

事業計画及び 成長可能性に関する事項

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)

2025年10月31日



<https://youtu.be/4SITkXTybN0>

説明動画はこちら

INDEX

1

会社概要

CORPORATE PHILOSOPHY

企業理念

“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

ACTION GUIDELINES

行動指針

- 01 クライアントの目標を「自分事」として執着し、100%達成させるために命がけで「行動」し続ける
- 02 “最強の売れるノウハウ®”を生み出すために、24時間365日「IDEA」を考え続け、「チャレンジ」し続ける
- 03 “最強の売れるノウハウ®”を100%全社で「蓄積・共有」し、すべてのクライアントに「提供」し続ける



【A/Bテスト】の
試行回数 **日本一**
UA-JAPAN RECORDS

加藤公一レオ

売れるネット広告社グループ株式会社
代表取締役社長 CEO



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。
西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社ADKホールディングスにて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、担当した多くのクライアントのネット広告を大成功させる。その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。「やずやベストパートナー賞」受賞。「Webクリエーション・アワード Web人貢献賞」受賞。「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー ジャパン九州地区」受賞。
広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で3年連続人気スピーカー1位。「全日本DM大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards審査員」、「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』（日本文芸社）、『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』（ダイヤモンド社）、『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』（impress Digital Books）。D2C（ネット通販）のネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス『売れるD2Cつくる』を監修。

【資格】

- ・「通販エキスパート検定1級」
- ・「JDMA認証 DMアドバイザー」
- ・「TOEIC 940点」
- ・「英検 1級」
- ・「国連英検 A級」 他多数

【取材実績】

- ・「RKB毎日放送」
- ・「テレビ西日本」
- ・「テレビ大阪」
- ・「関西テレビ」
- ・「日経新聞」
- ・「朝日新聞」
- ・「毎日新聞」
- ・「通販新聞」
- ・「宣伝会議」 他多数

【連載実績】

- ・「日経ビジネスオンライン」
- ・「日経デジタルマーケティング」
- ・「ダイヤモンドオンライン」
- ・「ネットショップ担当者フォーラム」
- ・「スタートライズ広告ニュース」
- ・「ECzine」
- ・「MarkeZine」
- ・「ECのミカタ」
- ・「Marketing Bank」
- ・「月刊ネット販売」
- ・「販促会議」
- ・「日本流通産業新聞」 他多数

【講演実績】

- ・「宣伝会議」
- ・「日経 NET Marketing FORUM」
- ・「ダイレクトマーケティングフェア」
- ・「ネットショップ担当者フォーラム」
- ・「ECフェス」
- ・「通販ソリューション展」
- ・「マーケティング白熱会議」
- ・「イーコマースフェア」
- ・「アドテック（東京・関西・九州・韓国）」
- ・「日本ダイレクトマーケティング学会」
- ・「日本広告学会 全国大会」
- ・「健康博覧会」
- ・「日本マーケティング協会」 他多数

著書



ネット広告&通販の第一人者が明かす

**100%確実に
売上がアップする
最強の仕組み**

著者 加藤公一レオ
出版社 ダイヤモンド社
サイズ 単行本（ソフトカバー）
ページ数 272p
価格 2,090円（税込）

Amazonにて
総合第1位になりました！



東京オフィス

〒135-0091

東京都港区台場2-3-1

トレードピアお台場 20階

TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563



福岡オフィス

〒814-0001

福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8

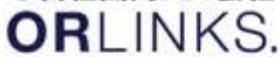
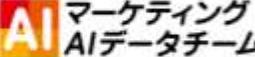
RKB放送会館 4階

TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540



会社概要 (直近の取り組み)

上場から2年で「8社のM&A・3社のグループ会社新設・4つの新規事業・2社への出資・19社との業務提携・協業」を実現！！
これらにより『売れるネット広告社グループ』は提供サービスが増加！！

| グループ会社 (8社) | グループ会社 (3社) | 新規事業 (4事業) | 出資 (2社) | | |
|---|--|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ● 運用型広告会社  ● 自社国内D2C会社  ● 中国越境EC事業  | <ul style="list-style-type: none"> ● アメリカ通信回線 端末仕入・卸提供事業  ● ビジュアル コミュニケーション事業  ● 教育DX事業  | <ul style="list-style-type: none"> ● 越境ECサービス  ● M&A仲介サービス  ● 売れるAIマーケティング社  | <ul style="list-style-type: none"> ● インフルエンサー  ● Amazonコンサル  ● CRM  ● AI/データマーケティング  | <ul style="list-style-type: none"> ● 暗号資産還元プラットフォーム運営  ● ソーシャルバズ活用ブランドカンパニー  | |
| 業務提携・協業 (19社) | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> ● ラジオ媒体  ● AIサービス  | <ul style="list-style-type: none"> ● サプリブランド  | <ul style="list-style-type: none"> ● 商品開発  | <ul style="list-style-type: none"> ● M&A仲介  ● WILLGATE  | <ul style="list-style-type: none"> ● AI活用支援  | <ul style="list-style-type: none"> ● カート  |
| <ul style="list-style-type: none"> ● 後払決済  ● オンライン研修  | <ul style="list-style-type: none"> ● 不正検知  | <ul style="list-style-type: none"> ● ポスティング  | <ul style="list-style-type: none"> ● DYM M&A  ● M&A PMI AGENT  | <ul style="list-style-type: none"> ● コールセンター  | <ul style="list-style-type: none"> ● インフルエンサー  |

※ グルプスとオルリンクス製薬は2025年1月に合併しオルクスとなっております / 売れるD2C業界M&A社は2025年8月に売れるAIマーケティング社へ商号変更しております

2

2025年7月期 通期連結実績

2025年7月期 通期連結実績について

増収
増益

■ **売上高** : **1,567** 百万円 (前年実績 756百万円)
【前年差 **+810** 百万円 / 前年比 **207%** !】

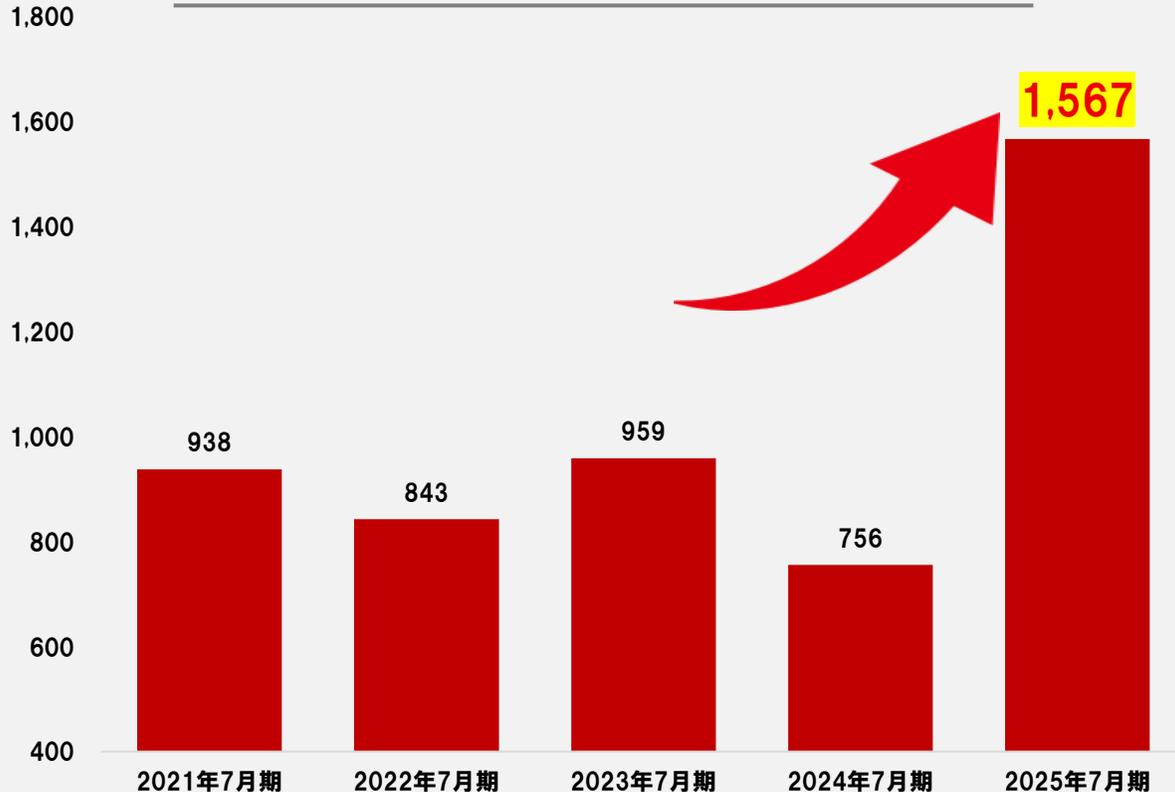
■ **売上総利益** : **919** 百万円 (前年実績 462百万円)
【前年差 **+456** 百万円 / 前年比 **198%** !】

