



2025 年 6 月 2 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 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【“M&A” 資金 “4.15 億円” を確保！】

売れるネット広告社グループ、連続新株予約権で成長資金を一気に調達完了！

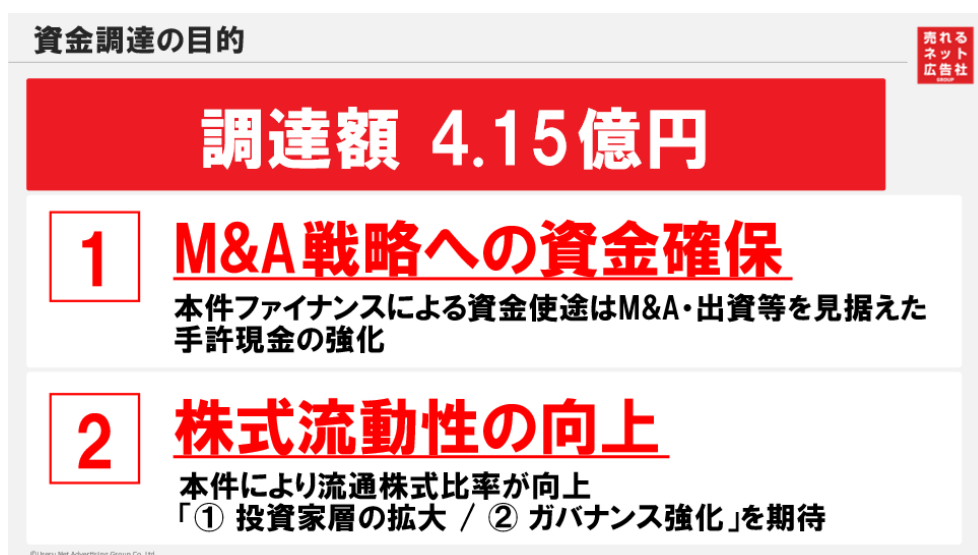
～ “3 年で 10 社買収・売上 100 億円” への本気ロードを加速～



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 10 回新株予約権の全行使により 1.25 億円の資金調達を完了いたしました。

これにより、2025 年 4 月に完了した第 9 回新株予約権による 2.9 億円とあわせて、累計『4.15 億円』の資金調達を完了したことをご報告いたします。

なお、2024 年 11 月 8 日に開示いたしました新株予約権に関しては、すべての行使が完了しております。



【今回の資金調達狙いとその意味】

当社は上場からわずか1年6か月で、「6社のM&A」「2社のグループ会社設立」「4つの新規事業」「2社への出資」「4社との業務提携契約」という圧倒的なスピードで成長戦略を次々と実行してまいりました。

