2025年6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　CFO　植木原宗平
（TEL　092-834-5520）

売れるネット広告社グループ、子会社（売れるAIマーケティング社株式会社）設立及び新たな事業の開始に関するお知らせ

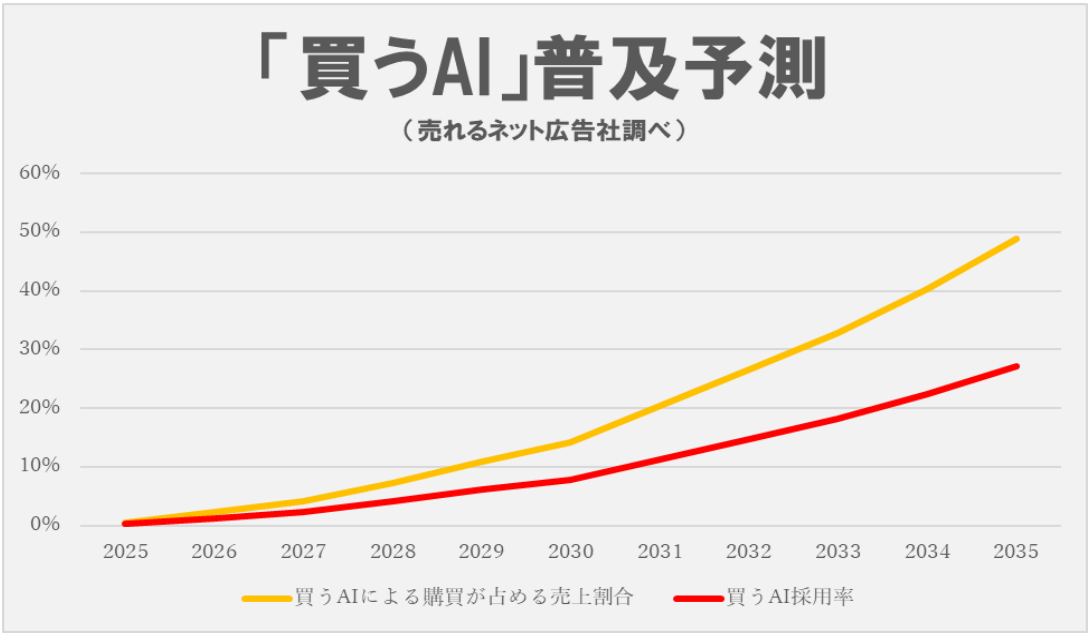
当社は、2025年6月28日開催の取締役会において、当社の子会社としてAIマーケティング支援事業に関するサービス提供を行う「売れるAIマーケティング社株式会社」を設立し、新たな事業を開始することについて決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

１．設立の背景と目的

これは単なる新会社設立の発表ではありません。**売れるネット広告社グループ**が**“AI時代の絶対的王者”**となることを宣言する、未来への宣戦布告です。**新会社は、「売るAI・買うAI」という革命的コンセプトを軸に、AIマーケティング支援、SaaS提供、AIコンサルティングを通じて、あらゆる企業の課題を“根絶”し、“利益を永久に生み出し続ける”異次元のソリューションを提供してまいります。**

2023年以降、生成AI技術の進化により、消費者の購買行動は「自ら探す」時代から「AIが見つけ、選び、決済する」時代へと、“不可逆的”かつ“指数関数的”に変化しています。この歴史的大転換により、既存のマーケティング手法は“すべて”過去の遺物と化しました。

当社はこの潮流を**“買うAI・売るAI時代”**と定義し、この新時代を完全に支配するため、マーケティング成果の“爆発”にのみコミットする新会社を設立するに至りました。AIによって「誰に」「何を」「どのように」届けるかを“ナノ秒”で最適化し、企業を蝕む顧客獲得コストの高騰やLTVの低下といった構造的欠陥を、我々のAIが“永久に根絶”します。



※AI に関する調査報告書は以下をご参照ください。

https://ureru.co.jp/report/ureru_ai_report20250501.pdf

２．新たな事業の概要

（１）新たな事業の内容

AI マーケティング支援事業

（２）設立する子会社の概要

（１）名称	売れる AI マーケティング社株式会社	
（２）所在地	東京都港区台場二丁目３番１号	
（３）代表者の役職・氏名	代表取締役　福本朋哉	
（４）事業内容	① AI マーケティング支援 ② AI ソフトウェア開発 ③ AI コンサルティング・クリエイティブ制作	
（５）資本金	20 百万円	
（６）設立年月日	2025 年８月（予定）	
（７）大株主及び持株比率	売れるネット広告社グループ株式会社：90% 福本朋哉 10%	
（８）上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社が 90%出資する子会社として設立します。
	人的資本	当社の役職員３名が当該会社の取締役を兼務する予定です。
	取引関係	該当事項はございません。

