



2025年4月14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、『2.9億円』の資金調達を完了！

今後3年で10社買収・売上100億円体制へ



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：加藤公一レオ、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、第9回新株予約権により『2.9億円』の資金調達（返済義務ゼロの資金調達）を完了しましたので、お知らせいたします。

■今回の資金調達の狙いとその意味

当社は上場からたった1年5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」をすでに実施していますが、今後はさらに爆買いM&Aを加速します。

①積極的なM&Aによるグループ拡大

売れるネット広告社グループは、今後、M&Aを「毎年複数件」実行していくことで、わずか3年で10社以上のグループ企業化を目指します。今回の資金調達は“次なるM&A”への強力な原資の一部となります。

②連結売上・利益の飛躍的成長

M&Aによってグループ企業が増加することで、売上・利益は「既存事業の成長」とは別軸で飛躍的に拡大します。当社は、売上規模が当社と同等以上の企業へのM&Aを積極的に検討しており、実現すれば「連結決算」で売上・利益のジャンプアップが期待できます。

③株主価値の最大化

M&Aによる売上・利益の拡大は、結果として企業価値（株価）向上に直結します。

さらに、事業ポートフォリオの多様化により、収益基盤が強固になることで、安定的かつ継続的な株主還元の可能性も拡大します。

調達額 2.9億円

1 M&A戦略への資金確保

本件ファイナンスによる資金用途はM&A・出資等を見据えた手許現金の強化

2 株式流動性の向上

本件により流通株式比率が向上
「① 投資家層の拡大 / ② ガバナンス強化」を期待

■M&A戦略について

当社は毎年複数件のM&A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しております。また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、「戦略的同規模M&A」を実行しグループ(連結)経営で売上・利益の拡大を進めてまいります。

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】」を本気で目指しております。

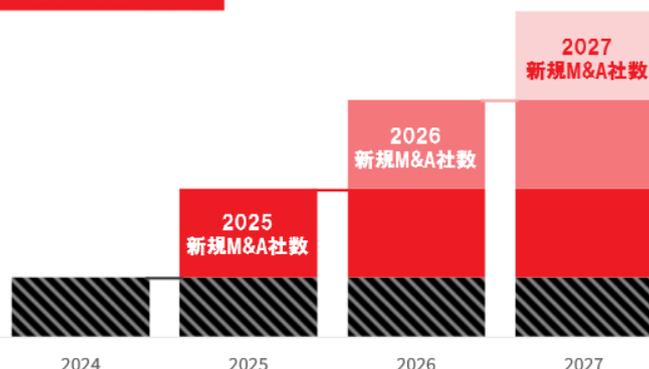
M&A戦略

「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



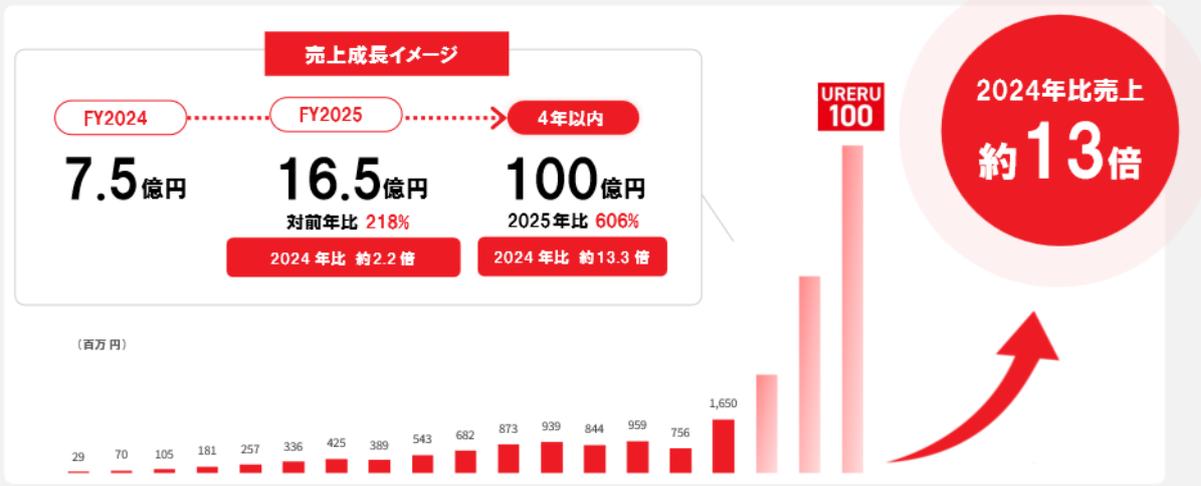
2027年7月までに
10社程度の
M&Aによる
子会社化を計画

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]」を本気で目指す！！



■株主の皆様へ

今回の資金調達には、単なる資金確保ではありません。これは、「株主の皆様への挑戦状」でもあり、「未来への約束」でもあります。

当社は今後、M&A と連結経営による「売上と利益の爆速拡大」、そして「企業価値の飛躍的向上」に全力を注いでまいります。

売れるネット広告社グループの本当の成長は、まだ始まったばかり。引き続き、圧倒的なご期待とご注目をお願いいたします。