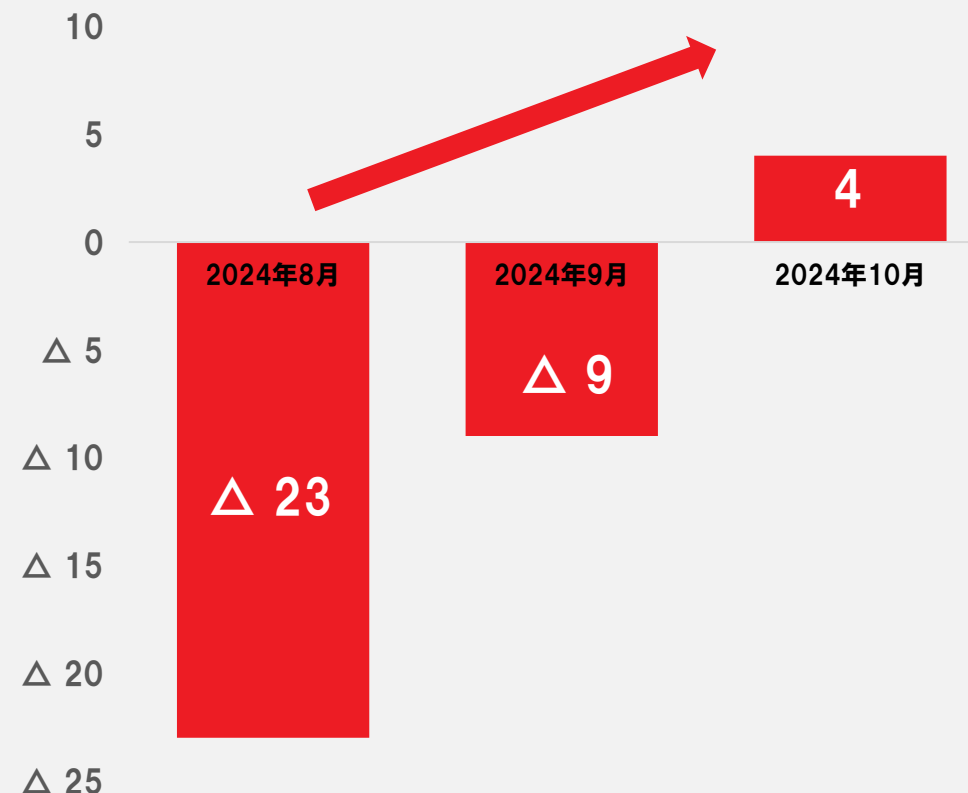


第1四半期8月～10月における月別の業績推移においては、8月はM&Aの影響があったが9月および10月は回復基調。2024年10月単月では**当期純利益4百万円の黒字となっている！**

売上高 (百万円)



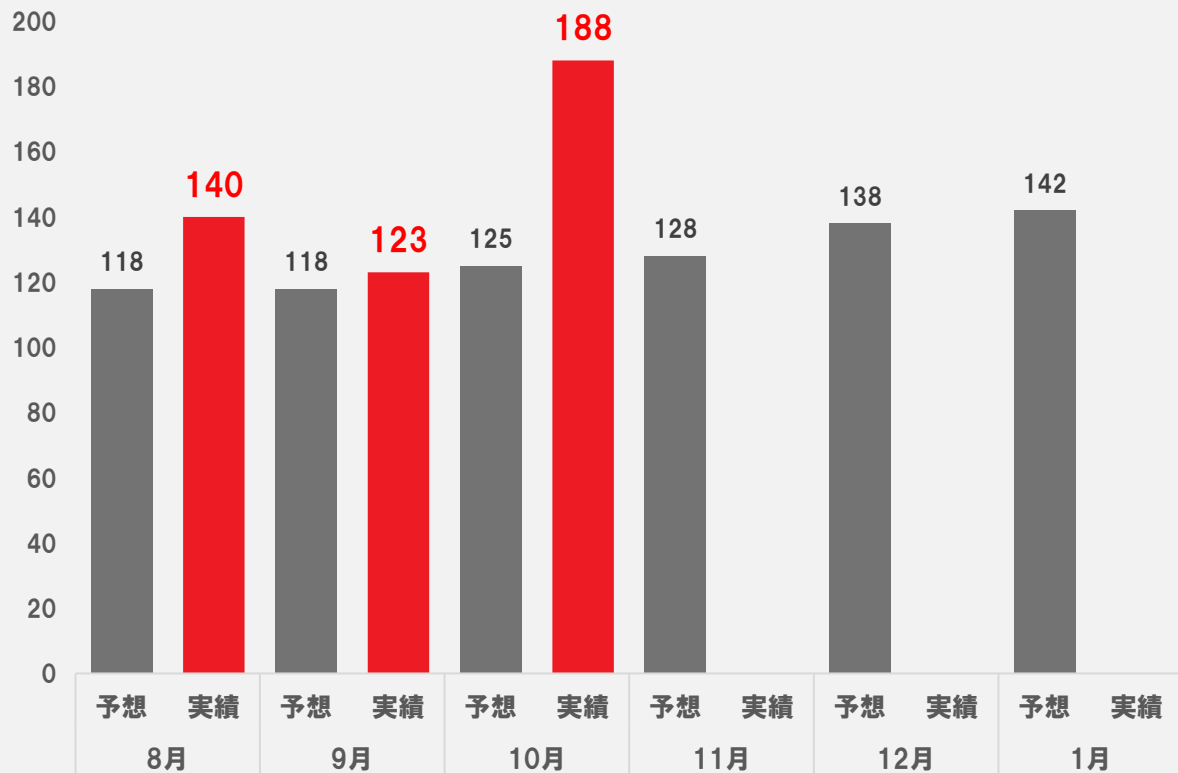
当期純利益 (百万円)