■ **営業利益** : **▲166** 百万円 (前年実績 ▲308百万円)
【前年差 **+141** 百万円 / 前年から **45%** 改善】

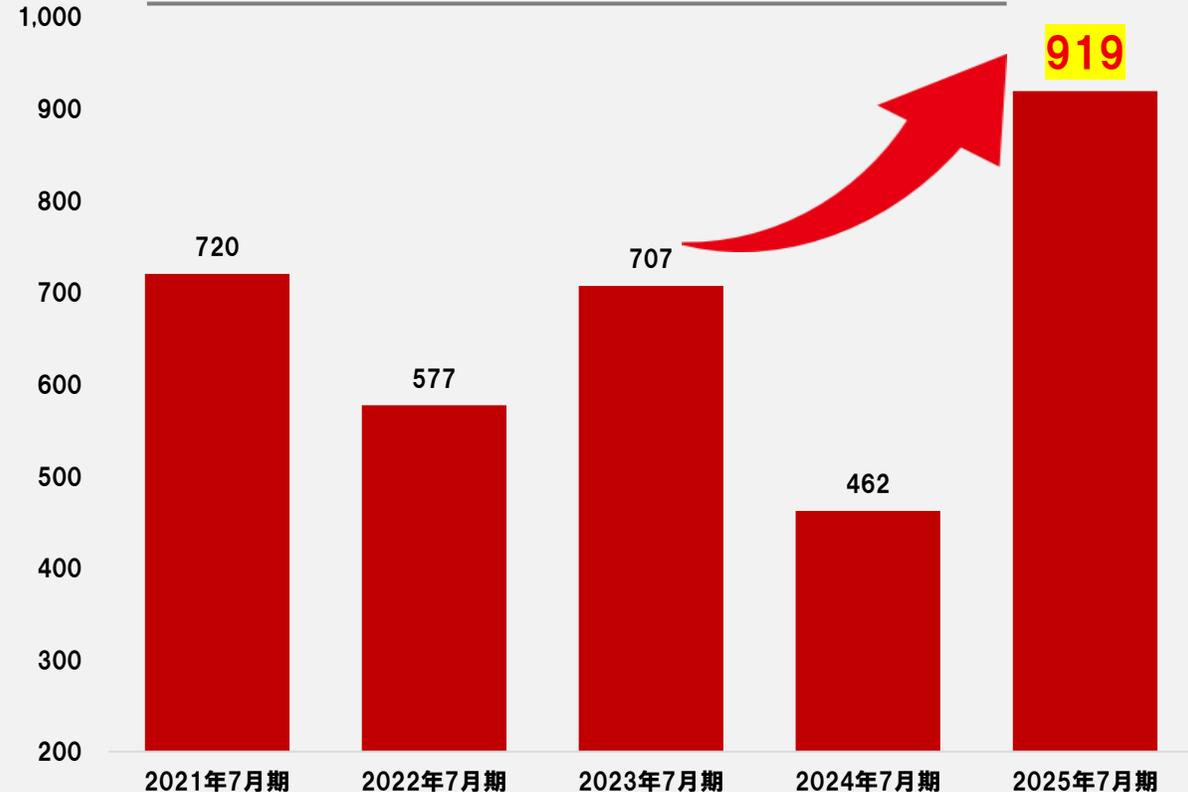
| (単位:百万円) | 2024年7月期 通期連結実績 | 2025年7月期 通期連結実績 | 前年差 |
|----------|--------------------|--------------------|------|
| 売上高 | 756 | 1,567 | +810 |
| 売上総利益 | 462 | 919 | +456 |
| 営業利益 | ▲308 | ▲166 | +141 |

2025年7月期通期連結実績においては売上高は**1,567百万円**となっており、**過去最高!**
売上総利益においても**919百万円**となっており、こちらも**過去最高となった!**

売上高 5ヵ年推移 (百万円)

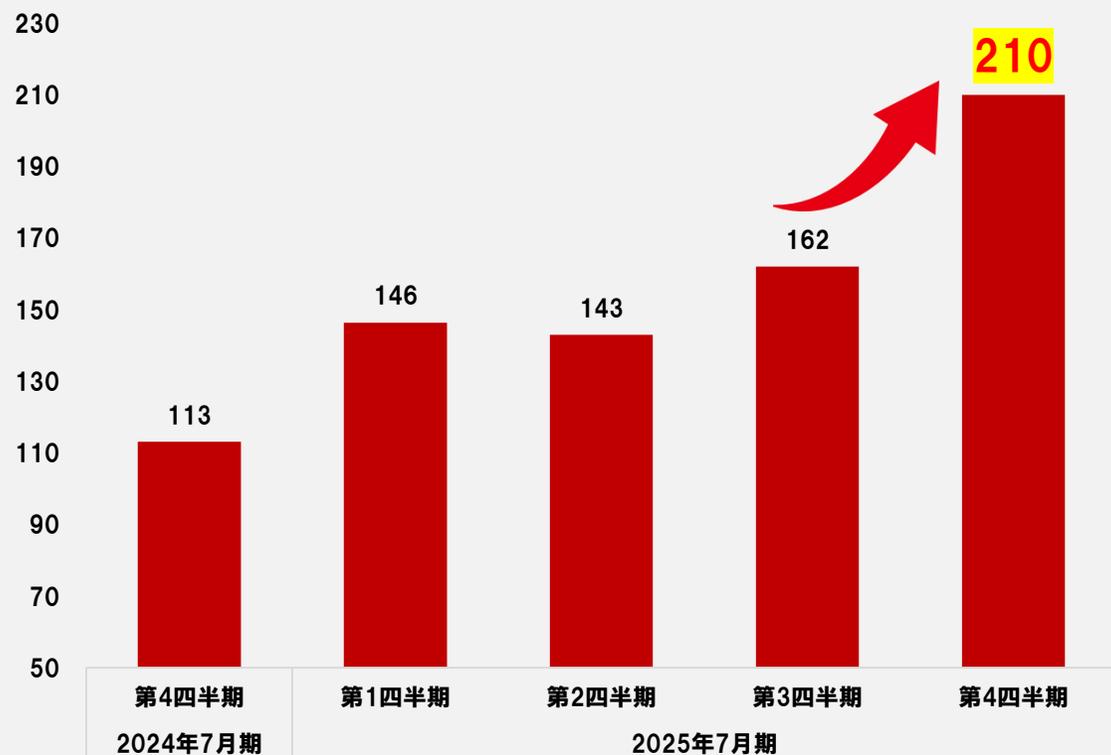


売上総利益 5ヵ年推移 (百万円)

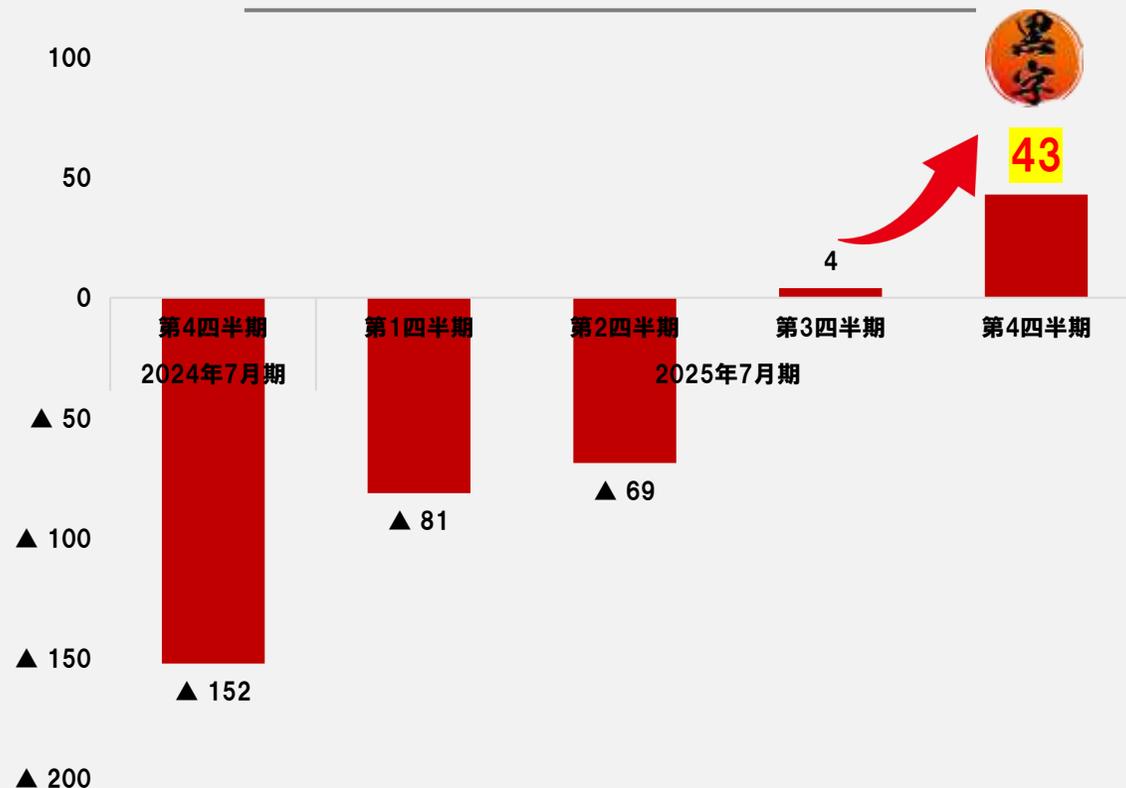


D2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業については売れるネット広告社の収益が回復しており、
2025年7月期**第4四半期 (5月～7月) 単体は売上高210百万円/営業利益43百万円**となり
営業利益ベースは第3四半期に引き続き黒字となるなど収益は段階的に回復傾向！！

売上高 (百万円) ※決算短信セグメントから集計



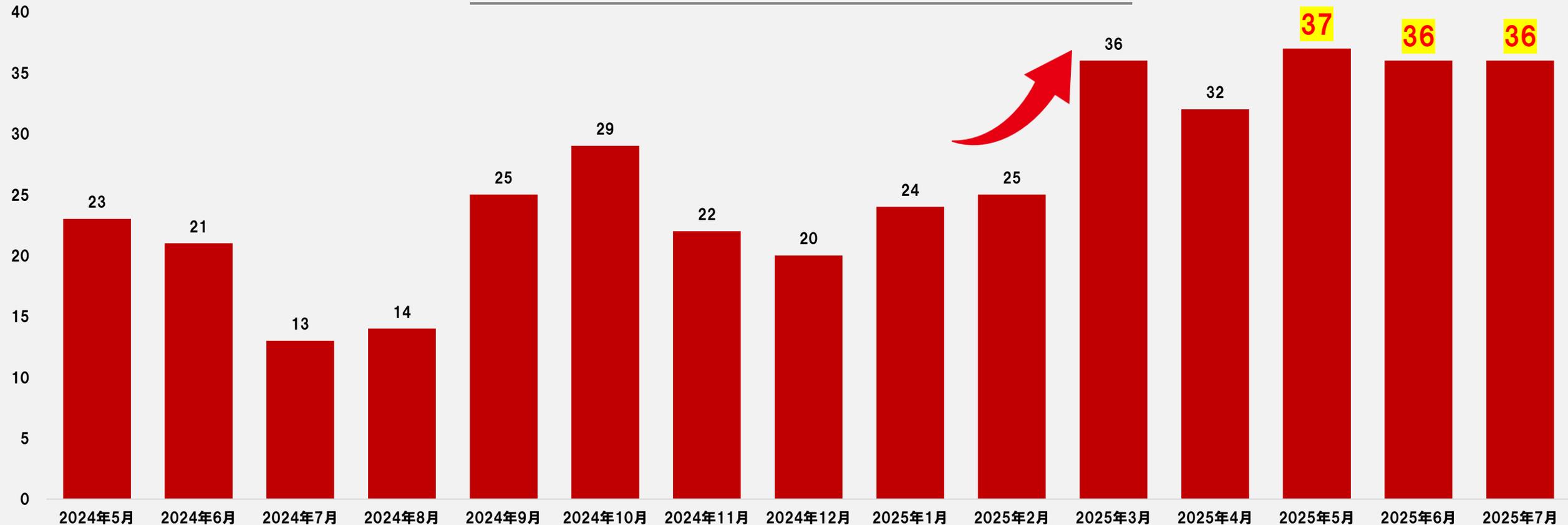
営業利益 (百万円) ※決算短信セグメントから集計



※ホールディングス体制移行のため、2025年1月以降、
共通費(月13百万円相当)は各セグメントから外しております

『メディアプラットフォーム(ASP)』について、2024年7月期に実施した不正注文対策から徐々に回復！
2025年3月からは**30百万円以上の収益を安定的に獲得**しており、その後の収益獲得も堅調に推移。
一時の不調は脱し、**収益拡大に向けた土台の構築は完了！**

