

2025年7月期 第2四半期決算 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3月14日

エグゼクティブサマリ

- 2Q累計は対前年と比較して
売上高は+474百万円の『806百万円』(前年比 242%)!
売上総利益は+255百万円の『471百万円』(前年比 218%)!
営業利益は▲42百万円の『▲130百万円』の増収減益で着地
売上高については前年通期売上高をすでに突破!
- 『D2C (ネット通販) 事業』において、「Kogao+」が
直近累計販売枚数80万枚を突破するなど堅調に推移!
- 『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44百万円となっている!

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

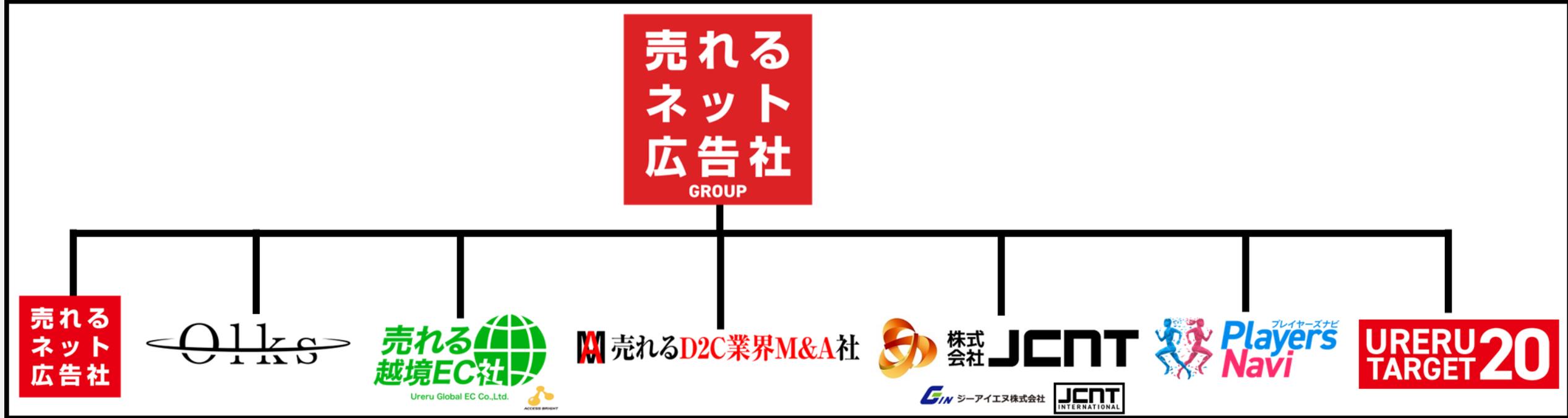
福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8

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、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！
※プレイヤーズナビは設立準備中



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4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・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



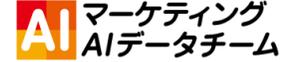
●CRM



●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 (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 売れるD2C 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
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

2

2025年7月期

第2四半期実績について

2025年7月期 第2四半期実績について

増収
減益

- **売上高** : **806**百万円 (前年実績 332百万円)
 【前年差 **+474**百万円 / 前年比 **242%** !】
- **売上総利益** : **471**百万円 (前年実績 216百万円)
 【前年差 **+255**百万円 / 前年比 **218%** !】
- **営業利益** : **▲130**百万円 (前年実績 ▲88百万円)
 【前年差▲**42**百万円】

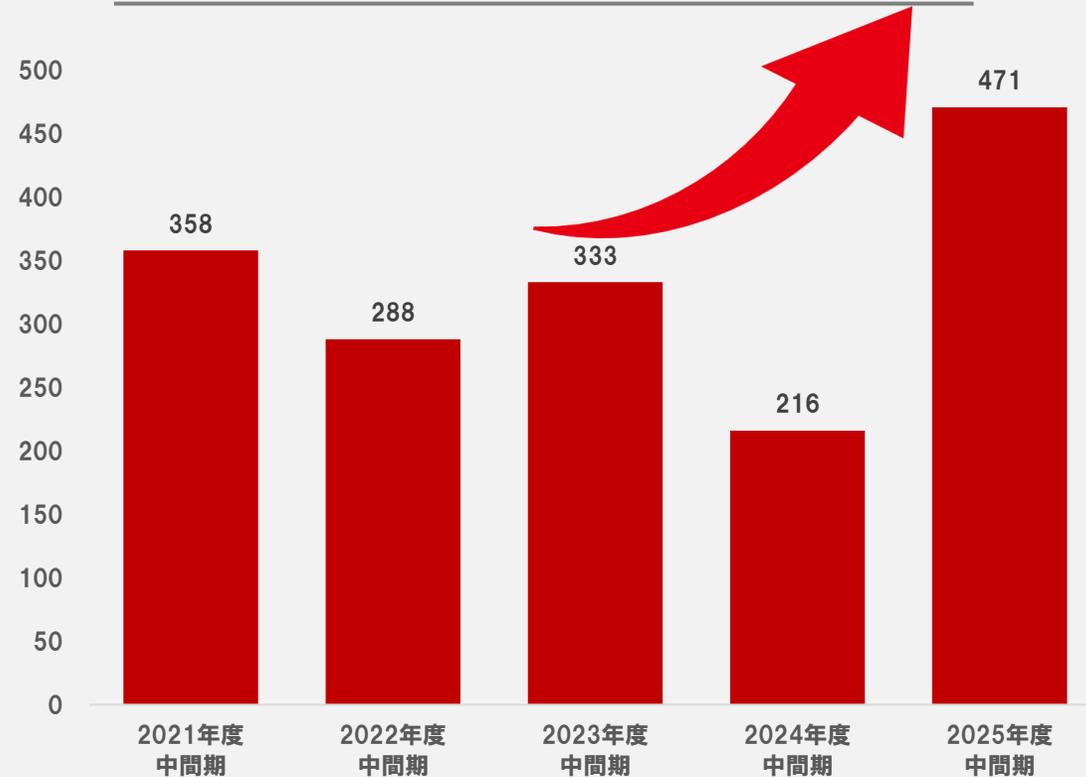
(単位:百万円)	2024年度 中間期実績	2025年度 中間期実績	前年差
売上高	332	806	+474
売上総利益	216	471	+255
営業利益	▲88	▲130	▲42

2025年7月期中間期においては売上高は**806百万円**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**471百万円**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)