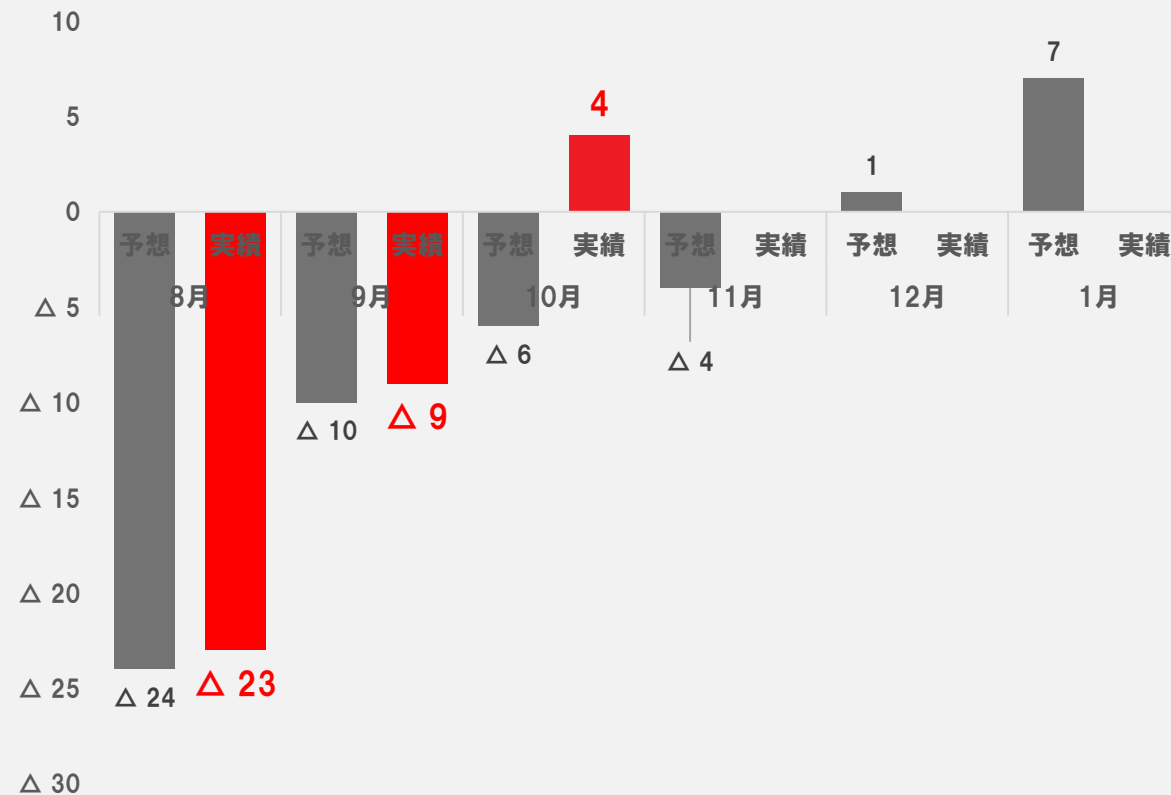
第1四半期業績について / 単月業績推移

各月の予想との比較においては、**売上は各月の業績予想を毎月達成しながら進行中！**
 また利益についても予想では12月から黒字化を想定していたが、**予想より早く10月に黒字化！**
 第2四半期も予想を前倒して達成できるよう進行していく