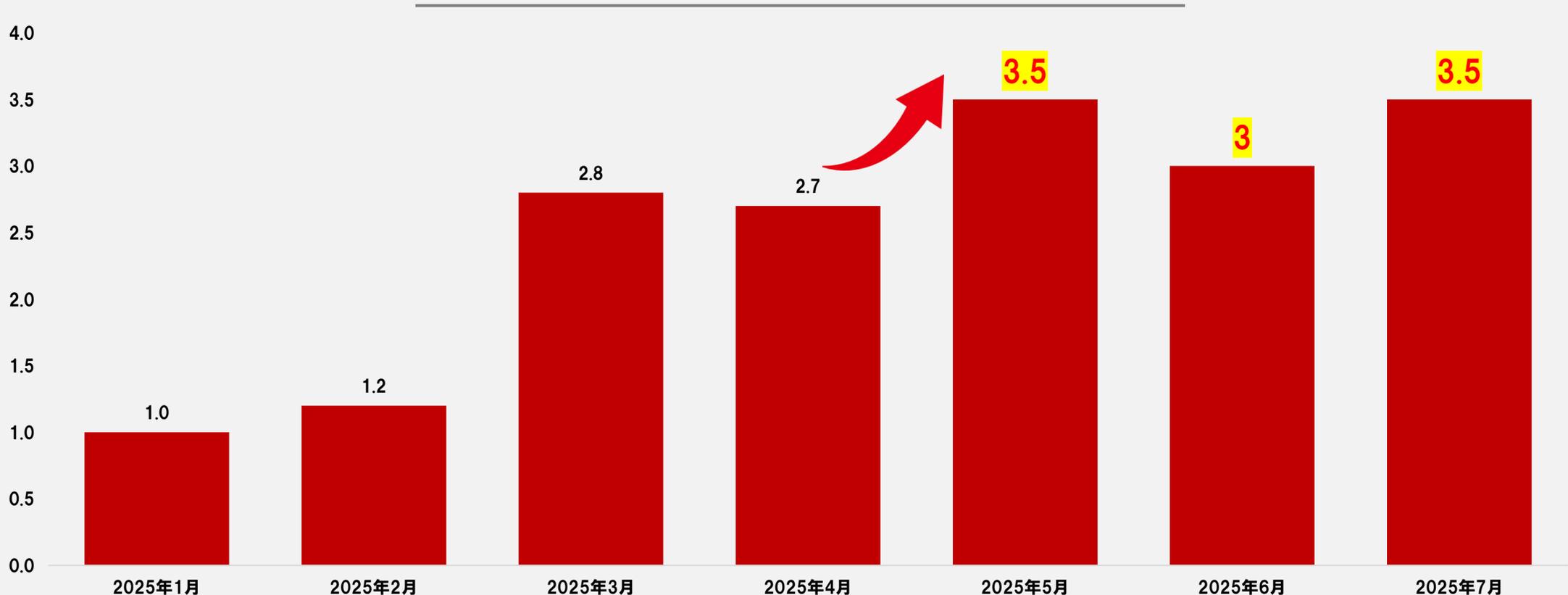
メディアプラットフォーム 売上高 (百万円)



2025年1月より、社内に新設した「運用広告チーム」において、従来の成果報酬型広告に加え、主要プラットフォームに対応した【運用型広告サービス】の提供を開始。

収益は徐々に増加しており、**2025年7月については3.5百万円となり1月と比較し3.5倍に増加！**

運用広告 売上高 (百万円)



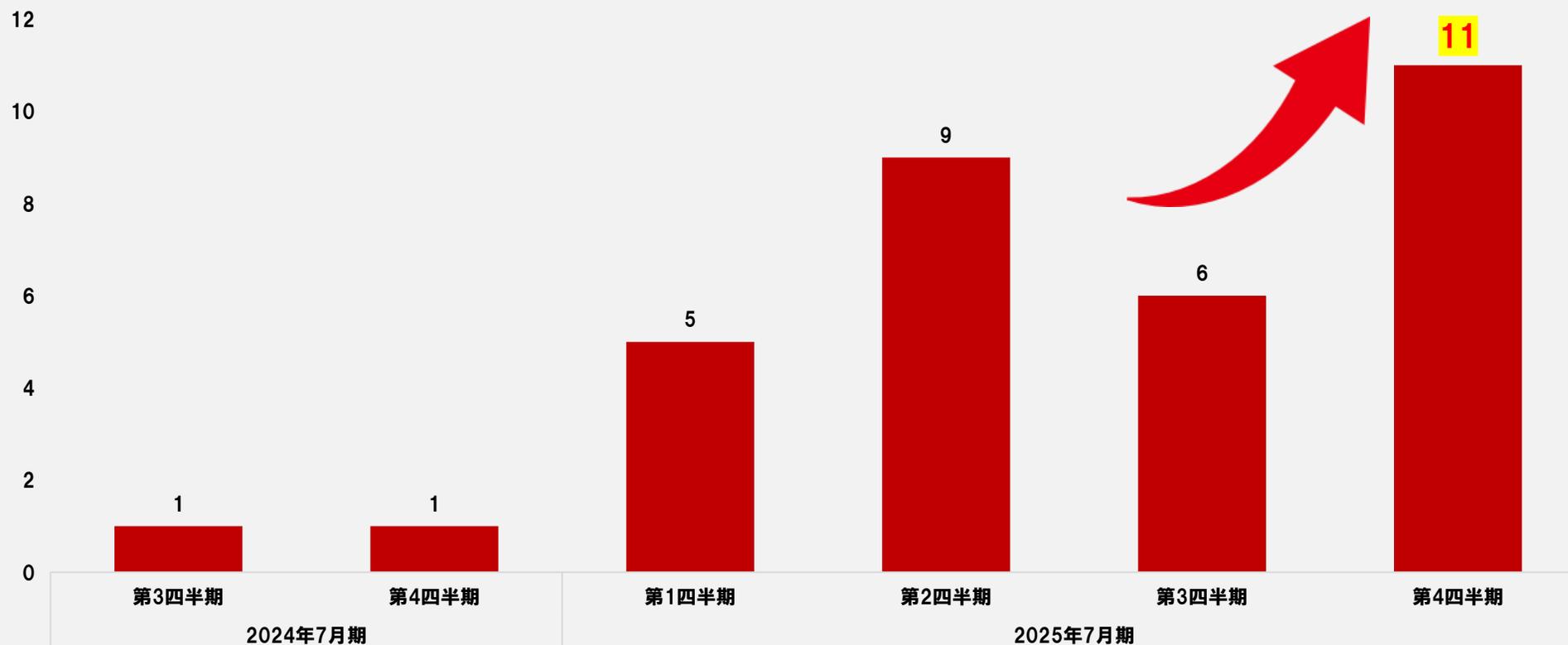
売れる越境EC社については収益獲得に時間を要したが、

2025年7月期第4四半期については**11百万円まで売上高が拡大！** 同前四半期比では**10倍に成長！**

TikTokライブコマースやTikTok Shop関連の受注が複数発生しており、

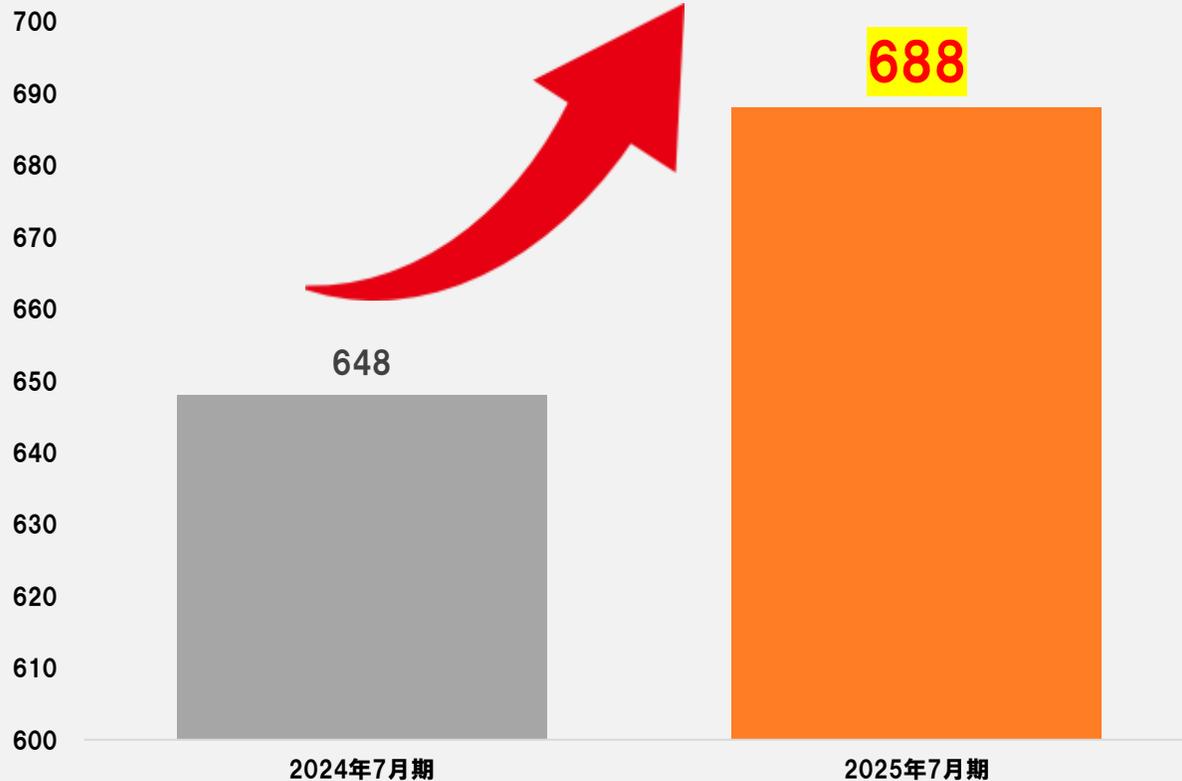
2026年7月期以降も収益拡大に向けた基盤整備が進行中！

売れる越境EC社 売上高 (百万円)