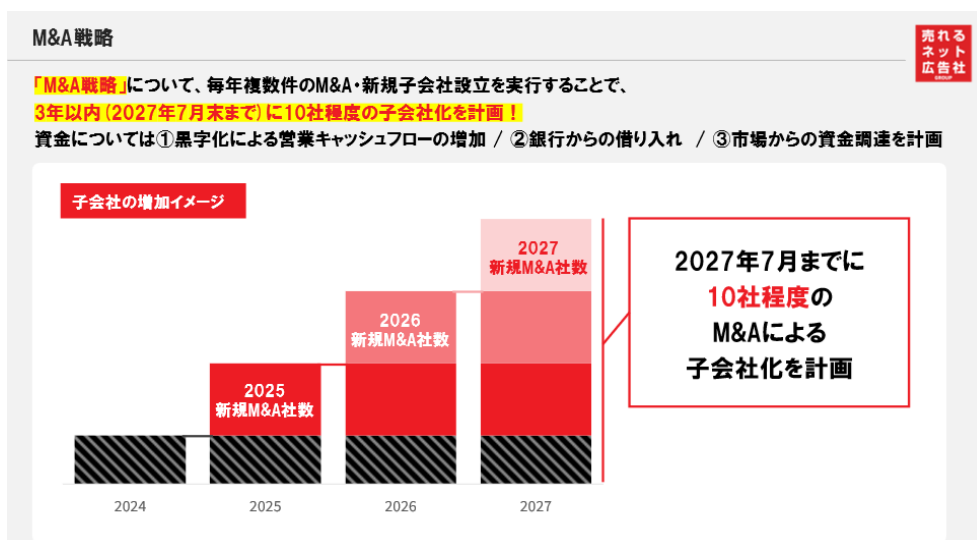
本調達を機に、当社はついに“本気のM&Aフェーズ”へと突入します。

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、「戦略的同規模M&A」をベースに“毎年複数件”のM&Aを断行し、3年以内（2027年7月末）に10社以上の子会社化を目指します。

4.15億円の調達資金は、売上規模が当社と同等またはやや小規模な成長企業を複数買収できる水準です。

また、株式交換や段階取得、成功報酬型スキームなどを柔軟に組み合わせることで、戦略的に“連続買収”を実行可能な体制が整いました。



当社が掲げる「戦略的同規模M&A」とは、取得金額ではなく“売上規模の観点”でグループ拡大を図るものです。段階的・連続的に対象企業を取り込むことで、下記の図に示すような“数十億円規模”の売上増加を実現のものとしてまいります。



すでに10件以上のM&A候補先と交渉中であり、今年中にも複数の買収・資本提携IRをリリース予定です。開示すべき事項が発生した時点で、速やかに開示いたします。

②連結売上・利益の飛躍的成長

すでに当社と同等以上の売上規模を持つ複数企業との交渉が進行中です。

今後、順次 M&A を実行していくことで、グループ全体の連結売上・連結営業利益のジャンプアップが見込まれます。

また、当社が得意とする D2C 事業のクラウド・AI・集客ノウハウをグループ各社に水平展開することで、買収先の収益改善スピードを大幅に加速できる点が、当社グループならではの最大の強みです。

つまり、単なる足し算ではなく“掛け算型”の M&A 連結効果が見込める構造となっております。

さらに、今後の連結化により、上場企業としての開示実績・信用力をベースにした資金調達オプションも広がり、「成長→資金→買収→連結→再成長」の自己強化ループが本格始動するタイミングに突入しています。

③株主価値の最大化

グループ全体の売上・利益の拡大は、時価総額・株価の上昇に直結します。

特に当社は、“連続 M&A” + “新規事業” + “D2C 黒字化ノウハウ” という独自の三位一体モデルによって、持続可能かつ再現性のある成長曲線を描ける稀有な存在です。

加えて、グループの事業ポートフォリオが多様化することで、キャッシュフローが安定・複線化し、株主還元（配当）を戦略的に検討可能なフェーズへと進化していきます。

当社は今後、企業価値の向上と、東証プライム市場への上場を中長期で視野に、株主価値の最大化に向けて全力で取り組んでまいります。

【Ureru100 構想：売上 100 億円の連結体制構築へ】

今後は、

- ✓ 既存 D2C 事業による“利益の深堀り”
- ✓ M&A による“規模の加速”
- ✓ 新規事業による“未来市場の創出”

この三位一体の戦略を融合し、

売れるネット広告社グループとして“4年以内（2028年）に『売上高 100 億円』＝【Ureru100】”を本気で実現してまいります。



【株主の皆様へ】

今回の資金調達、単なるキャッシュ確保ではありません。

今後、当社は――

- ✔ 戦略的 M&A の連発
 - ✔ 新規事業のローンチ
 - ✔ 連結利益の拡大
 - ✔ 企業価値向上、そして東証プライム上場を見据えた本格ロードマップ
- を矢継ぎ早に実行してまいります。

本当の“爆発フェーズ”は、まさにこれから。

M&A・新規事業・資本戦略が実施される場合は、速やかに開示させていただきます。

以 上