売上高 (百万円)



当期純利益 (百万円)



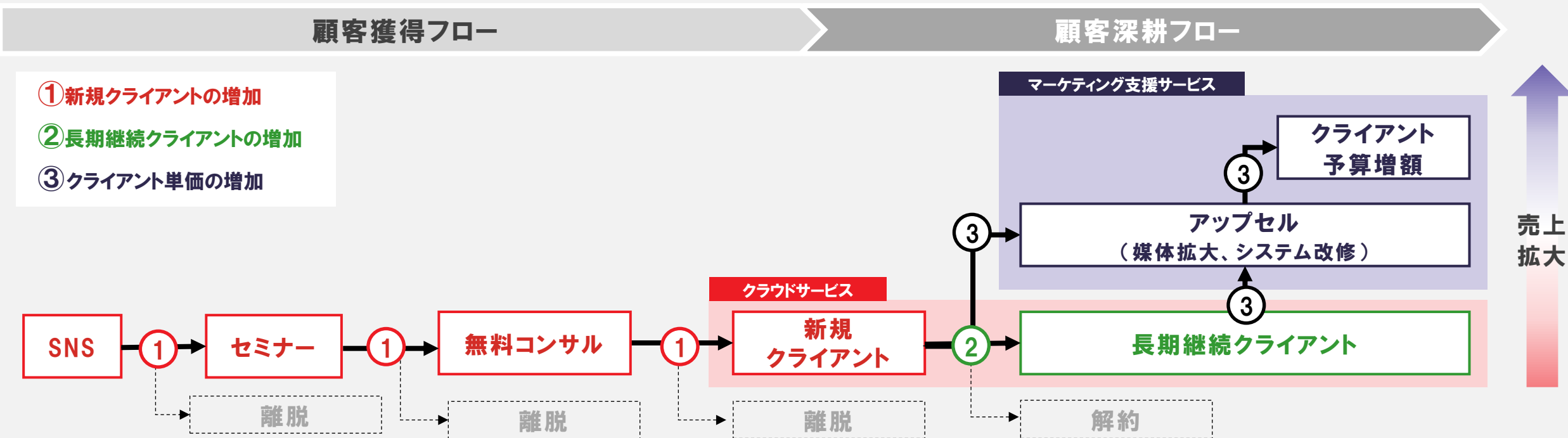
3

今後の戦略



ダイレクトマーケティング領域 成長戦略

①新規クライアント数の増加・②長期継続クライアントの増加・③クライアント単価の増加が成長戦略として重要



新規クライアントの増加

- ・最強の売れるノウハウ®の進化！
- ・見込客との接触回数の増加！
- ・広告出稿による見込客獲得拡大！
- ・営業体制強化！
- ・主要サービスの機能開発！

長期継続クライアントの増加

- ・売れるD2Cつくる新機能開発！
 - － A/Bテスト自動反映・レコメンド機能
 - － 効果測定機能 等
- ・カスタマーサクセスの体制強化！
- ・問合せ対応の手段の多様化！

クライアント単価の増加

- ・メディアプラットフォームの機能進化！
 - － AIによるデータ分析強化
 - － 広告自動レコメンド 等
- ・登録新規媒体の拡大！
- ・既存媒体の媒体枠の開拓！

既存事業×既存業界に限定しても**20倍以上の潜在的マーケットが存在!**

最強の売れるノウハウ®の業界への展開を進めることで**年間3兆円規模のマーケット**にアプローチ。

業界を拡大することで
進出可能と考える潜在的マーケット

約3兆333億円

2023年のインターネット広告費を参照

当社が展開・注力する業界のインターネット広告費に関する確たる統計データは無い。
ただし、マスコミ四媒体の広告費(2.27兆円)のうち、食品が9.5%、化粧品・トイレットリーが8.8%、
保険・金融が6.8%、不動産・住宅設備が5.0%を占める点から、
展開業界に限ってもマーケットは1兆円程度であると推察している。