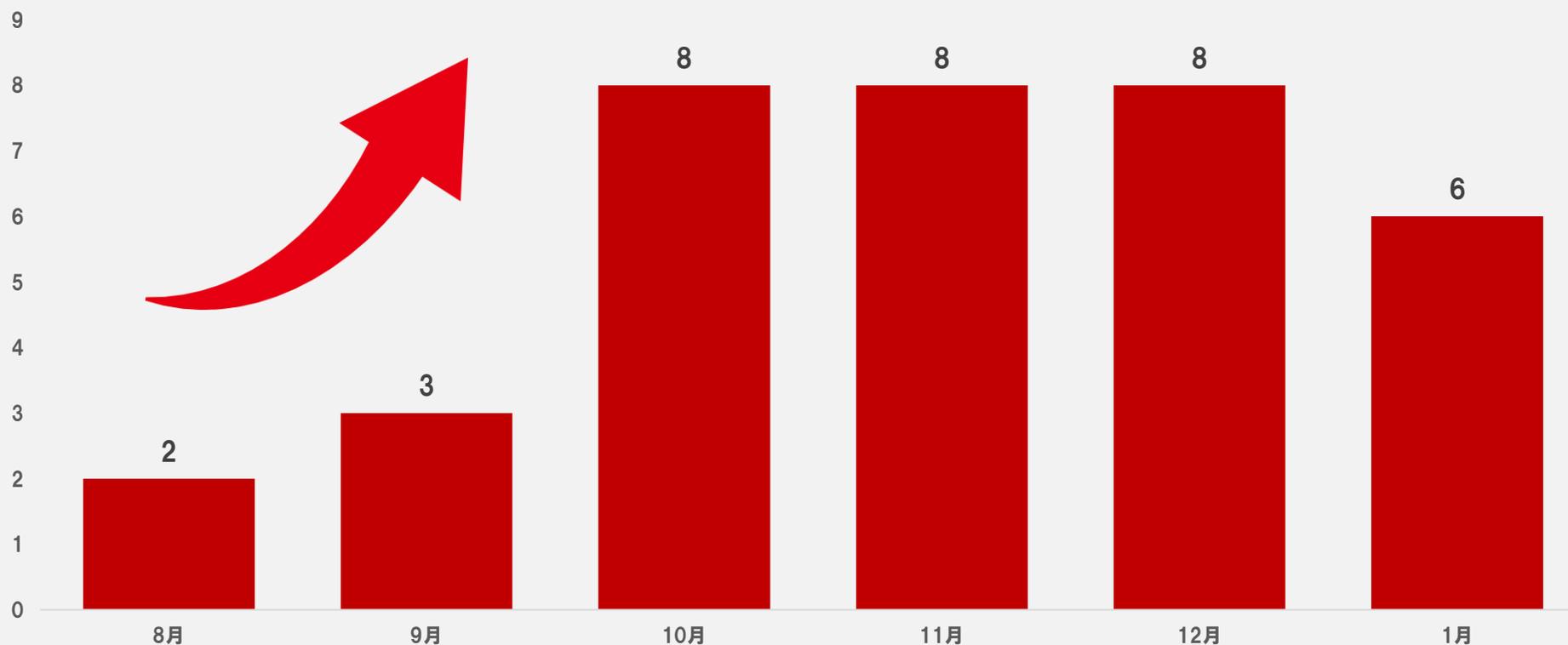


売上総利益 5ヵ年推移 (百万円)



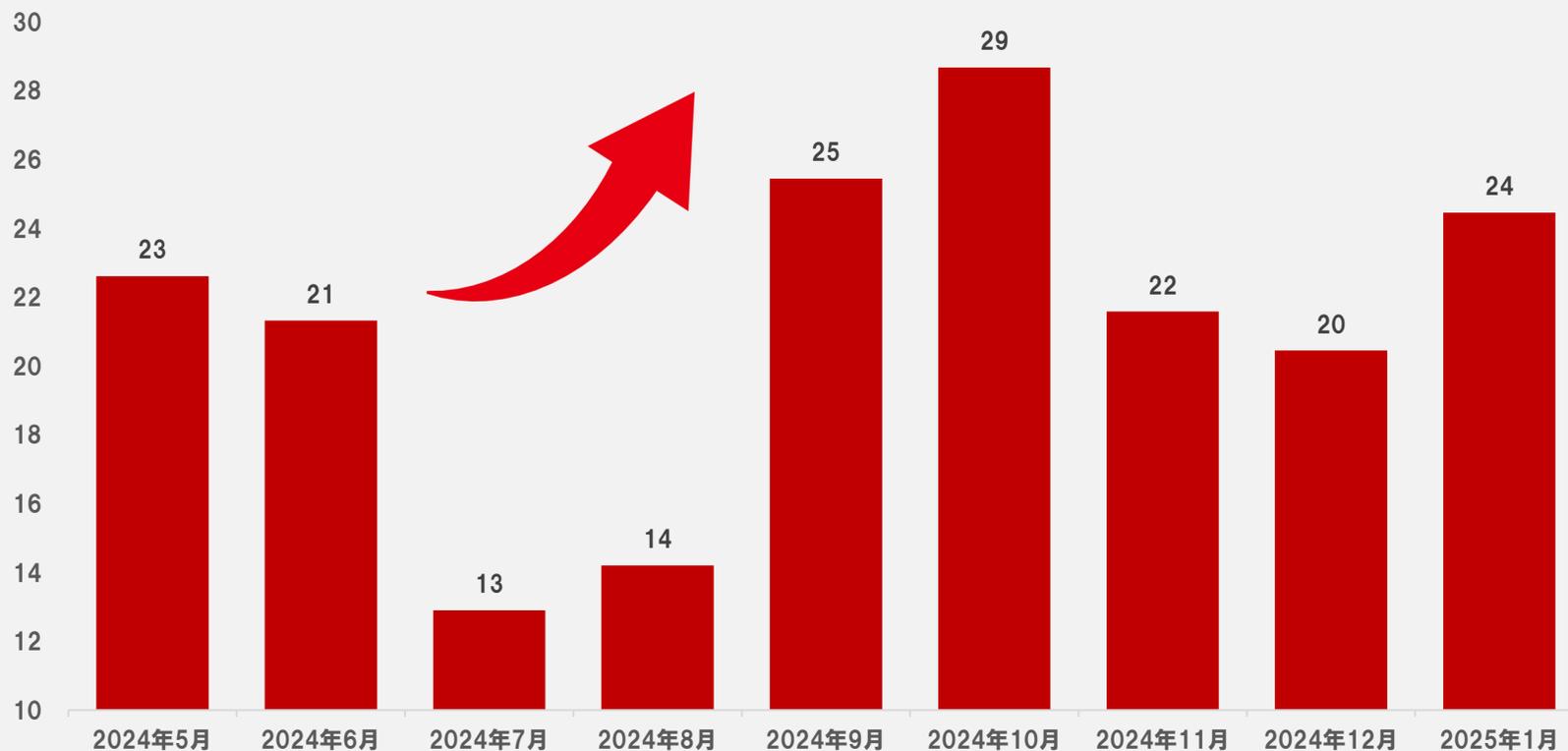
『売れるD2Cつくる(SaaS)』関連の**受注社数については増加中!**
無料期間等があるため、受注から収益化まで時間を要するため下期以降に収益化を見込む!

売れるD2Cつくる受注社数推移 (社)



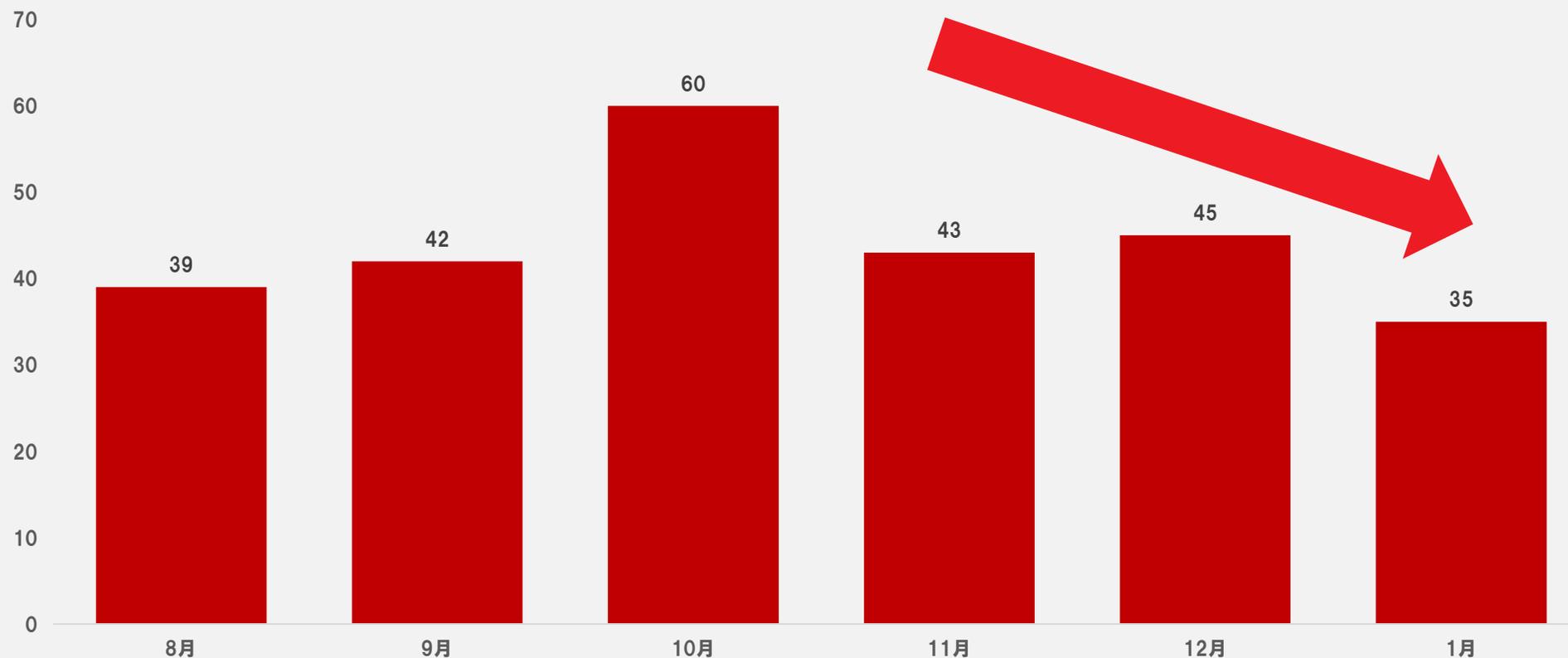
『売れるメディアプラットフォーム(ASP)』について、昨年度実施した不正注文対策から徐々に回復中！
9月以降は安定的に毎月20百万円以上の収益を獲得しており、下期は新規案件の稼働等により
更なる回復を目指す！