（３）新たな事業のために特別に支出する予定額の合計額

新たな事業を行う新会社設立にあたり、18 百万円の資本金を支出する予定であります。

３．日程

（１）取締役会決議日	2025 年６月 28 日
（２）会社設立日	2025 年８月（予定）
（３）事業開始日	2025 年８月（予定）

４．今後の事業展開と成長戦略

『売れる AI マーケティング社』は、下記のプロダクト・サービス群を軸に、利益が“雪だるま式”に積み上がり続ける、**SaaS によるストック型の収益モデル**を構築していきます。

詳細につきましては、今後開示を予定している「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて説明させていただきます。

●売れる AI カスタマーアシスタント
●売れる AI 最適化 for ChatGPT ショッピング
●売れる D2C AI リスキリング研修
●売れる AI ショート動画生成　など

今後は、当社グループの豊富な D2C／EC 支援実績と巨大な顧客基盤をフル活用し、**日本のマーケティング基盤を“我々の AI”で独占する**ことを目指します。

５．投資家の皆様へ（**「時価総額１兆円ビジョン」の具体的な道筋**）

この新会社設立は、当社グループが**「時価総額１兆円」**という頂を目指すための、具体的な第一歩です。その道筋とロジックを以下にご説明します。

1. **20 兆円の巨大成長市場**
   我々が挑むのは、単一の市場ではありません。IDC Japan によれば、**2025 年の国内 IT 市場規模は 26 兆円を超える**と予測されています（※）。 我々はこの巨大な市場の中で、AI マーケティング、DX 支援、SaaS といった最も成長性の高い領域を束ね、**実質的に 20 兆円を超える広大な事業領域**の覇権を獲りにいきます。

2. **目標 ARR100 億円という“最初の関門”**
   この巨大市場の覇権を獲るべく、新会社『売れる AI マーケティング社』は、事業開始から**３年で ARR（年間経常収益）100 億円**の達成を最初の経営マイルストーンとして設定します。
   ※ARR とは売上高及び営業外収益となります。

3. **時価総額へのロジック（計算式）**
   ご存知の通り、SaaS ビジネスの時価総額は、**『時価総額 = ARR × マルチプル（企業価値評価倍率)』** という計算式で算出されるのが世界の常識です。「ARR100 億円」という目標は、この方程式における ARR を確定させにいくための、極めて重要かつ具体的な布石です。 例えば、当社の成長性が市場から高く評価され、「ARR の 30 倍」というマルチプルが付けば、ARR100 億円の達成は**時価総額 3,000 億円**を意味します。我々は、ARR をさらに指数関数的に成長させることで、**時価総額 1 兆円という頂**を目指すのです。

時価総額「１兆円」は夢物語ではありません。巨大市場を背景に、具体的な KPI（ARR）と、世界標準の評価モデル（計算式）に基づいた、**実現可能なビジョン**なのです。

なお、時価総額の目標値につきましては、「事業計画及び成長可能性に関する事項」にて改めて説明させていただきます。

【注釈】 ※：IDC Japan「国内 IT 市場 産業分野別／従業員規模別予測、2024 年～2028 年」（2025 年 1 月発表）の 2025 年の市場規模予測（26 兆 6,412 億円）を指します。 当社は、この巨大な IT 市場における AI マーケティング、DX 支援、SaaS といった高成長領域を、実質的な事業領域と捉えています。

６．今後の見通し

本件による 2025 年７月期の当社連結業績に与える影響は軽微と考えております。具体的な事業の内容やその開始時期につきましては、今後の進捗状況等により開示すべき事項が決定次第お知らせいたします。

【代表取締役の経歴】

福本朋哉（ふくもと ともや）
1977 年７月７日生まれ、東京都出身。
2002 年早稲田大学教育学部卒業後、映像・Web 制作のキャリアを経て 2012 年売れるネット広告社入社。「売れる D2C つくーる」の開発責任者、コンサルティング責任者、セールス／マーケティング責任者として、執行役員 COO・取締役 CFO・CTO を歴任。2024 年７月よりデータ・AI 関連事業責任者（CAIO）。

売れる AI マーケティング社は、企業理念「**AI でマーケティングをあたらしく、世をおもしろく**」の下、マーケティングを AI で再発明し、関わる全ての企業に成功のドラマを生み出すことを目指してまいります。

当社は“売る AI・買う AI 元年”から始まる 10 年 100 倍成長ストーリーを実現し、株主の皆様に圧倒的なキャピタルゲインをお届けする所存です。投資家の皆様におかれましては、当社の中長期的な成長戦略の一環として、本取り組みにご期待いただければ幸いです。

以　上