業界の拡大

保険



人材



不動産



金融



等

既存業界に限定した潜在的マーケット

約200億円

単価:「売れるD2Cつくる」179万円+マーケティング支援349万円≒500万円/年
数量:化粧品製造業者4,000社

売れるD2C つくる

最強の売れるメディア
プラットフォーム

grups

Webマーケティング

幅広いジャンルのクライアント課題を
豊富な実績と蓄積したノウハウを軸に最新のマーケティングを駆使して解決
業務効率・顧客満足度を、売上増進などのビジネス課題、
新規申し込み獲得から、
保険業界、住宅設備業界、貸付業界、リスト構築など、
様々な新規業界のWebマーケティングを実現



※グルプスが創業以来、様々な業種に対して積み上げてきた
運用広告のノウハウも活用し、業界開拓も進めていく

注釈:既存業界に限定した市場規模の算出に際して、化粧品製造業者数は厚生労働省 基礎統計を参照している。また、各サービスの単価は23/7期実績を参照。
進出可能と考える潜在的マーケットは、電通「日本の広告費 2022年」における媒体別広告費の概況のうちインターネット広告費(インターネット広告媒体費、
物販系ECプラットフォーム広告費、インターネット広告制作費の合算)を参照。

今後は**アメリカ・中国における越境ECに関する【A/Bテスト】**を繰り返して、**越境ECノウハウを確立！**
他クライアントへ**最新の越境ECノウハウを横展開**することで、**継続的な収益獲得を目指していく！**