売れるメディアプラットフォーム 売上高推移 (百万円)



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!**
1月は**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!**

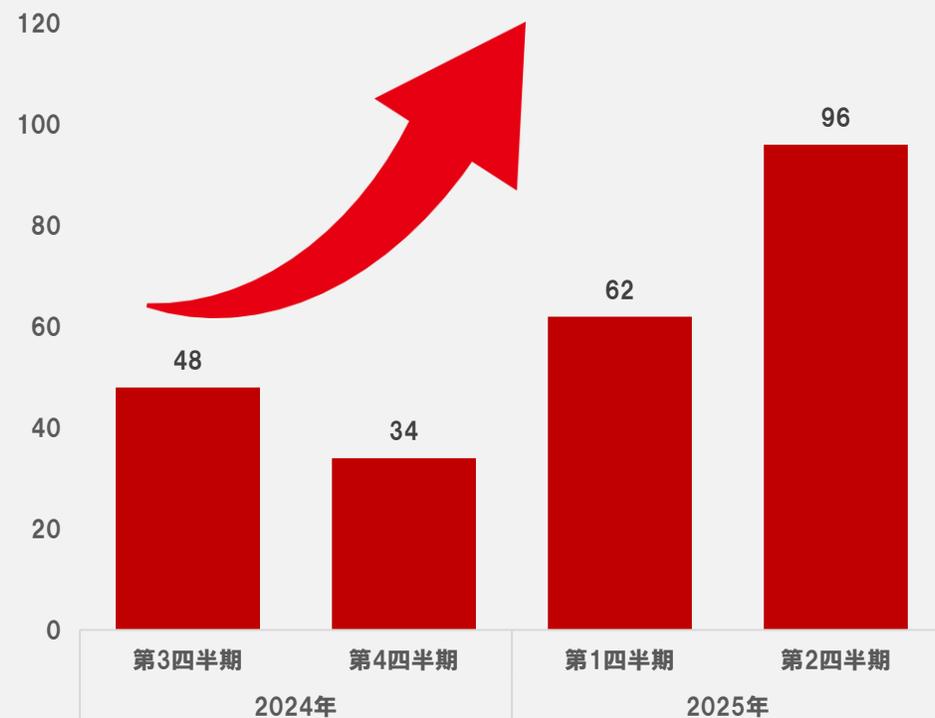
売れるネット広告社 販売管理費推移 (百万円)



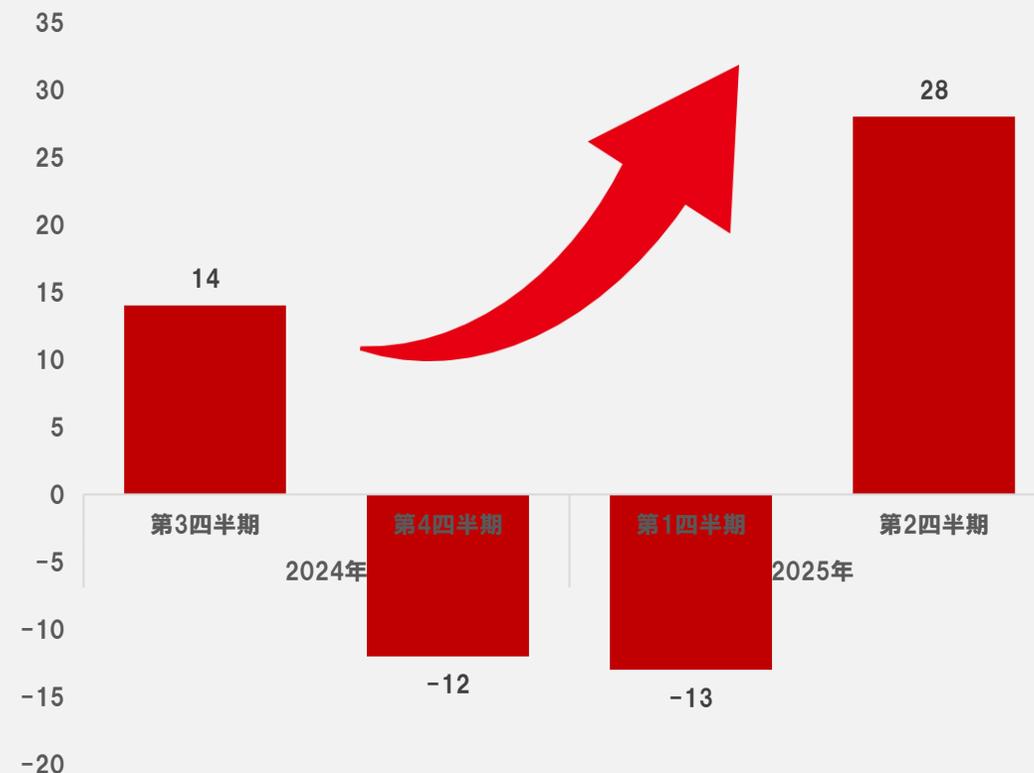
D2C (ネット通販) 事業についてはKogao+などの商品販売が進み、
今期に入り徐々に売上高が伸びておりセールなどの季節性は若干あるものの

第2四半期は売上高96百万円 / 営業利益28百万円となり収益獲得は堅調に推移!