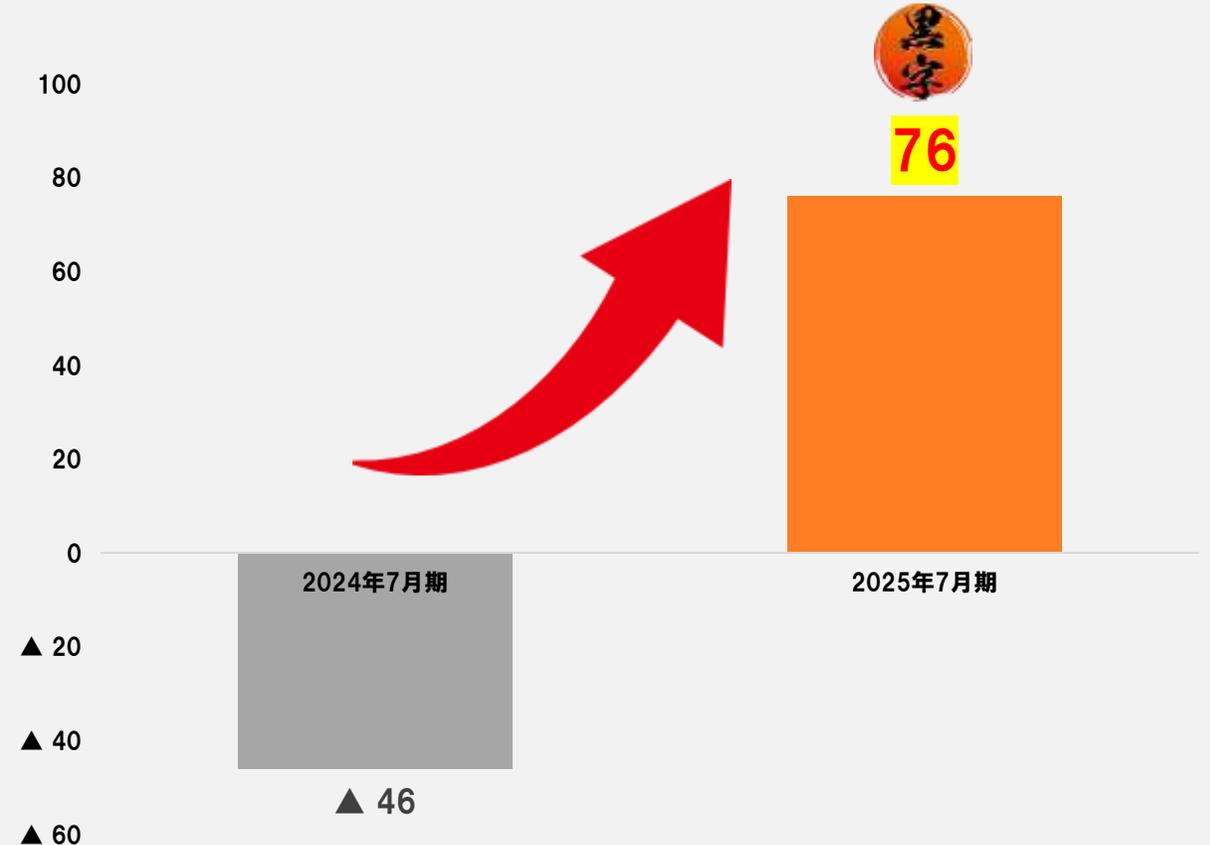


グローバル情報通信事業については2024年7月期と比較し、国内・海外の受注が順調に推移し、費用面のコントロールも行うことができたため、のれんを含めても**増収・増益で着地！**

売上高 (百万円) ※決算短信セグメント数字

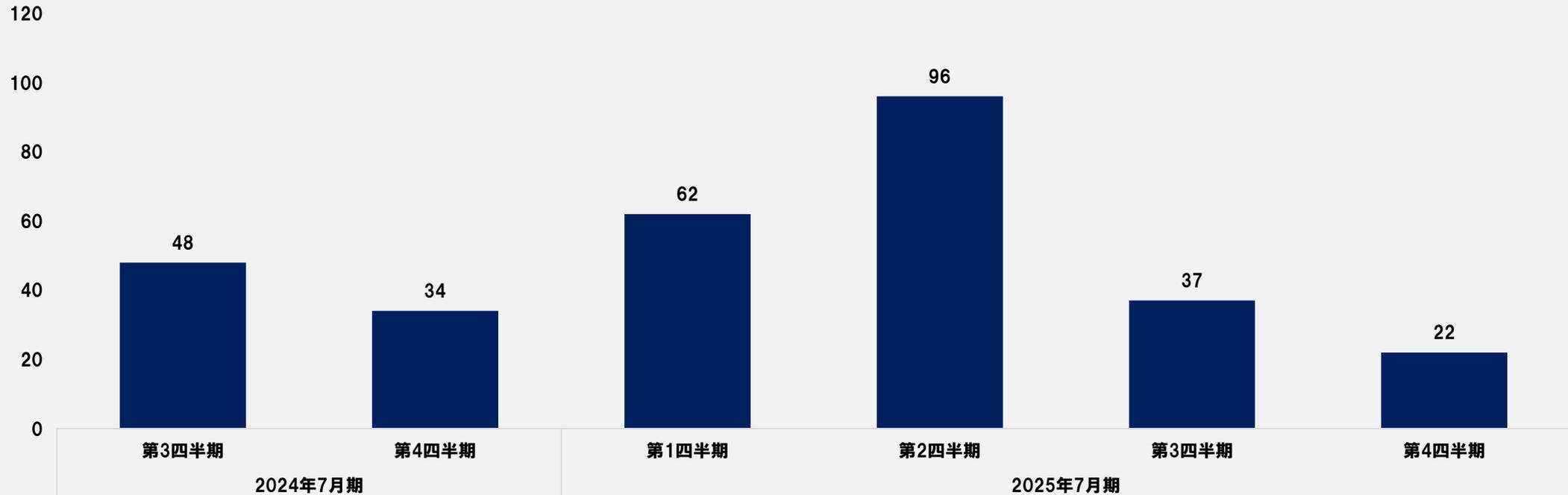


営業利益 (百万円) ※決算短信セグメント数字



D2C (ネット通販) 事業についてはセール等の季節性もあり、四半期ごとに売上が増減。
また、SNSマーケティングにおけるアルゴリズムの変更もあり、
第4四半期については売上高が減少となった。

売上高 (百万円)



3

2026年7月期 通期業績予想

2026年7月期 通期業績予想について



■ 売上高 : 1,880百万円 (前年実績 1,567百万円)

【前年差 +313百万円 / 前年比 120% !】

■ 売上総利益 : 1,218百万円 (前年実績 919百万円)

【前年差 +299百万円 / 前年比 132% !】

■ 営業利益 : 14百万円 (前年実績 ▲166百万円)

【前年差 +180百万円 / 黒字化 !】



(単位:百万円)

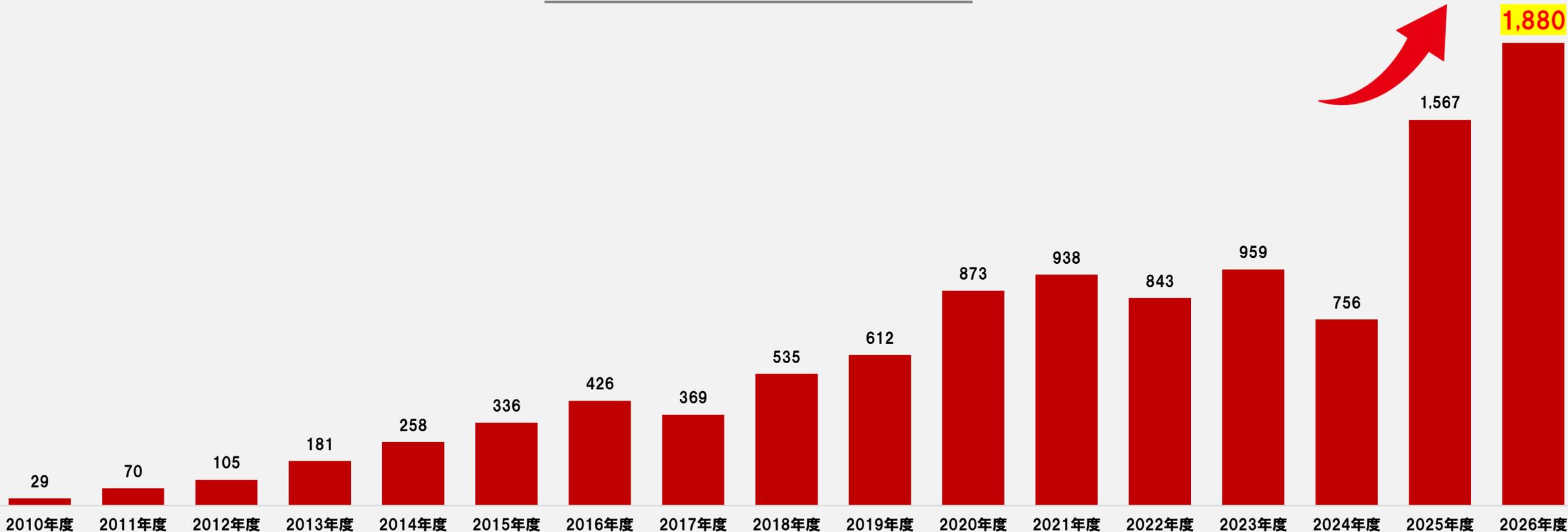
| | 2025年7月期 通期連結実績 | 2026年7月期 通期連結予想 | 前年差 |
|-------|--------------------|--------------------|------|
| 売上高 | 1,567 | 1,880 | +313 |
| 売上総利益 | 919 | 1,218 | +299 |
| 営業利益 | ▲166 | 14 | +180 |