様々な商材販売による【A/Bテスト】実施

データ・ノウハウ蓄積

越境EC支援事業へ横展開



【A/Bテスト】で
ノウハウを集める

独自
データベース

集めたデータを
横展開

実際の販売の【A/Bテスト】のデータ



常に最新の“最強の越境ECノウハウ”
を使った越境ECの仕組みを提供

商材数が増えるごとに【A/Bテスト】を実施し、新しいデータを蓄積

これまで既存の領域の事業に加えて、越境EC事業・M&A支援事業等を実行しノウハウを獲得することで、

「売れるネット広告社に依頼すれば世界中のダイレクトマーケティング領域の課題が解決する」

＝「世界一のダイレクトマーケティング<売れる広告>支援グループになる」ことを目指していく！！



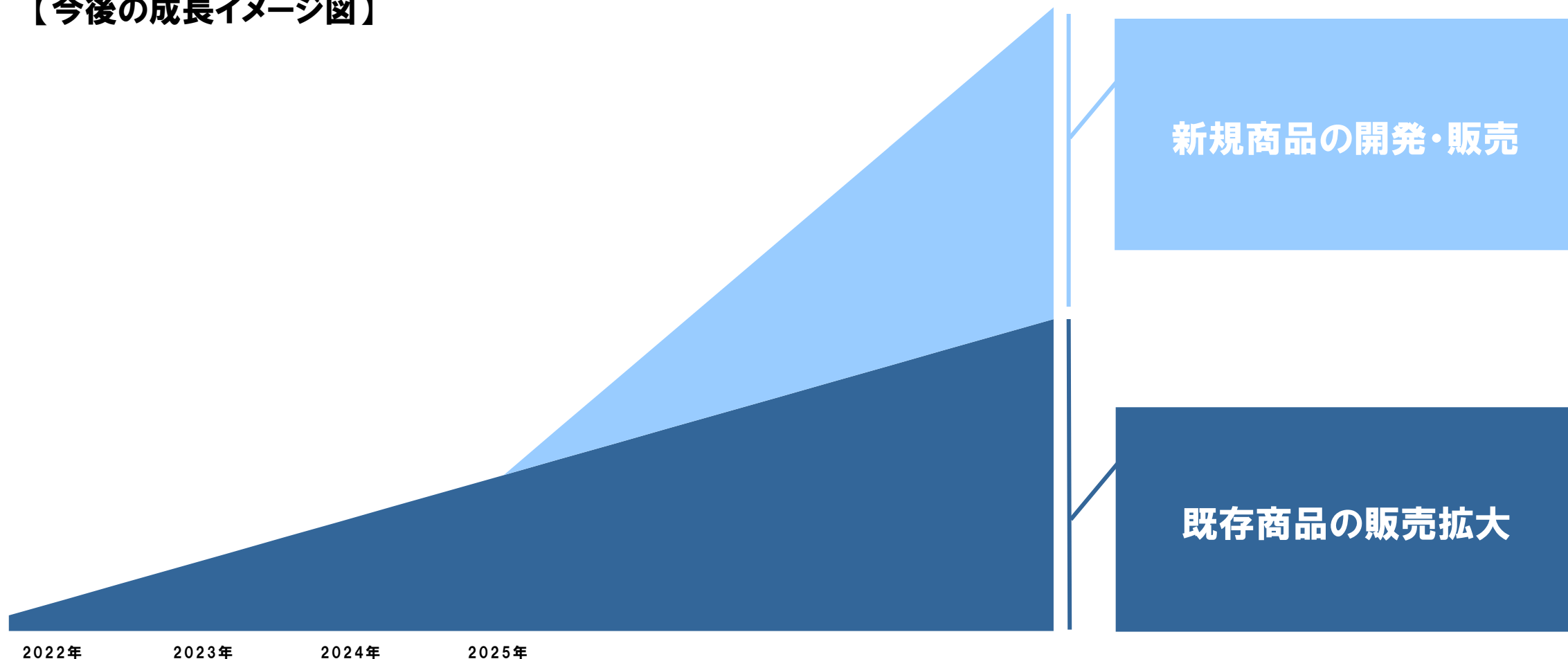


D2C（ネット通販）事業領域 成長戦略

ソーシャルEC戦略等のマーケティング戦略による既存商品の販売拡大とマーケット・インの考え方に基づく

新規商品の開発を継続することで高成長を目指す！

【今後の成長イメージ図】

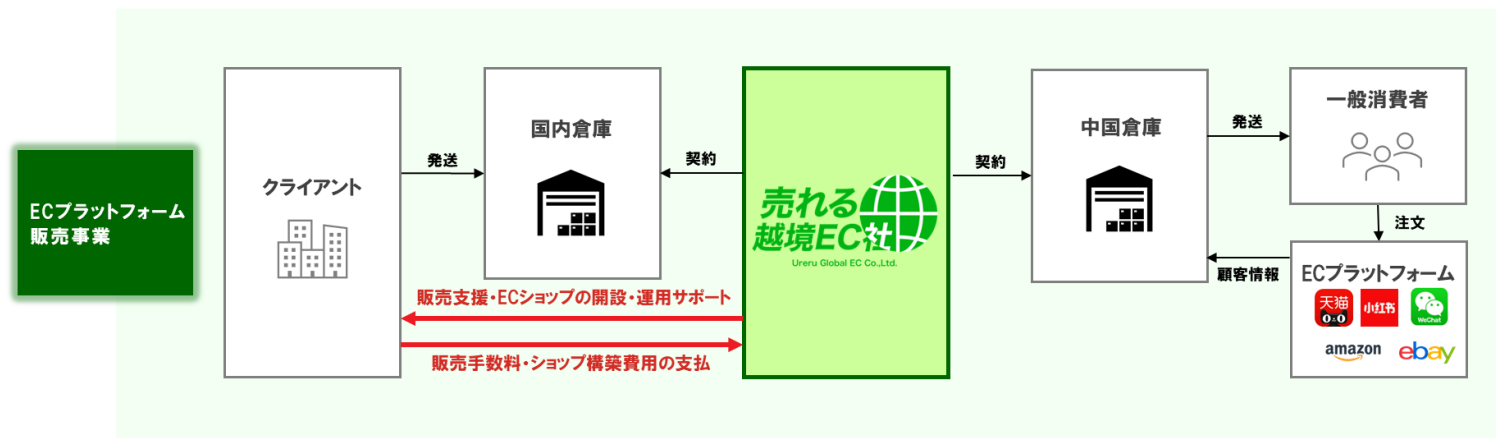


売れる越境EC社と連携し、米国・中国等の海外地域での販売展開を行うことで販路拡大を図る！



ORLINKS.

海外展開



A person in a white shirt is holding a cardboard box. Another person's hands are visible near the box, suggesting a handover or inspection. The background is a soft, warm orange color.

グローバル情報通信事業領域 成長戦略

「世界最大のツーリストプラットフォーム企業になる！」というビジョンを目指し

将来的にはグループ全体でツーリスト（旅行客）の課題を解決できるサービスの提供を行っていく！

**世界最大の
のツーリスト
プラットフォーム
フォーマー
企業になる！**

そのための最初の接点として「Transfone」による**ツーリスト（旅行客）の通信課題解決サービス**の拡大が必要であるが、現在の「Transfone」のサービス提供は「**アウトバウンド（国外ツーリストや出張者）**」および**全国の修学旅行生向けサービス等の「国内旅行」**が中心となっている。

Transfone



通信課題の解決



スマートフォン Wi-Fi

レンタルなら
Transfone

レンタルスマホの特徴

- GPS(位置検索)プランあり!
- データ移行が簡単!
- 観光券(クーポン)利用可能!