売上高 (百万円)

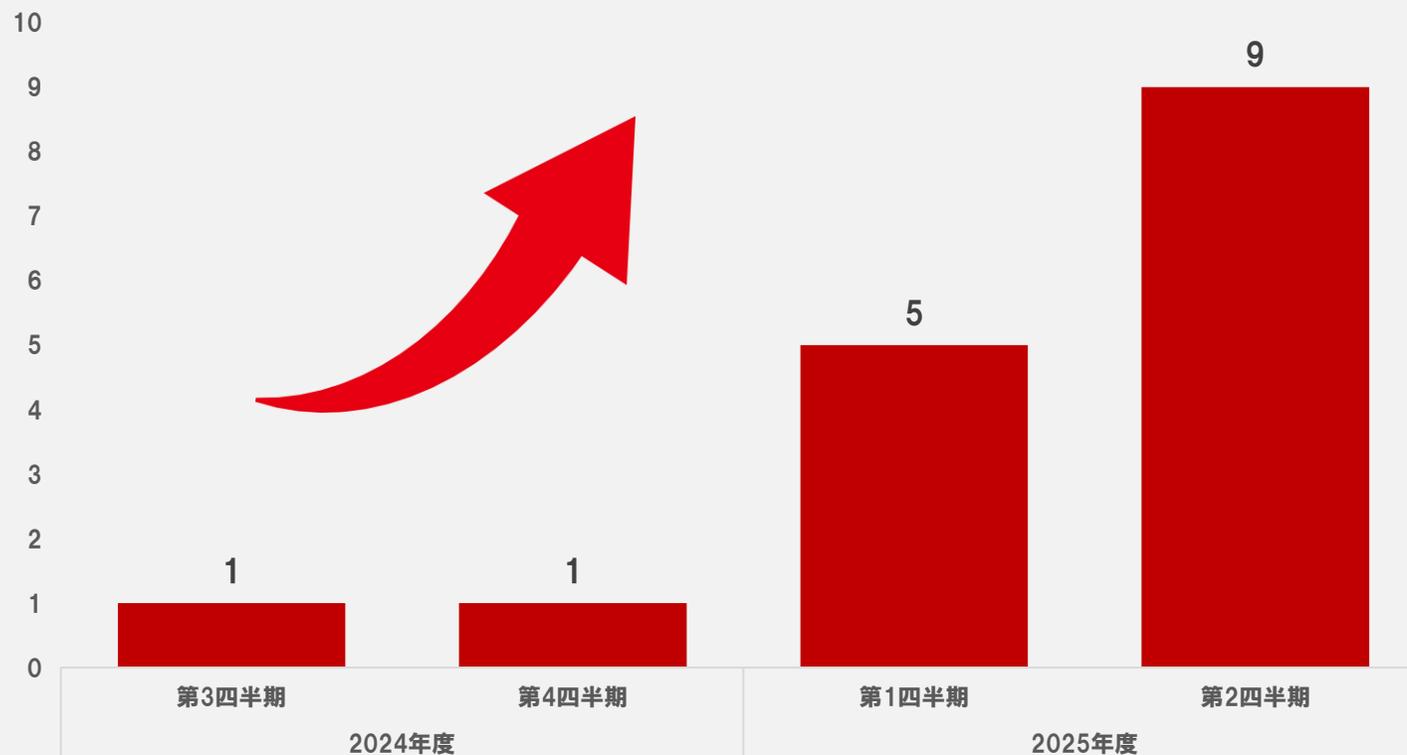


営業利益 (百万円)



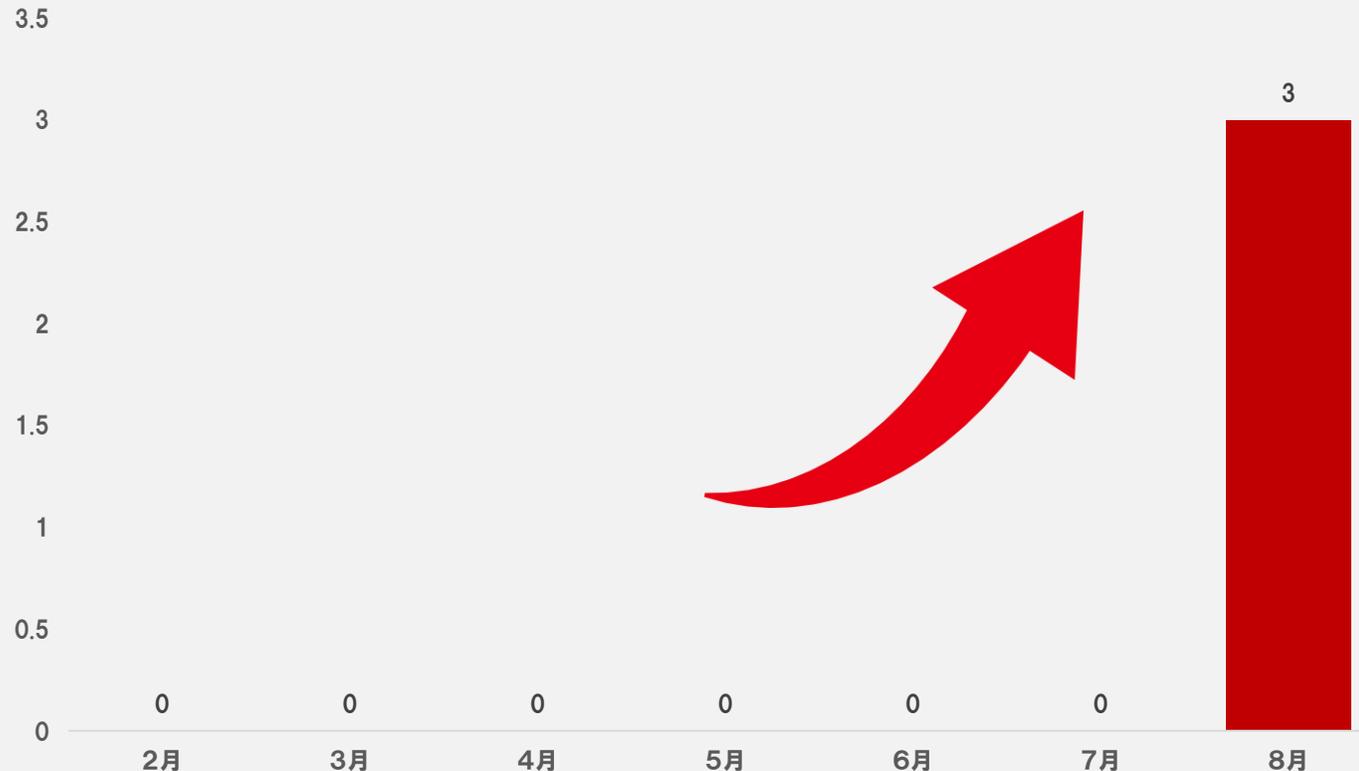
売れる越境EC社については収益獲得に時間を要したが、**徐々に収益獲得の体制が整いつつあり、第2四半期は9百万円まで増加している！**
第3四半期以降についてもTikTok案件等により収益拡大を予想！

売れる越境EC社 売上高推移 (百万円)