現時点では今期のM&A戦略を織り込んでおらず「保守的」に予想 😊

2026年7月期通期業績予想について売上高は
『1,880百万円（前年比120%）』と過去最高売上高更新を計画！



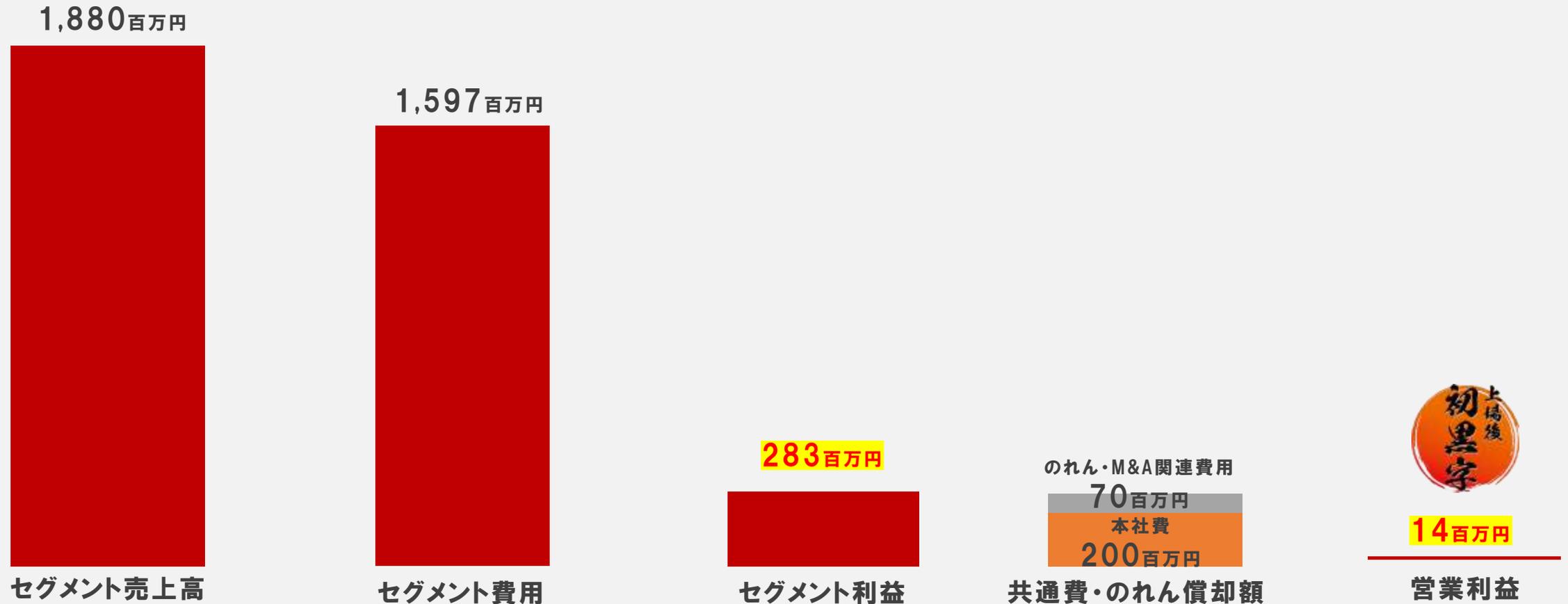
売上高（百万円）※収益認識適用後



2026年7月期については共通費（ホールディングス本社費及びのれん・M&A関連）を除く

セグメント利益では**283百万円の黒字を想定！**

また、共通費を加味しても**営業利益は14百万円の黒字化を計画！**

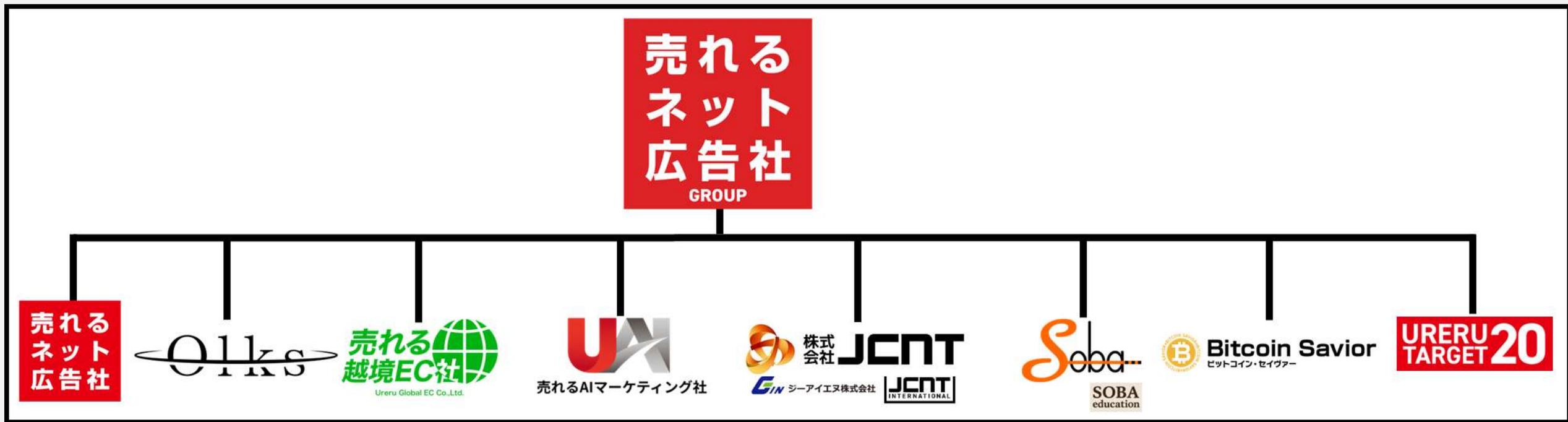


14百万円

営業利益

また12月にビットコイン・セイヴァー株式会社を新設する予定となっており、
2025年12月以降は、**7社の事業会社を抱える持株会社体制**へ！

今後もM&A等により当社グループの一層の成長加速と事業拡大を図り、**強固な経営基盤の構築を実現する！**



4

ビジネスモデル

01 D2C (ネット通販) 向け デジタルマーケティング支援事業

売れるD2Cつくる 売れるネット広告社
ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

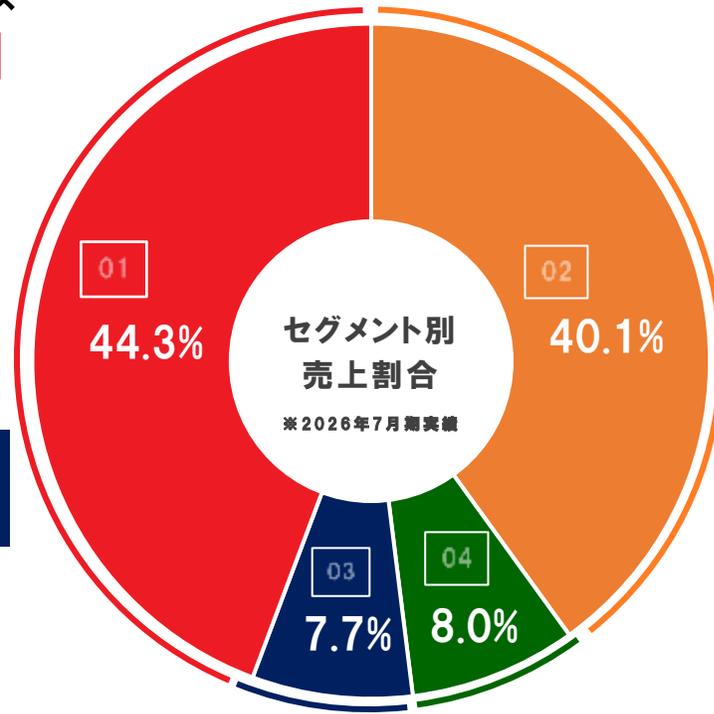
最強の売れるメディアプラットフォーム 売れるネット広告社
独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

越境EC支援 売れる越境EC社
アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援サービスを提供

AIマーケティング支援 売れるAIマーケティング社
D2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」の販売を中心としたサービスを提供

03 D2C (ネット通販) 事業

健康食品・化粧品等のD2C Olks
独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康食品の販売



02 グローバル情報通信事業

BtoB特化型通信機器レンタル事業 JCNT
海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化した GIN ジーアイエヌ株式会社
グローバル情報通信機器レンタル事業



04 ビジュアルコミュニケーションDX・ Web3 (ビットコイン関連) 事業

ビジュアルコミュニケーション・Web3事業 Soba
特許ビジュアル技術の「SOBAフレームワーク・クラウド」をベースに開発したサービス提供およびWeb3サービスの提供

デジタルアセット・リカバリー事業 Bitcoin Savior
ビットコインをはじめとする暗号資産(仮想通貨)・NFTを含むデジタル資産の「復旧・保全」を支援





01

D2C (ネット通販) 向け
デジタルマーケティング支援事業

事業
領域

D2C
(ネット通販)