お申込み・お問合せはお気軽に

お電話でのお問合せ(24時間受付) **03-5211-8297**

メールでのお問合せ(10時~17時迄 ※土・日・夜も可) **info@jcnt.co.jp**

写真データ移行専用アプリ Transpic

新サービス登場!! Transpic レンタルスマホ専用アプリ!

Transpic

Transpic説明図

写真データ移行専用アプリ Transpic

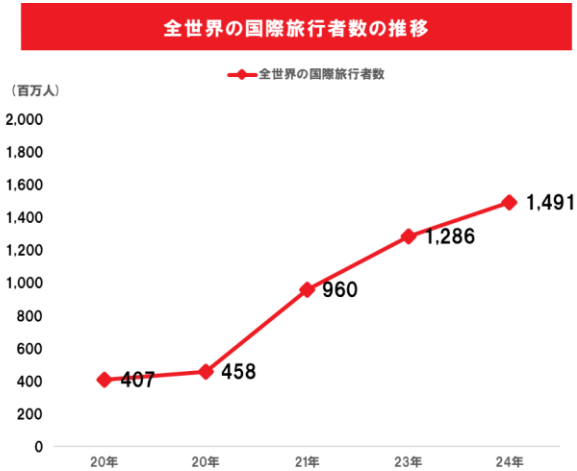
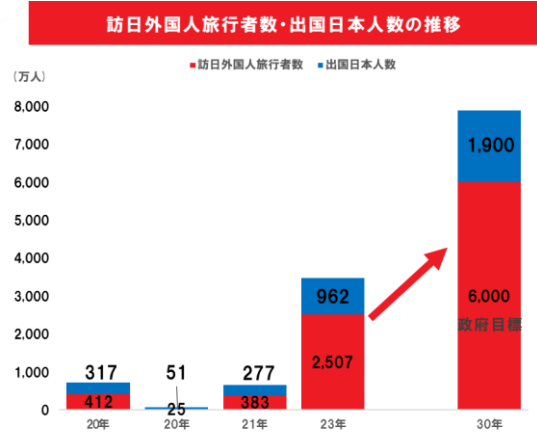
スマートフォンのレンタルプラン

Transfoneのスマートフォン特徴

その他レンタルプラン

Transfoneでは様々なレンタルサービスをご提供!

そこで、今後は大きな成長が見込まれている、**訪日外国人旅行者 (インバウンド) および国際旅行者 (外国人の国外旅行者)** をターゲットとしたサービスの提供を行い「Transfone」の利用者増加を目指す！



Transfone

2022年 2023年 2024年 2025年

外国人の海外渡航者
現地法人等の立上げ等による
「国外における外国人旅行者」の獲得

インバウンド
海外マーケティング活動による
「訪日外国人旅行者」の獲得

既存領域
「アウトバウンド」および
全国の修学旅行者等の
「国内旅行」向けサービス提供

これにより、国内外問わず旅行者の通信課題の解決を実現し、かつ、多くのツーリスト(旅行者)との最初の接点を確保。
そして、将来的には「言語」/「移動」/「宿泊」等の様々な課題を解決することができるサービスの展開・連携を目指す！

アウトバウンド

インバウンド

外国人の
海外渡航者

Transfone



通信課題の解決

言語

移動

宿泊

観光

etc

リアルタイム翻訳

情報提供サイト

AI関連サービス

ツーリストマッチング
サービス

宅配・配送

etc

ツーリスト(旅行者)