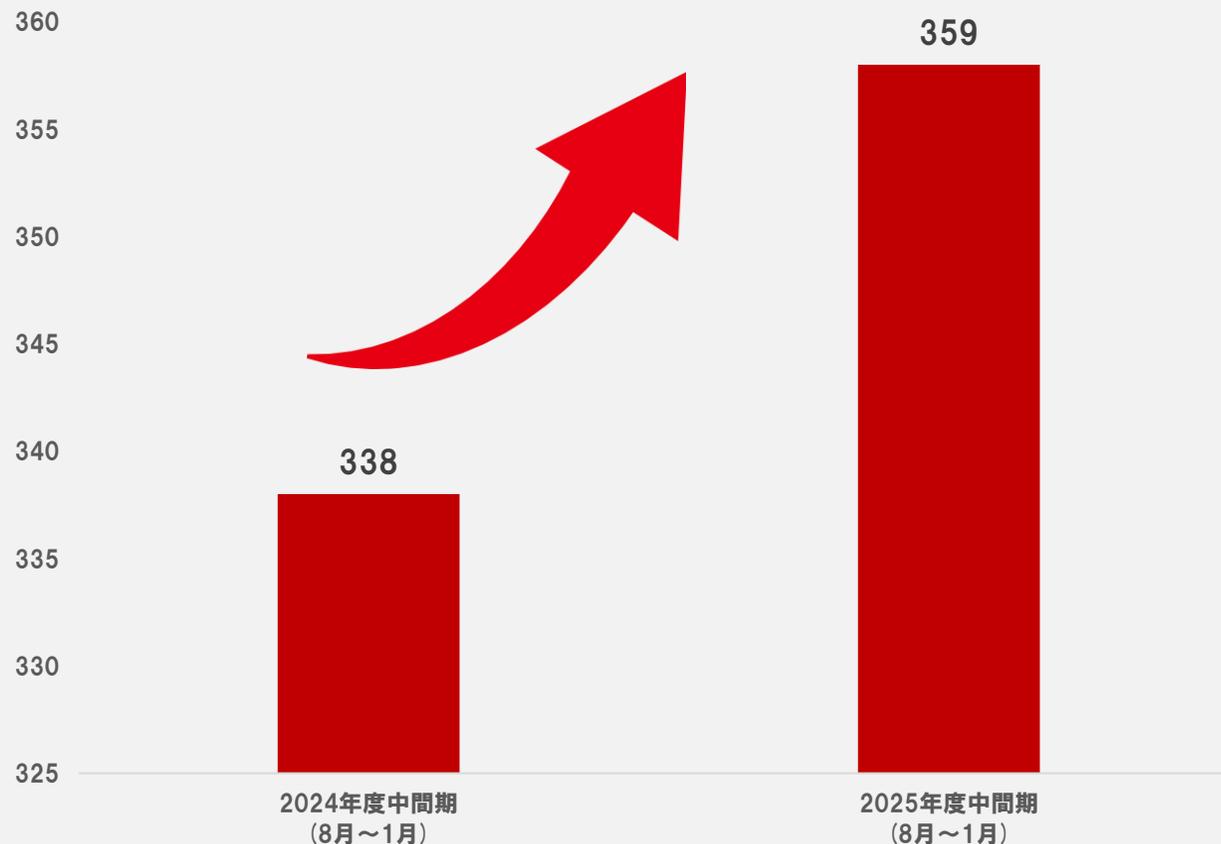
売れるD2C業界M&A社については、2024年2月の会社設立以来、案件進行はしていたものの収益獲得には至らなかったが、**8月に1件案件成立(売上3百万円)!**
現在も複数案件進行しており、進行中の案件については、下期中の成立を目指す!

売れるD2C業界M&A社 売上高推移 (百万円)



JCNT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、大規模な海外イベント等もあったため**増収で推移している！**
第3四半期以降も国内の大型イベント、修学旅行等の需要取り込みで収益拡大を予定！

JCNT 売上高推移 (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

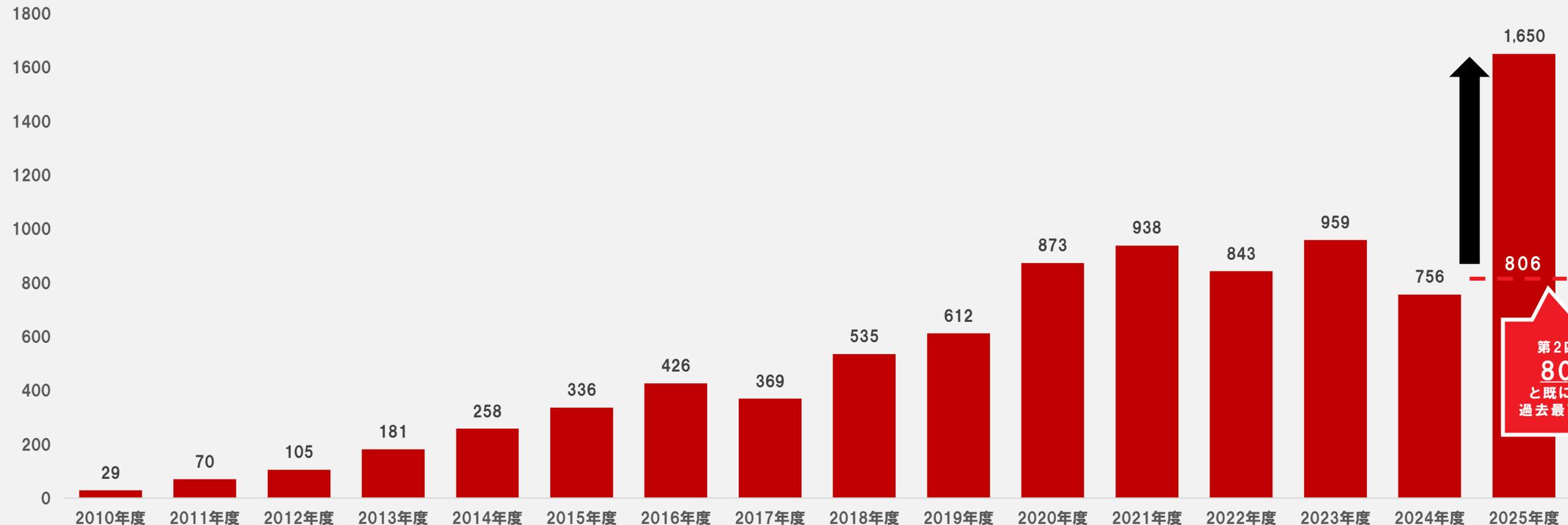
- **売上高** : **1,650**百万円 (前年実績 756百万円)
 【前年差 **+894**百万円 / 前年比 **218%** !】
- **売上総利益** : **960**百万円 (前年実績 462百万円)
 【前年差 **+498**百万円 / 前年比 **207%** !】
- **営業利益** : **▲130**百万円 (前年実績 ▲308百万円)
 【前年差 **+178**百万円】

(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2四半期時点で『806百万円』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

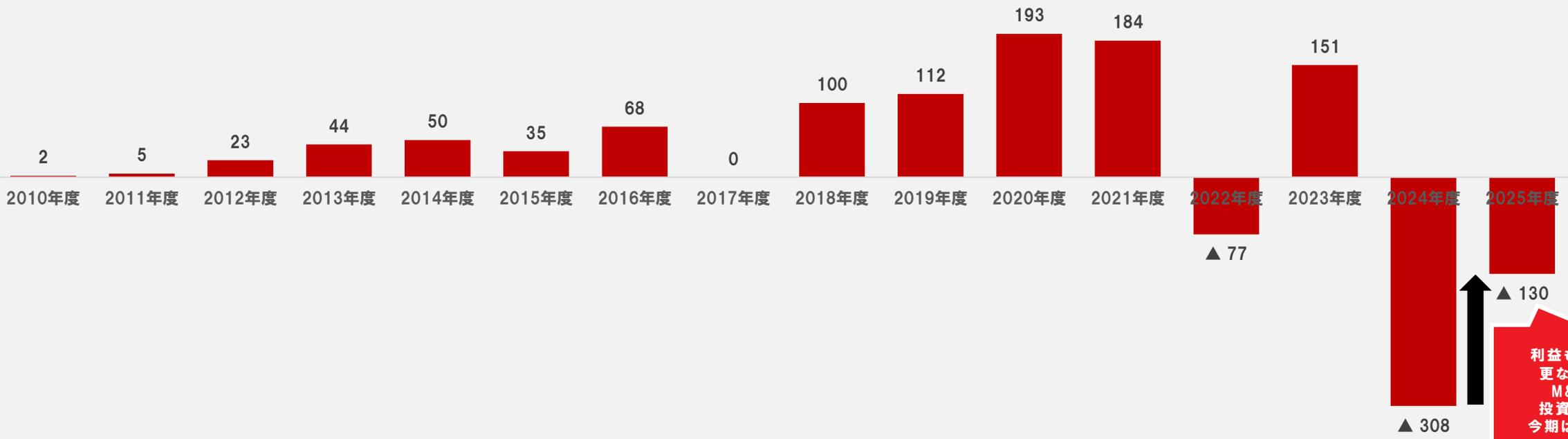


第2四半期実績
806百万円
と既に前年越え！
過去最高売上は確実

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)