×

ネット広告

デジタルマーケティング事業を柱とした
クラウドサービス & マーケティング支援サービスを提供

ネット広告における当社の注力領域

売
る
た
め
の
廣
告

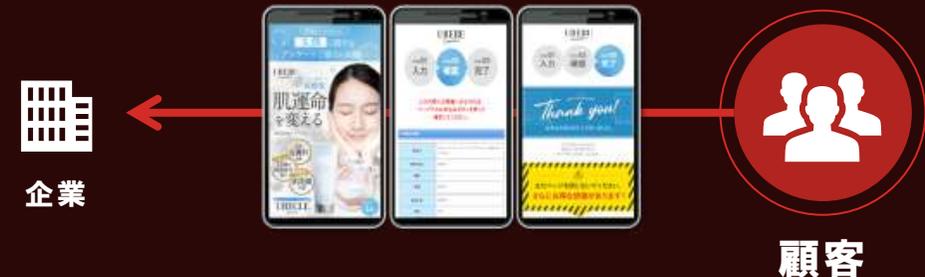
一般的なイメージ広告

記憶させる・認知させる広告



ダイレクト広告

その場で行動させる広告

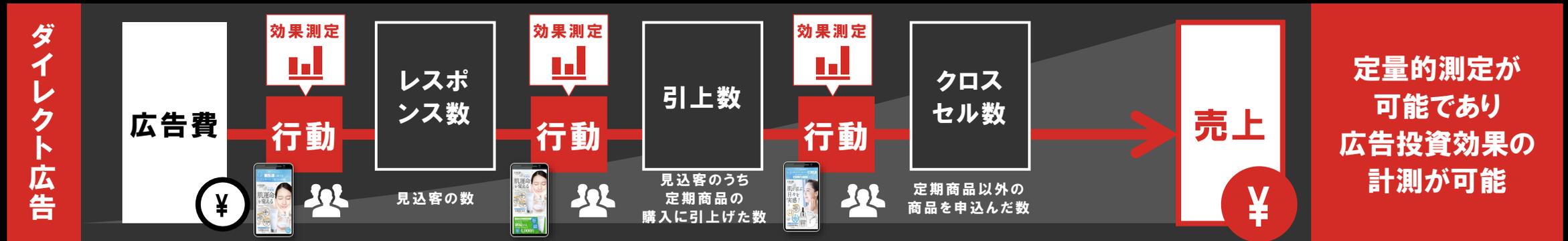
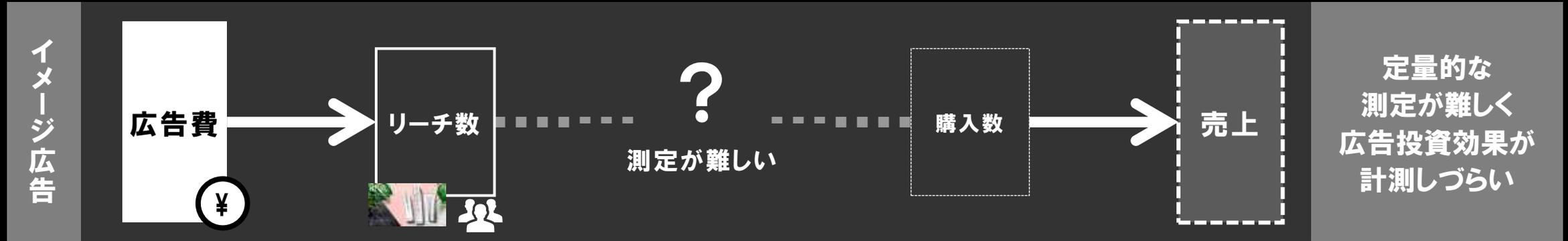


| | | |
|------|---|--|
| 目的 | ブランドイメージの向上 強く記憶させること | 行動喚起・レスポンス(購入・申込)獲得 その場で行動を促すこと |
| 起点 | 商品・サービス | 顧客・ユーザー |
| 主な指標 | どのくらいの顧客に届いたか？ リーチ数 発行部数 インプレッション数 | 顧客が行動を起こしたか？ CPA:1人のレスポンス獲得にかかったコスト CPO:1人の購入者獲得にかかったコスト LTV:1年間で顧客1人あたりの購入単価 |

POINT
行動が数字で分かるため
効果測定がしやすい

**ダイレクト広告とは、顧客に
その場で行動を起こさせることを目的とした広告のこと**

D2C (ネット通販) モデルにおけるダイレクト広告



ダイレクト広告では計測に基づき広告の費用対効果の改善活動が可能



山田養蜂場
YAMADA BEE FARM



DUO

FANCL

正直品質。

NEVER SAY NEVER

ロート製薬

掘りだそう、自然の力。

Calbee

jimos one to only one



LION



MANARA



はびねすくらぶ

SUNSTAR



BULK HOMME



SOLIA

SILK THE RICH

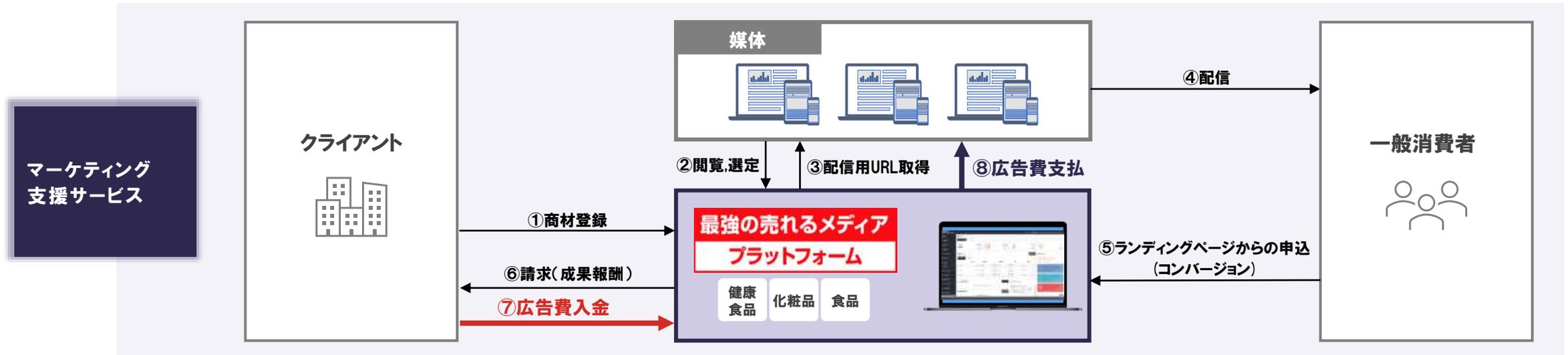


他数百社

※一部過去含む

売れる
ネット
広告社

売れるネット広告社 ビジネスモデル



売れるネット広告社 主要KPI

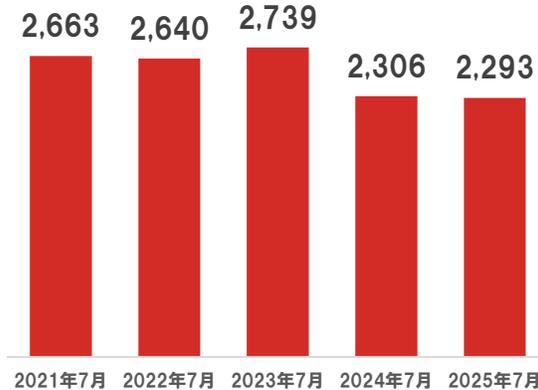
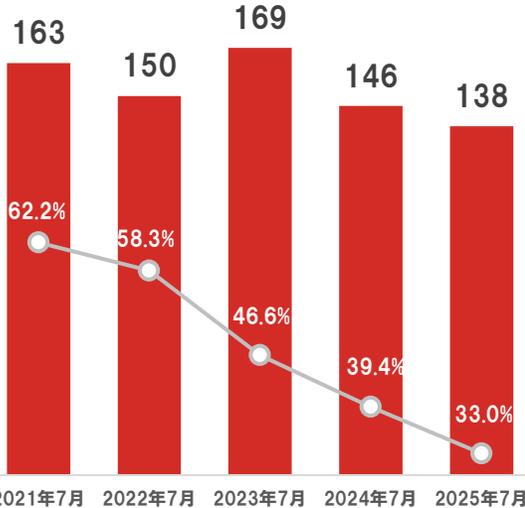
サポート体制強化により解約率は改善傾向。2024年3月に起きた小林製薬の紅麹問題により「健康食品業界」における外部環境悪化の影響により一部「健康食品クライアント」が広告を抑制したことが前期上期までは影響があり、クライアント数と単価が若干減少している。

売上高

クラウドサービス

クライアント数/解約率 (社/%)

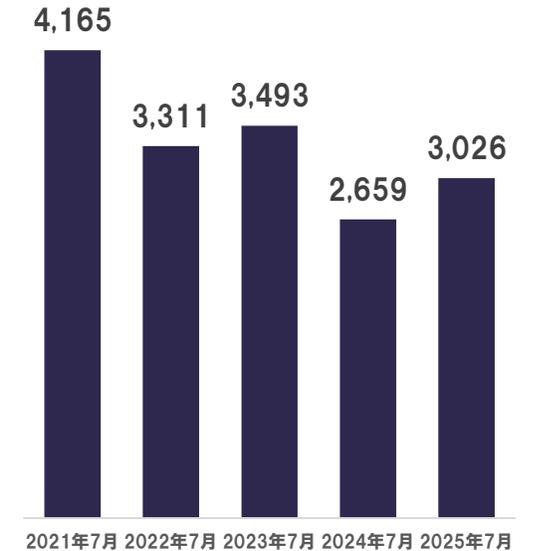
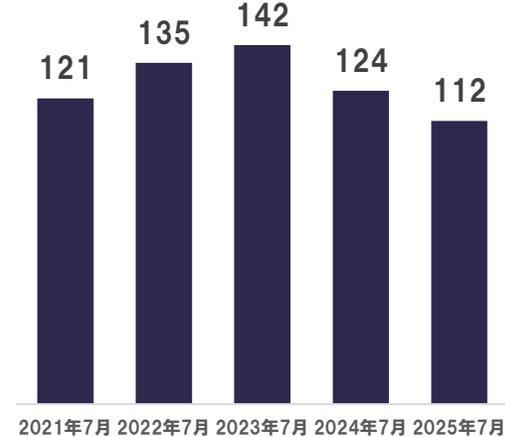
クライアント単価 (千円)



マーケティング支援サービス

利用クライアント数 (社)

クライアント単価 (千円)



