



2025 年 6 月 3 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)

【国内“M&A×広告”市場に黒船来襲！】

売れるネット広告社グループ × ウィルゲート、

業界初の“爆速マッチング型”業務提携モデルが遂に始動！

～“広告×買収×成長支援”で、日本 D2C 業界の地図を塗り替える～



×



WILL GATE
MAKE YOUR WILL COME TRUE

【国内“M&A×広告”市場に黒船来襲！】
売れるネット広告社グループ × ウィルゲート、
業界初の“爆速マッチング型”業務提携モデルが遂に始動！
～“広告×買収×成長支援”で、日本D2C業界の地図を塗り替える～

【“広告×M&A”の日本初級ハイブリッドモデル、ついに正式ローンチ】

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）の連結子会社である株式会社売れる D2C 業界 M&A 社は、株式会社ウィルゲート（本社：東京都港区、代表取締役：小島梨揮）と D2C 業界に特化した戦略的業務提携を正式締結し、本日より“実需ドリブン”かつ“成果直結型”の M&A 支援スキームを本格稼働いたしました。

本提携により、「集客×広告支援のトッププレイヤー（当社）」と、「成長支援×営業 DX×M&A 仲介のトップランナー（ウィルゲート）」が強力に融合。

両社のノウハウとネットワークを掛け合わせることで、“爆速マッチング”と“高精度・高成約率の同時実現”を可能にする、日本初の実戦型ハイブリッドモデルがいよいよ始動いたします。

【業務提携の背景と狙い】

D2C 市場では今、「成長支援×出口戦略」を包括した M&A ニーズが爆発的に拡大しています。

- 2024 年の国内 M&A 件数は過去最高の 4,700 件超（前年比+17.1%）
- M&A 市場総額は 19.6 兆円（前年比+8.0%）
- D2C 業界の市場規模は約 3 兆円、今後も拡大見通し

しかし現場では、「成約率の低さ」「買い手／売り手情報のミスマッチ」が深刻な課題。そこで当社は、グループ内に M&A 仲介会社「株式会社売れる D2C 業界 M&A 社」を持つ唯一の D2C 特化型上場企業として、ウィルゲートとの提携に踏み切りました。

【業務提携のポイント】

- ✓D2C に強みを持つ売れるネット広告社グループと、成長支援に長けたウィルゲートの“超実需連携”
- ✓“買い手／売り手”の双方から顧客紹介し合う仕組みで、マッチング精度を爆増
- ✓情報力×交渉力×スピードを兼ね備えたハイブリッド型 M&A 支援モデルを構築
- ✓今後は両社共同によるセミナー開催・SNS を活用したマーケティングも展開予定

本提携によって、当社グループは「広告支援×M&A 支援」という唯一無二の統合型ビジネスモデルを完成へと進化。

グループ全体として、売上成長・利益率向上・案件流動性加速という“三本の矢”を同時に実現するエンジンを手に入れました。

【業務提携する株式会社ウィルゲートの概要】



WILL GATE

MAKE YOUR WILL COME TRUE

株式会社ウィルゲートは、2006 年に中小企業向けの Web マーケティング支援会社として創業。

現在は、ベンチャー・IT に強い完全成功報酬型 M&A 仲介支援の「M&A 事業」、SEO を中心とした Web マーケティングのコンサルティング・コンテンツ作成のリソースの提供・SEO の内製化を支援する SaaS を提供する「コンテンツマーケティング事業」、独自の決裁者検索データベースを元に、セミナー・SNS による効率的な営業活動を支援する「セールステック事業」を展開しています。

【M&A 市場の成長性と当グループの優位性】

現在、日本国内の M&A 市場は過去最高水準で推移しており、2024 年の M&A 件数は 4,700 件超、取引総額は 19.6 兆円。

特に D2C 業界においては市場規模が 3 兆円に達する見通しで、M&A ニーズも急拡大中。

売れるネット広告社グループはこのトレンドを先読みし、D2C 特化型の M&A 仲介子会社を保有する数少ない上場企業として、業界の需給変化を先取りしています。今回の提携により、M&A 成約率の大幅な向上と案件流通量の急拡大が期待され、D2C 業界内での“出口戦略支援のハブ企業”としての地位を確立してまいります。

【今後の展望】

今回の戦略業務提携を皮切りに、当社グループは「買収→成長→EXIT」までを一貫して支援する“経営インフラ企業体”へと進化。

現在進行中の“3年で10社買収・売上100億円構想”の中核ドライバーとして、今後も M&A、生成 AI、TikTok Shop、SaaS などの戦略領域におけるクロス展開を継続してまいります。

本件が当社の連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、中長期的に当社の業績の向上に資するものと考えております。

売れるネット広告社グループ株式会社は今後も、「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」という企業理念のもと、D2C(ネット通販)事業者を成功に導けるよう事業を展開して参ります。



<https://group.ururu.co.jp/>

以 上