利益も回復傾向
更なる成長のため
M&A戦略等の
投資費用等により
今期は赤字着地想定

4

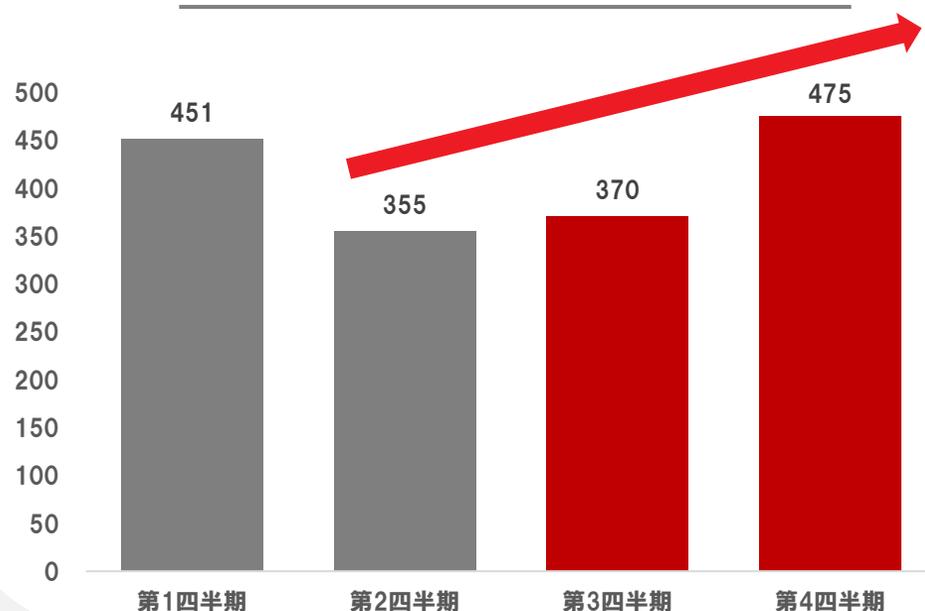
2025年7月期

下期見通しについて

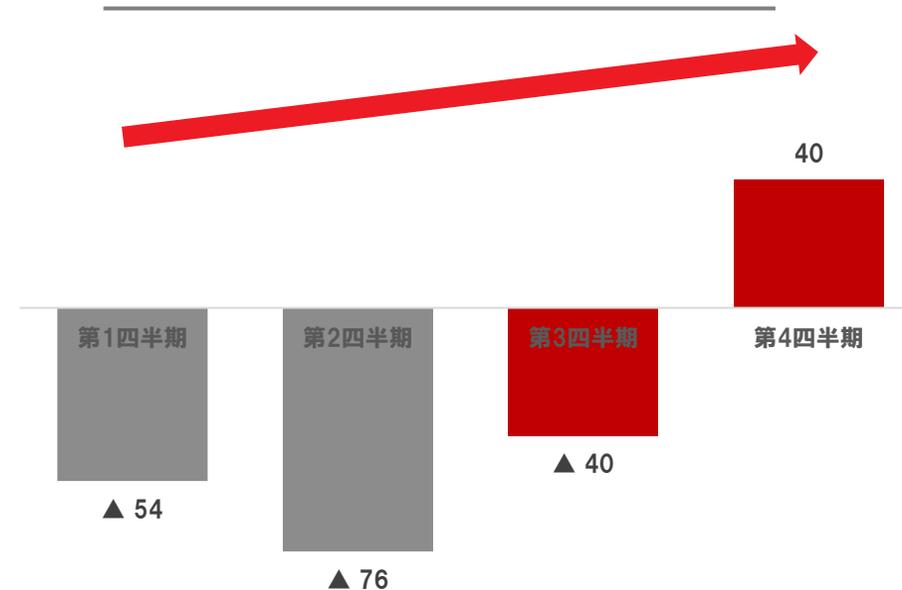
下期の見通しについて(全体傾向)

下期においては、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想定していた新規クライアントとの広告施策の開始やM&A仲介事業による案件等が下期以降に実施されること、その他次ページ以降の収益獲得が予定されているため**第4四半期までには黒字化を想定している!**

売上高(百万円)



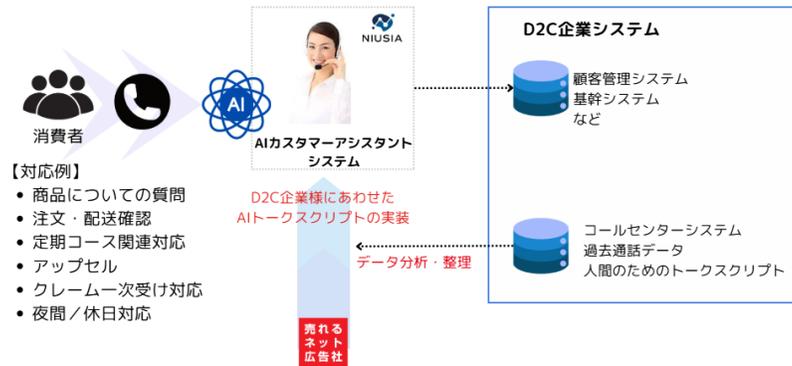
営業利益(百万円)



下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行っているが、**複数件の受注が発生**しており、下期より順次クライアントへ導入予定！

売れるD2C AIカスタマーアシスタント



売れる AI Short Movie ショート動画

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



下期の見通しについて (越境EC事業について)

越境EC事業について米国越境EC事業による「商品販売」が収益拡大中であり、中国越境EC事業においては「TikTokライブコマース」施策等を実施準備中であり、下期に収益化を想定！



★【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

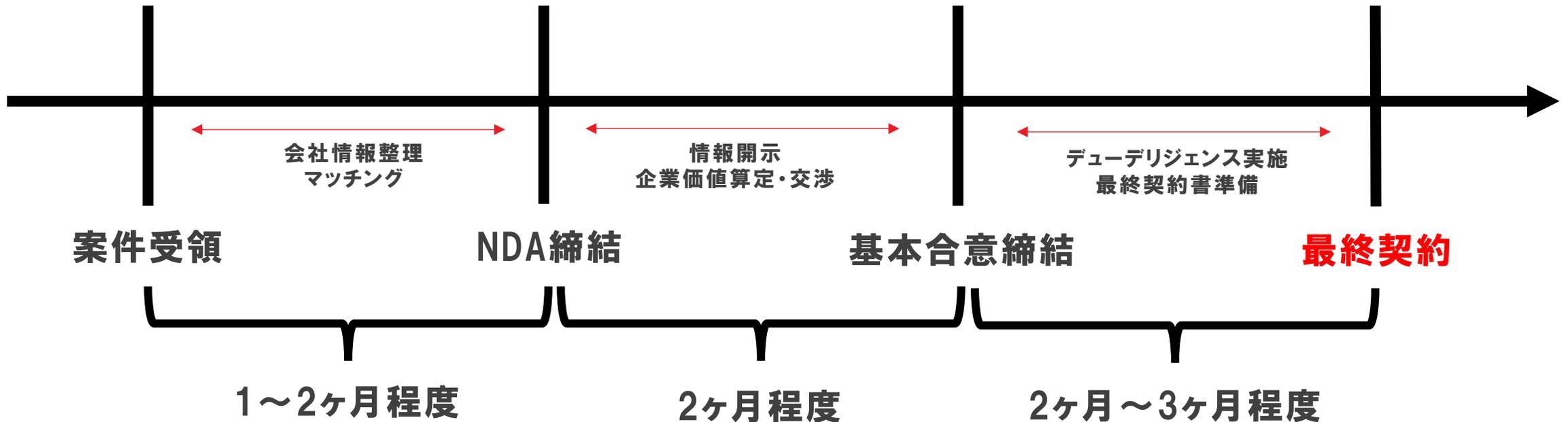
中国版TikTokで商品紹介動画を配信し、視聴者は商品を知ってすぐに購入ができるサービスのことです。