売れる
ネット
広告社

売れるD2Cつくーるの概要

“最強の売れるノウハウ®”でD2C(ネット通販)事業者の『ランディングページ』を最適化することで、ネット広告の費用対効果を改善し、売上を拡大するための主要な機能を有するクラウドサービス。

売れるD2C つくーる



特長

“最強の売れるノウハウ®”の活用が可能

サービスモデル

ネット広告／ランディングページに特化したサブスクリプション型クラウドサービス

費用

月額14万9,800円

1クライアントあたりの月額費用、複数商品出品の場合は追加料金なし

売れる
ネット
広告社

【A/Bテスト】とは

インターネット広告の『ランディングページ』を複数用意し、“A”と“B”のどちらがより成果を上げるかを比較検証するテストのこと

【A/Bテスト】の仕組みイメージ



【A/Bテスト】を繰り返すことにより、
効果が高いクリエイティブの作成を目指すことが可能

売れる
ネット
広告社

他のD2C(ネット通販) 商品ページとの違い

D2C(ネット通販)を開設する際の商品ページの作り方は大きく分けて3種類が存在
当社はネット広告から『ランディングページ』
に誘導するモデルに特化した事業を展開

| | オンラインモール型 モール型のシステム | ショップ(本サイト)型 カート型のシステム | ランディングページ型 ランディングページ 特化型のシステム 売れるD2C つくーる |
|----------|---|--|---|
| 特徴 | <p>様々な商品を販売 1つのECサイト上に複数のネットショップがモール(商店街)のように連なっている形態。モール自体に認知度があるため、モールの集客力により自社サイトへの集客を実施。</p> | <p>単独でショップを構築・運営 自社の商品のみ扱っており、SEO/SNS/リスティング広告(検索連動型広告)を中心として集客を実施。 カート型のシステムとはWebサイト上で商品を選んでショッピングカートに入れ、購入・決済・受注管理をするシステム</p> | <p>1ページ完結型のウェブサイト 特定の商品の購入や資料請求などのアクションを促し、商品の販売に特化したサービスのためカート機能はなく、顧客管理については他社システムと連携。インターネット広告を出稿することにより集客を実施。</p> |
| 優位点 | <p>モール自体の集客力が特に優れている 認知度が高く商品の量・種類も豊富なため</p> | <p>自由にデザインの設定が可能 独自でショップを構築・運営するため</p> | <p>コンバージョン率(成約率)が高い 1ページの商品の紹介は訴求力があり、コンバージョン(成約)がしやすい</p> |
| 劣位点 | <p>商品が目立たず埋もれやすい 商品の量・種類が多いため</p> | <p>時間をかけた集客が必須 ECショップを構築しただけでは売上が立たないため</p> | <p>広告費が必ず必要 集客のためにはインターネット広告での運用が必須のため</p> |
| 支援事業社(例) | <p>A社 ターゲット:個人~大企業まで 料金体系:月額登録料 ※出品量が少なければ不要+販売手数料</p> <p>R社 ターゲット:中小企業~大企業 料金体系:月額費用+システム利用料</p> | <p>B社(ショッピングカートASP型) ターゲット:中小企業※月商数10万円~ 料金体系:初期費用/無料~ 販売手数料/無料~ 決済手数料/2.9%~</p> <p>C社(パッケージ型) ターゲット:大企業 料金体系:規模により変動 初期費用/数千万円~ 月額費用/数十万~数百万円</p> | <p>売れるD2Cつくーる ターゲット:中小~大企業まで 料金体系:月額費用/14万9,800円</p> |

売れる
ネット
広告社

売れるD2Cつくーるに 含まれる機能

クリエイティブの制作からCRMの仕組み構築、
サーバー活用まで、D2C(ネット通販)事業社の
ネット広告を最適化するための主要な機能を
すべて搭載

1 ランディングページ自動生成

AI ランディングページ自動生成
AI生成機能β

項目を入力するだけで最適化された 仕組みを簡単に制作可能

商品名・商品画像など10項目を入力するだけで、2,600回以上行って
きたA/Bテストの結果に基づいて、最適化した「ランディングページ」や
「フォローメール」などの仕組みが自動的に生成できます。

参考：<https://youtu.be/ObRkJvkyAX0?si=7tIDw7IOLH8SYeYR>



2 エントリーフォーム

“最強の売れるノウハウ®”によって 最適化された申し込みフォームを搭載

「申込フォーム一体型のランディングページ」により、購入までの遷移が
少なく、レスポンスの改善が見込まれます。

また、申込フォームを入力した後の「確認画面でアップセル」機能により
アップセル率の改善も見込まれます。



3 フォローメール/LINE /SMS配信

配信タイミング、配信方法など、 “最強の売れるノウハウ®”を標準実装

機能、インターフェース共にシンプルでわかりやすくすることで、
誰でもメールやLINE、SMSで引上率・クロスセル率アップが行える
ようになります。





ランディングページ自動生成

AI 生成機能β

商品名・商品画像・価格・容量等
10個の項目を入力するだけで、『AI』等使い、
当社が創業以来行ってきた【A/Bテスト】の勝ちパターンが
反映されたハイクオリティな“レスポンシブデザイン(スマホ・PC兼用)”の

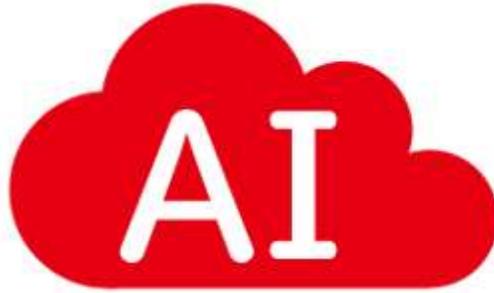
『ランディングページの自動生成』

『引上ランディングページの自動生成』

『フォローメールの自動生成』

『システム自動設定』

を**約3分間**で“**ノーコード**”で実現することが可能になり、
クラウドサーバ上ですぐに公開できるサービスとなります！！！！



ランディングページ自動生成

AI 生成機能β

下記リンクをクリックしてデモ画面をご覧ください

<https://youtu.be/ObRkJvkyAX0?si=7tIDw7IOLH8SYeYR>

売れる
ネット
広告社

最強の売れるメディア プラットフォーム

クラウドサービスのクライアントが、希望成果単価により
500社以上の媒体に広告配信し、新規クライアントの
集客ができるマーケティング支援サービス

最強の売れるメディア
プラットフォーム

特長

500社以上の媒体に広告配信が可能 (2025年9月末)

サービスモデル

成果報酬型広告プラットフォーム(ASP)

費用

成果報酬型

売れる
ネット
広告社

最強の売れるメディア プラットフォームの特徴

成果報酬型での広告出稿を提供
クライアントは自社の予算に合わせた広告設計を行うことが可能

1 成果報酬型での広告出稿が可能

成果報酬型での広告出稿を実現

クライアントの希望する成果単価により、500社以上の媒体社に対して成果報酬型での広告出稿を実施。成果報酬型広告にすることで、クライアントは自社の予算に合わせた広告設計を行うことができる。



2 契約締結先は当社レギュレーションに遵守した媒体のみ

クライアントの ブランドセーフティを担保

契約締結先を当社レギュレーションに遵守した媒体に限定することで、インターネット広告の掲載先に、不当なサイトやブランド価値を毀損する不適切なページコンテンツに配信されるリスクを低減し、クライアントのブランドを守り、安全性を確保している。



3 クラウドサービスとの連携により正確なデータ計測が可能

自社サービスの 正確な計測データを提供

自社クラウドサービスである、売れるD2Cつくるの計測データを用いて計測を行っているため、競合ツールと比べて精度が高いデータの提供が可能。計測ツールにおけるCookie※規制や、ITP※などにより計測の正確性が問われているが、売れるD2Cつくるの経由での計測であるため影響を受け無い。

※Cookie: WEBサイトを閲覧したときに、訪問者が訪れたサイトや入力したデータ、利用環境などの情報が記録されたファイル
※ITP: AppleのWebブラウザ「Safari」に搭載されているトラッキング防止機能

売れる
ネット
広告社自社計測ツールを使うため
精度の高いデータが取れる

他企業

Cookie規制・ITPなどの影響



売れる越境EC社の提供する 越境EC事業の概要

『日本の商品を世界へ届ける』というコンセプトをもとに
様々な「商品カテゴリー」を取り扱うことで、
新たなノウハウの構築と「越境EC支援(アメリカ・中国)」
のナレッジを高めていくためのサービスを展開

越境EC支援事業(米国)

現地と連携しながら越境EC進出を検討している企業、
既に海外進出している企業のAmazon.comのアカウント作成から
運用まで総合サポートする越境EC支援サービスを展開



コンサルティング

アメリカへの販路拡大のための市場調査、
商品選定、FDA対応、輸出・通関業務、
フルフィルメント、アカウント開設、ページ制作、
広告運用、カスタマーサポートなどワンストップで支援



広告運用

AIを活用した「Amazon広告」の
運用を行ないACOSの最適化・ROASの
最大化を実施



販売促進

海外販路拡大のため、インフルエンサー施策
での認知アップやアメリカ現地での
「展示会出店」サポート、BtoB商流獲得
のため「現地営業開拓」も実施

越境EC支援事業(中国)

中国進出をサポートしてきた実績をもとに、
難易度が高い中国ECプラットフォームの開設・構築・販売、
マーケティング支援まで一気通貫でサポート



中国ECショップ構築・販売事業

中国における自社ECショップ構築だけでなく、
日本・中国に倉庫を保有し物流フローの体制も構築。
当社はTmallやREDIにおいて当社のECショップを
開設しているため、当社のECショップにて
テストマーケティングとして中国EC販売を実施可能



中国SNS運営代行

日本のSNSは中国から閲覧不可であるため、
日本企業が中国で商品販売を行うためには
「中国SNS」の活用が必須であり、当社にて
クライアントの中国SNSアカウントを
運営代行を実施