旅行者の課題

課題解決サービス提供

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

運用型広告 @grups

広告戦略の立案から実行まで一気通貫で広告運用を提供

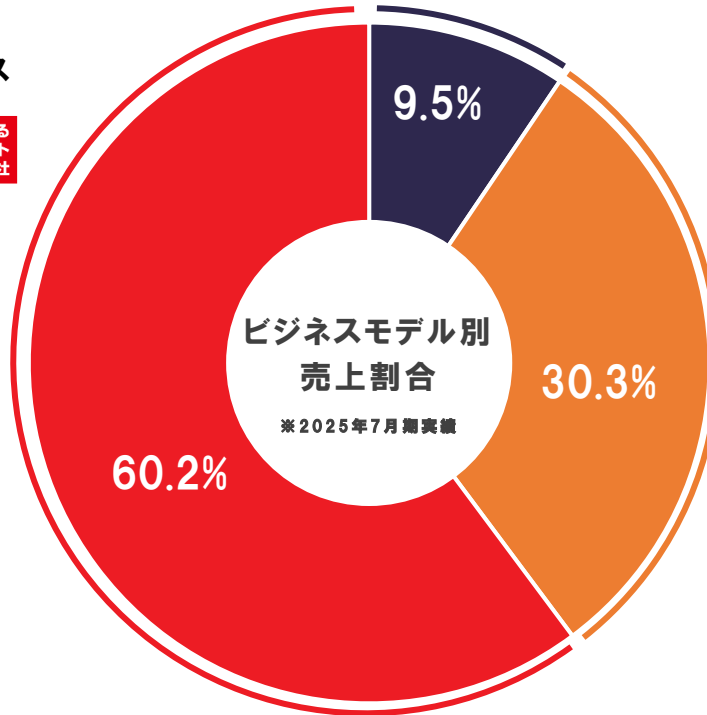
越境支援



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

M&A仲介支援 M売れるD2C業界M&A社

D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介サービスの提供



02 D2C(ネット通販)事業

健康食品・化粧品等のD2C ORLINKS.