<p>ブランド：純家 商品購入率：26.2%</p>	<p>ブランド：百瑞源 商品購入率：12.2%</p>	<p>ブランド：圣农品牌专场 商品購入率：18%</p>	<p>ブランド：香港金六福专场 商品購入率：19.7%</p>
--------------------------------	---------------------------------	----------------------------------	-------------------------------------

最大オンライン人数：4万+ 最大オンライン人数：8万+

下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、下期中に**最終契約**まで完了を予定！

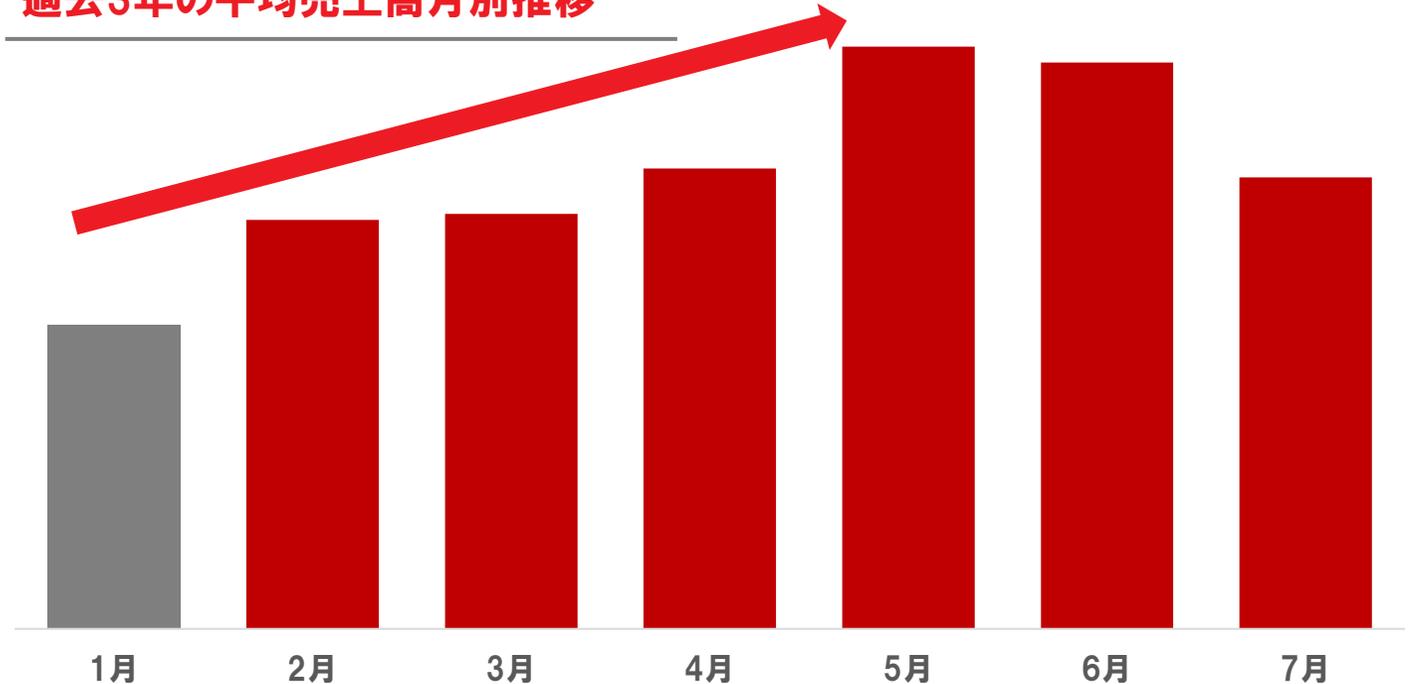


下期の見通しについて (グローバル情報通信事業について)

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、今期も堅調に進行中！



過去3年の平均売上高月別推移



下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月に開催予定。
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！



下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。
これまでに「**越境EC事業**」・「**M&A仲介事業**」・「**AI事業**」等を創出！



下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4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30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

30件以上

最終合意数

※2025年2月末時点

6件

下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！上期受注分については下期に収益化を予定！



5

オルクス (減損) について

前提条件として**オルクス株式会社**は

2025年1月1日に**株式会社グルプス**と**株式会社オルリンクス製薬**との**合併**により誕生した新会社！

吸収合併存続会社



吸収合併

吸収合併消滅会社

ORLINKS.

2025年1月1日

新会社:オルクス株式会社

「株式会社グルプス」と「株式会社オルリンクス製薬」は2024年2月に完全子会社化
子会社した当初はD2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業強化を目的としており、
グルプス(運用型広告事業会社)を中心として事業展開を想定



完全子会社化
グルプス社株式を全株式取得し
完全子会社化を実行

2024年2月に完全子会社化



3.2億円



完全子会社化
オルリンクス製薬社株式を全株式取得し
完全子会社化を実行

2024年2月に完全子会社化



1円

子会社化後、株式会社グループ(運用広告事業)と株式会社オルリンクス製薬(D2C(ネット通販)事業)を同時に展開したところ、SNSマーケティング実施により、D2C(ネット通販)事業の取扱商品の売上が急激に増加！特に、小顔美容マスク「KogaO+」については累計販売枚数「80万枚」突破！2024年8月には「Amazon ベストセラー1位」・「Amazon売れ筋ランキング1位」・「Amazon欲しいもののランキング1位」の3冠を獲得するなど販売数は大きく伸長！



そこで今後はオルクス株式会社については経営資源を「D2C (ネット通販) 事業」に集中し、
国外展開も含め、D2C (ネット通販) 事業のさらなる拡大を推進！

運用広告事業は売れるネット広告社に運用広告チームを立ち上げ引き続きサービスを提供！

D2C (ネット通販) 事業

ORLINKS.

オルリンクス製薬の特徴

ORLINKSは、日本国内での「純国内生産」にこだわり、商品一つ一つの強い「本物品質」を重要視
MADE IN JAPANの最高品質、そしてORLINKSの徹底したこだわりのアイテムを一人でも多くのお客様にお届けすべく、日々最高良質を追求



オルリンクス製薬の強み

- 1 商品開発力**
マーケティング目線での商品開発を実施。ニーズを分析したうえで適切な商品を販売。
- 2 自社D2Cのノウハウ**
自社においてD2C(ネット通販)事業を行っており、独自のD2C(ネット通販)におけるノウハウを保有。
最強の売れるノウハウプラットフォーム
- 3 広告施策内製化**
関連会社において別事業として広告事業を行っており、広告施策全体を内製化。

WEBマーケティング



グルプスの提供する 運用広告事業の概要

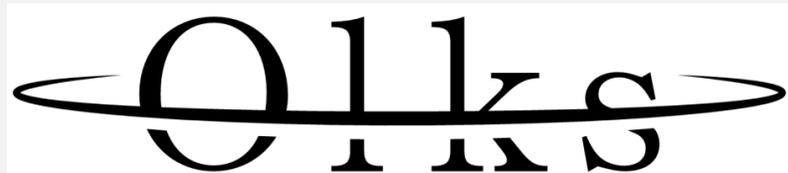
A/Bテストから導き出した最良のクリエイティブ制作力とWeb広告運用代行から培ったWeb媒体知識をフル活用し“結果重視のソリューション”を提供

