



2025年7月10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)

売れるネット広告社グループ、Google 広告がわずか3ヶ月で約4倍成長！

SNS 広告に続き、検索広告でも急伸！

～ フルファネル型の広告運用体制を確立へ～



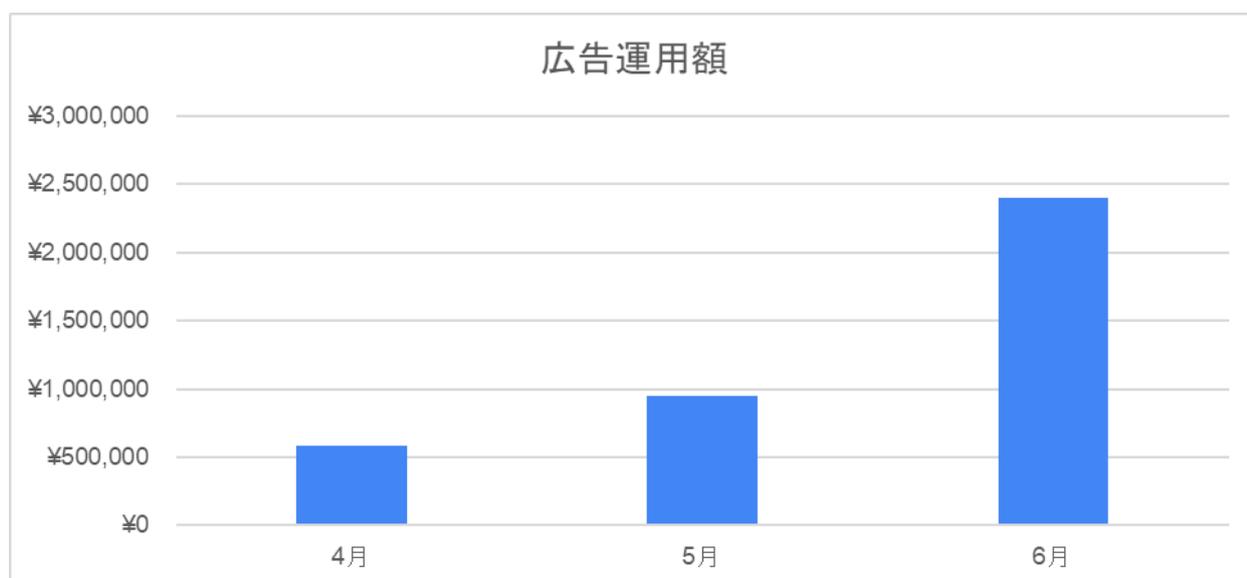
売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である売れるネット広告社株式会社は2025年4月より本格展開を開始した Google 広告（リスティング広告・GDN 等）において、**広告運用額がサービス開始からわずか3ヶ月で約4倍に拡大したことをお知らせいたします。**（2025年6月は着地想定）

この成長は、**わずか3ヶ月という短期間で前月比+150%、初月比では約4倍という急成長を実現しており、**当社の「**成果にコミットする広告運用力**」の再現性とスケーラビリティを象徴するものです。

■月別 Google 広告運用額の推移

月	運用額	成長率
2025年4月	約 580,000 円	-
2025年5月	約 950,000 円	前月比 +約 60%
2025年6月	約 2,400,000 円	前月比 +約 150% (4月比 約4倍)

※2025年6月は着地想定



※わずか3ヶ月で約4倍に成長

### ■成長の背景：Google × D2C 特化型ノウハウ

今回の急成長を支えたのは、D2C (Direct to Consumer) 商材に最適化された広告設計、CVR (コンバージョン率) 向上を見据えた検索ユーザー向けの訴求戦略、そして商品特性に応じた P-MAX 配信と他チャネル (SNS 広告等) とのクロス活用により相乗効果を最大化する運用体制の構築です。

検索広告は、購買意欲の高い“顕在層”に直接アプローチできるチャネルであり、LTV (顧客生涯価値) の最適化や定期購入の獲得にも直結するため、当社が長年培ってきた D2C 支援の知見との相性が極めて高い領域です。

今後は、Google 広告における拡大再現と LTV 最大化の両立によって、当社の収益基盤をさらに強化する成長ドライバーとなる見通しです。

### ■SNS×検索の“フルファネル”運用体制へ

当社はこれまで、Meta (Facebook/Instagram) や LINE といった SNS 広告領域において、成果報酬モデルに基づく高い再現性と、独自のクリエイティブノウハウ、さらには CVR 改善や定期引き上げ率の向上を支える LTV 設計力を武器に、多くの D2C 企業の売上拡大を支援してまいりました。

今回、Google 検索広告の領域で急成長を遂げたことで、潜在層へのブランディングを担う SNS 広告と、顕在層への刈り取りを担う検索広告の両軸を掛け合わせた“フルファネル型”の広告運用体制が実現しました。

これにより、広告主にとってはチャネルリスクを分散しながら、ユーザー獲得効率と投資対効果 (ROI) の最大化を同時に実現することが可能となっています。

### ■今後の展望

今後も当社は、「成果報酬 × SNS 広告 × 検索広告 × LTV 最適化」という独自の勝ち筋を武器に、D2C 広告主の売上最大化と、自社のストック型収益の拡大を両立し、中長期的な株主価値の持続的向上を力強く推進してまいります。

以上