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



03 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に特化したグローバル情報通信機器レンタル事業

ジーアイエヌ株式会社



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！」

「世界最大のツーリストプラットフォーム企業になる！」というビジョンを目指し

今期も業績については予想を達成しながら「M&Aおよび子会社新設等」を実行する「M&A戦略」を進めていく！！

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！

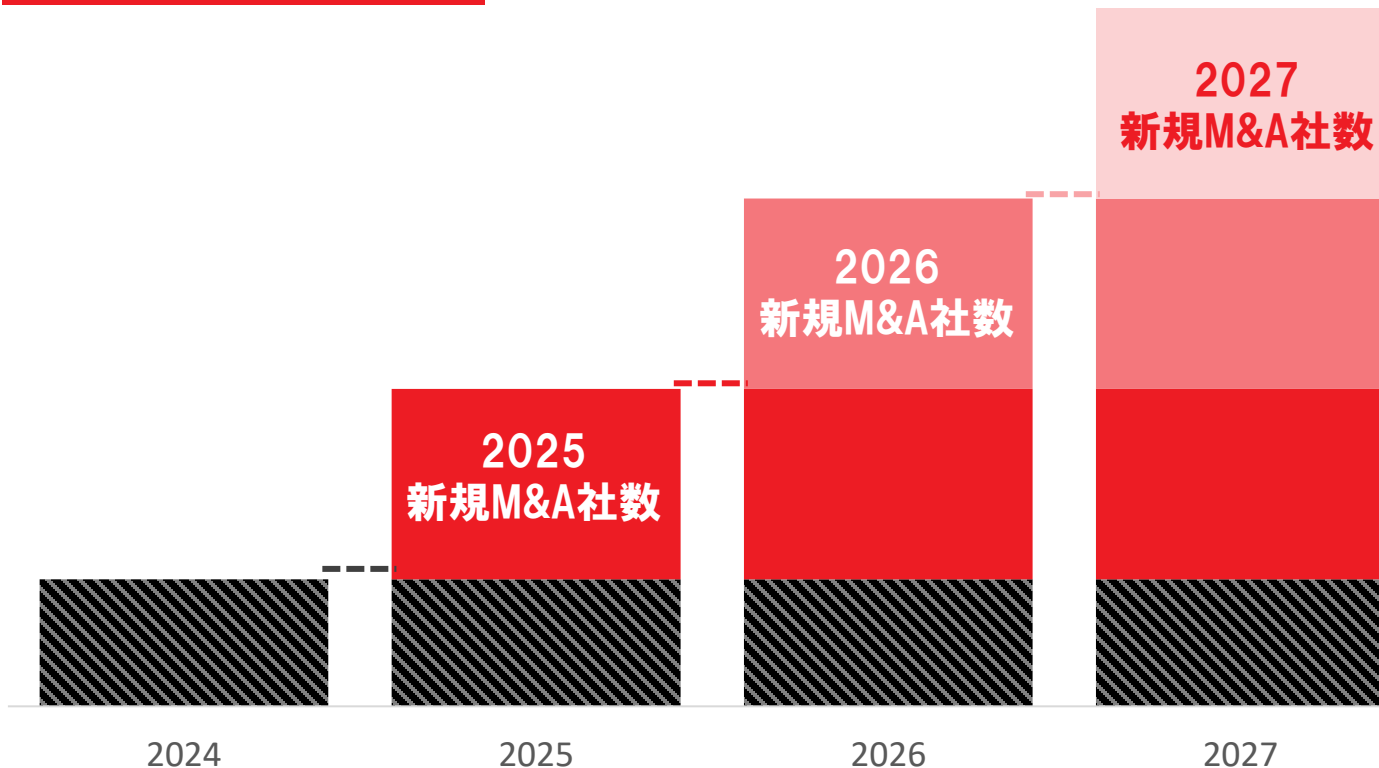
世界最大の
のツーリスト
プラットフォーム
フォーマー
企業になる！

「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

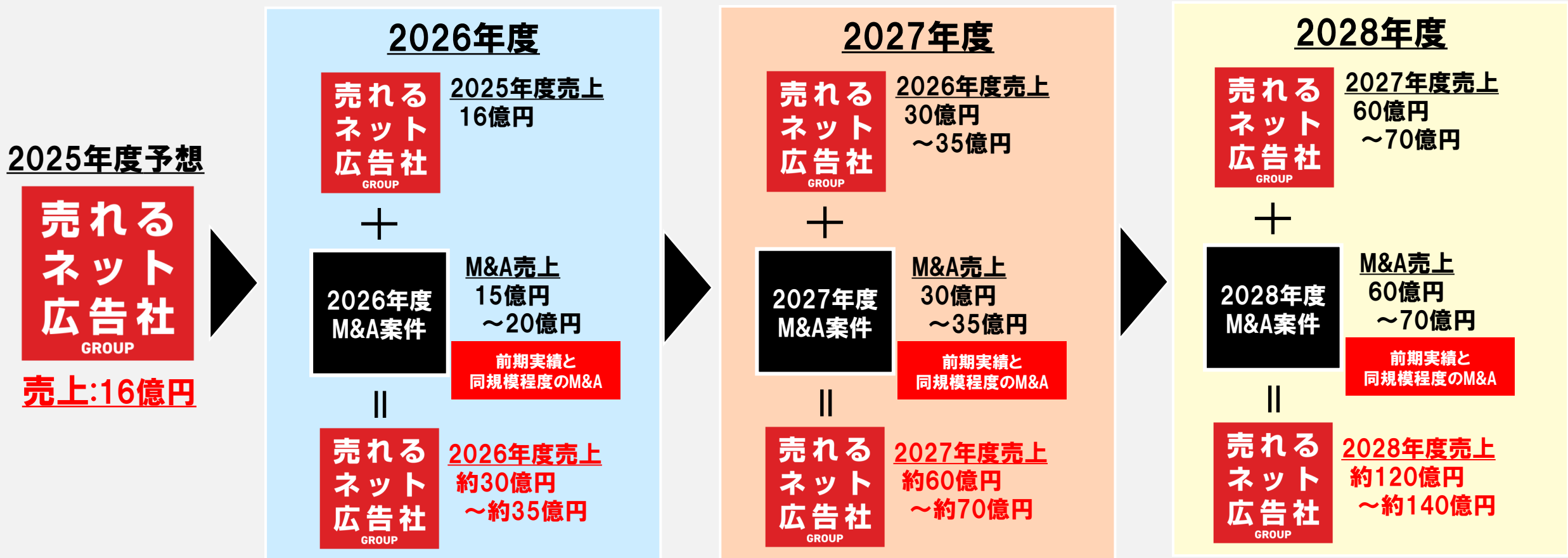
子会社の増加イメージ



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」を融合として、

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】」を本気で目指す！！

売上成長イメージ

FY2024

7.5億円

FY2025

16.3億円

対前年比 217.3%

2024年比 約2.1倍

4年以内

100億円

2025年比 613.4%

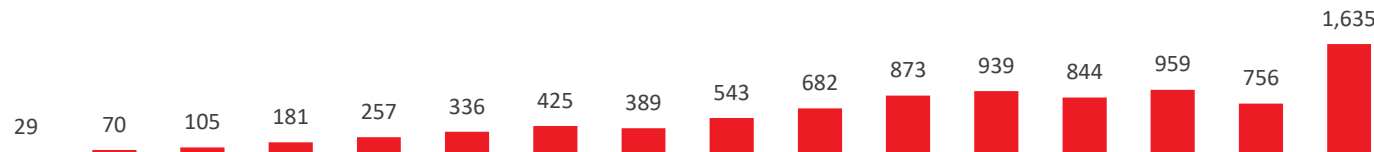
2024年比 約13.3倍

URERU
100

2024年比売上

約13倍

(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

株式会社 売れるネット広告社
東証グロース市場(証券コード:9235)