Webマーケティング



グルプスとは

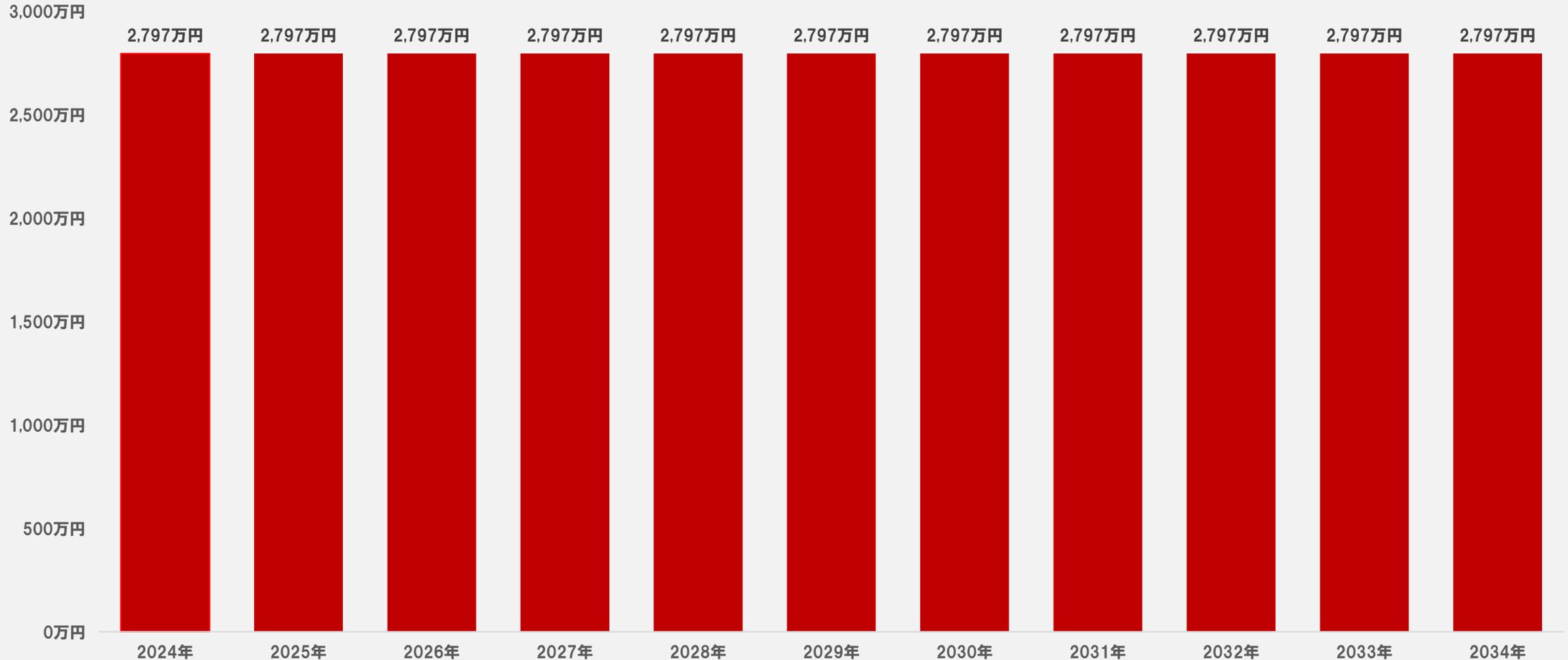
幅広いジャンルのクライアント課題を豊富な実績と蓄積したノウハウを基にWebマーケティングを駆使して解決
美容通販・健康食品通販・食品通販などのD2C(ネット通販)の新規申込み獲得から、保険集客、住宅展示場集客、資料請求、リスト集客など、様々な新規集客のWebマーケティングを実施



売れる
ネット
広告社

オルクス(減損)について

2024年2月にオルクス株式会社(旧株式会社グルプス)を3.2億円で購入した時点ではのれんを10年償却と想定し、毎年2,797万円ののれん償却が発生し続ける想定であった。



しかしながら、2025年第2四半期において一括でのれんを減損したことで

2025年2月以降においては、年間28百万円（月2百万円）のれん償却軽減による費用削減となる！！！！



5

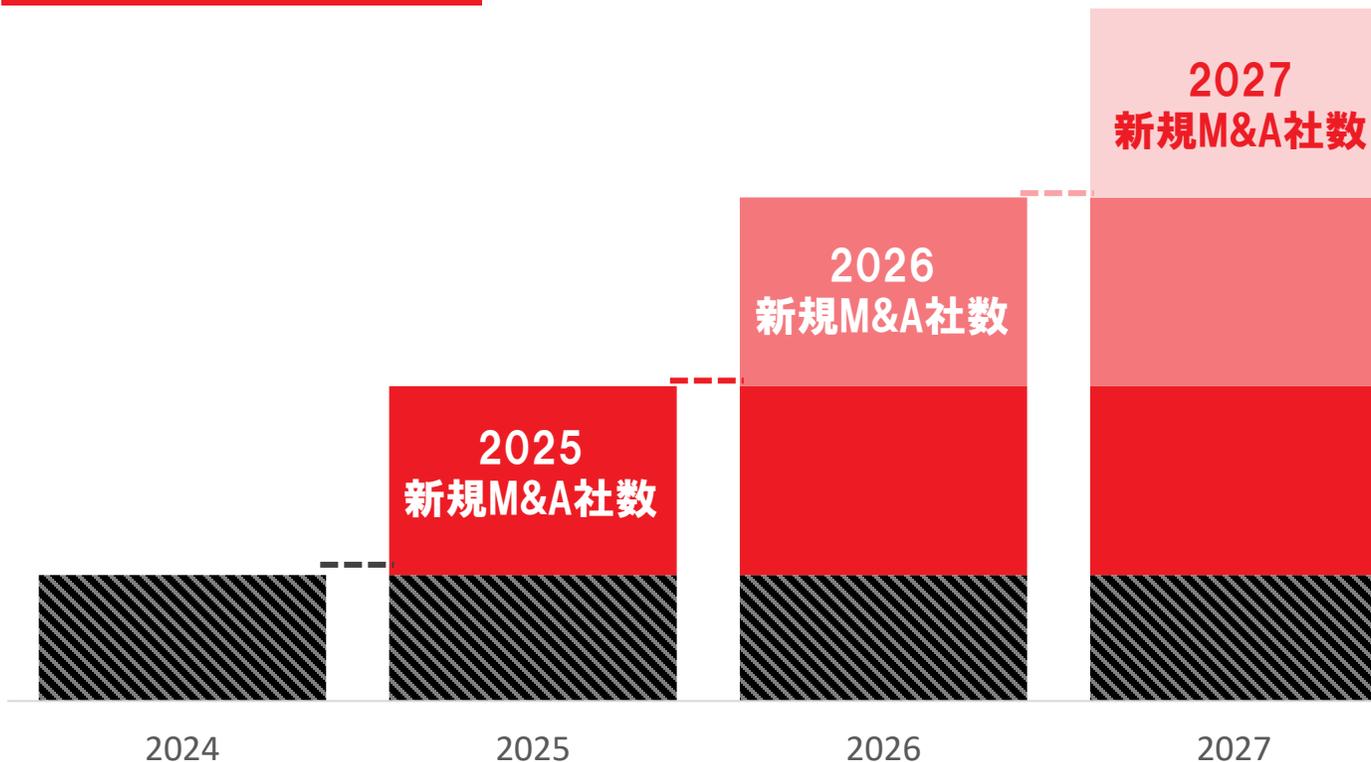
M&A戦略について

「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

16.5億円

対前年比 218%

2024年比 約2.2倍

4年以内

100億円

2025年比 606%

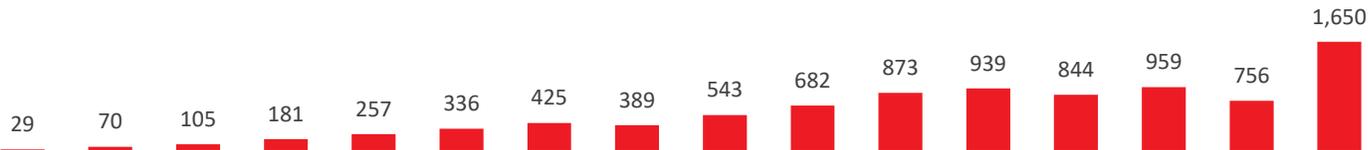
2024年比 約13.3倍

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

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)