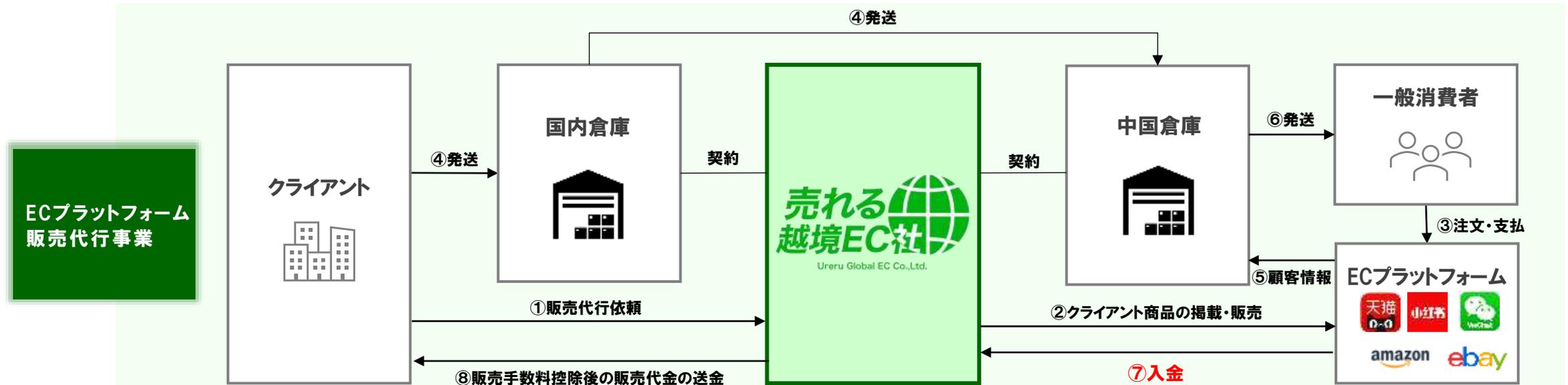


中国マーケティング支援事業

中国で有名な芸能人/インフルエンサーの手配、
商品PRの投稿、ライブコマースなどを活用した
「オンライン」での支援から、
中国での展示会の実施、スタッフ手配、商品PR
イベントの実施など「オフライン」の支援も対応

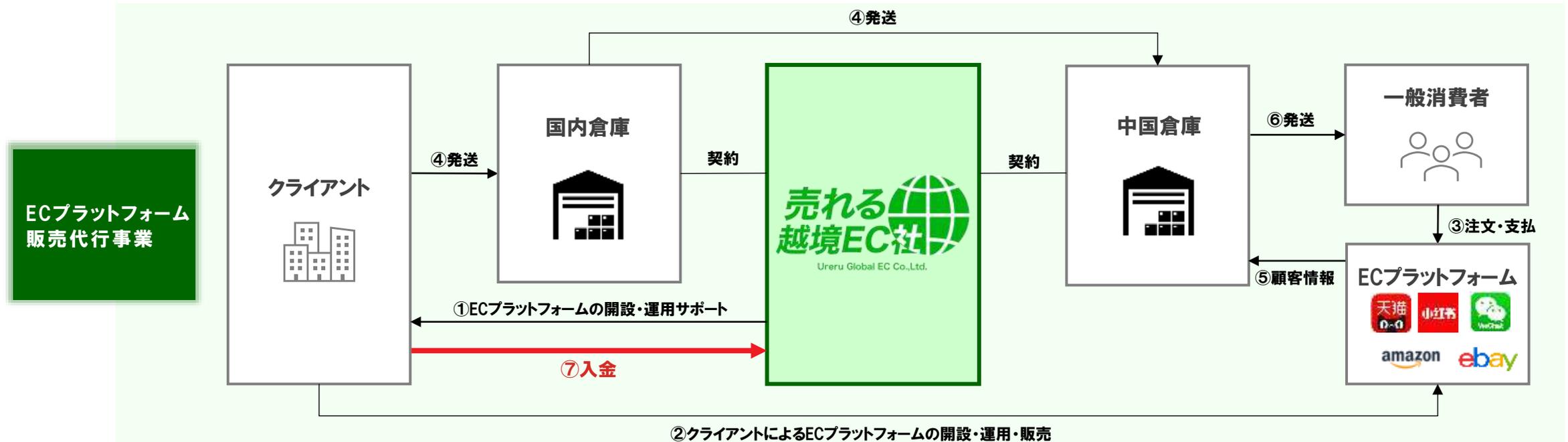


売れる越境EC社 ビジネスモデル / ECプラットフォーム販売代行事業



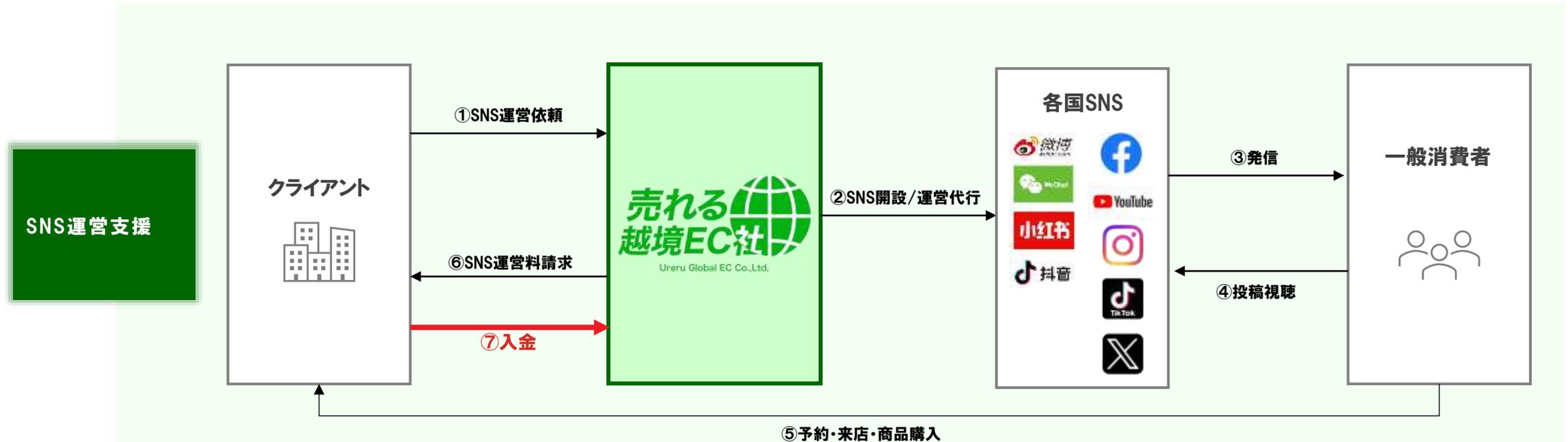


売れる越境EC社 ビジネスモデル / ECプラットフォーム開設・運用支援事業



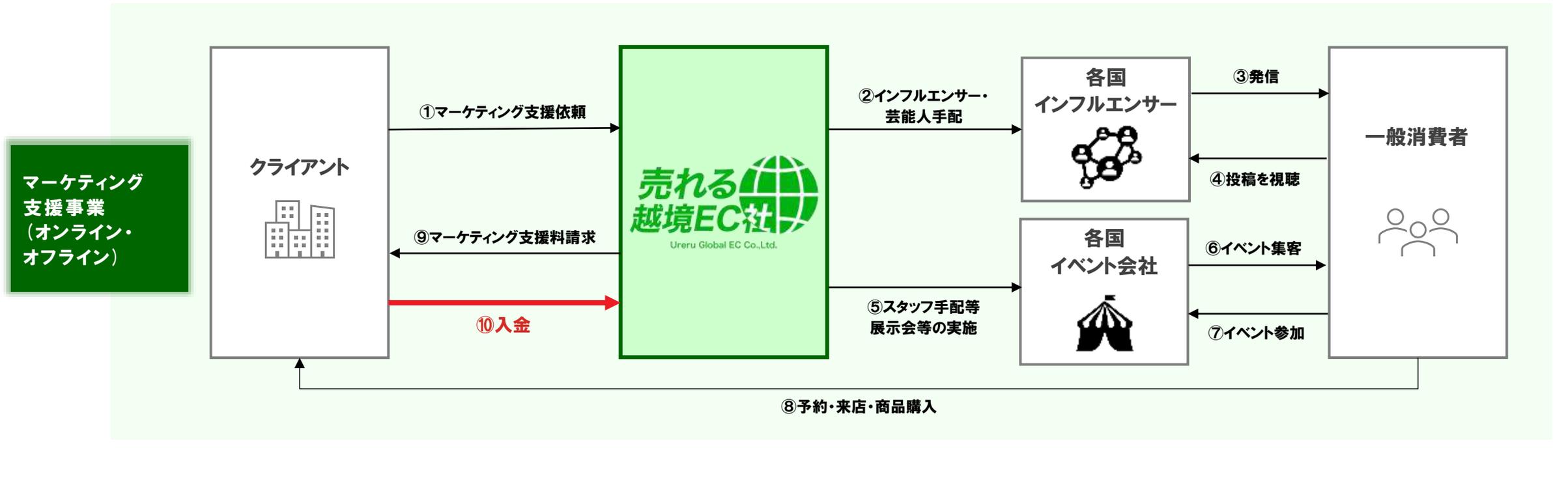


売れる越境EC社 ビジネスモデル / SNS運営支援事業





売れる越境EC社 ビジネスモデル / マーケティング支援事業





売れるAIマーケティング社

売れるAIマーケティング社の提供する AI事業の概要

「AI でマーケティングをあたらしく、世をおもしろく」
 という企業理念の元、AIによる社会変革の中で、
 マーケティングの再発明を通じて、
 クライアント企業の成功に寄与するサービスを提供



売れるAIシリーズ

「買うAI」「売るAI」時代のD2C/EC/店舗の売上に貢献するAIサービスをご提供します。

売れるAI AI optimization
 最適化
 for ChatGPT ショッピング

AIに商品・サービスが選ばれやすくする施策をご提案する
 AEO(AI Engine Optimization)のサービス

売れるAI AI Reskilling Training
 リスキリング研修

組織にAI活用を根付かせるためのワークショップ型研修プログラム。
 組織が自力でAI化を進めたり、AIエージェントの構築が可能となる体制を目指す。

売れるAI AI Marketing Agent
 マーケティングエージェント

D2CやEC運営でマーケティング組織が必要とするAIエージェントツール群を
 SaaS形式でご提供します。

売れるAI AI Fulfillment Agent
 フルフィルメントエージェント

D2CやEC運営でフルフィルメント組織が必要とするAIエージェントツール群を
 SaaS形式でご提供します。

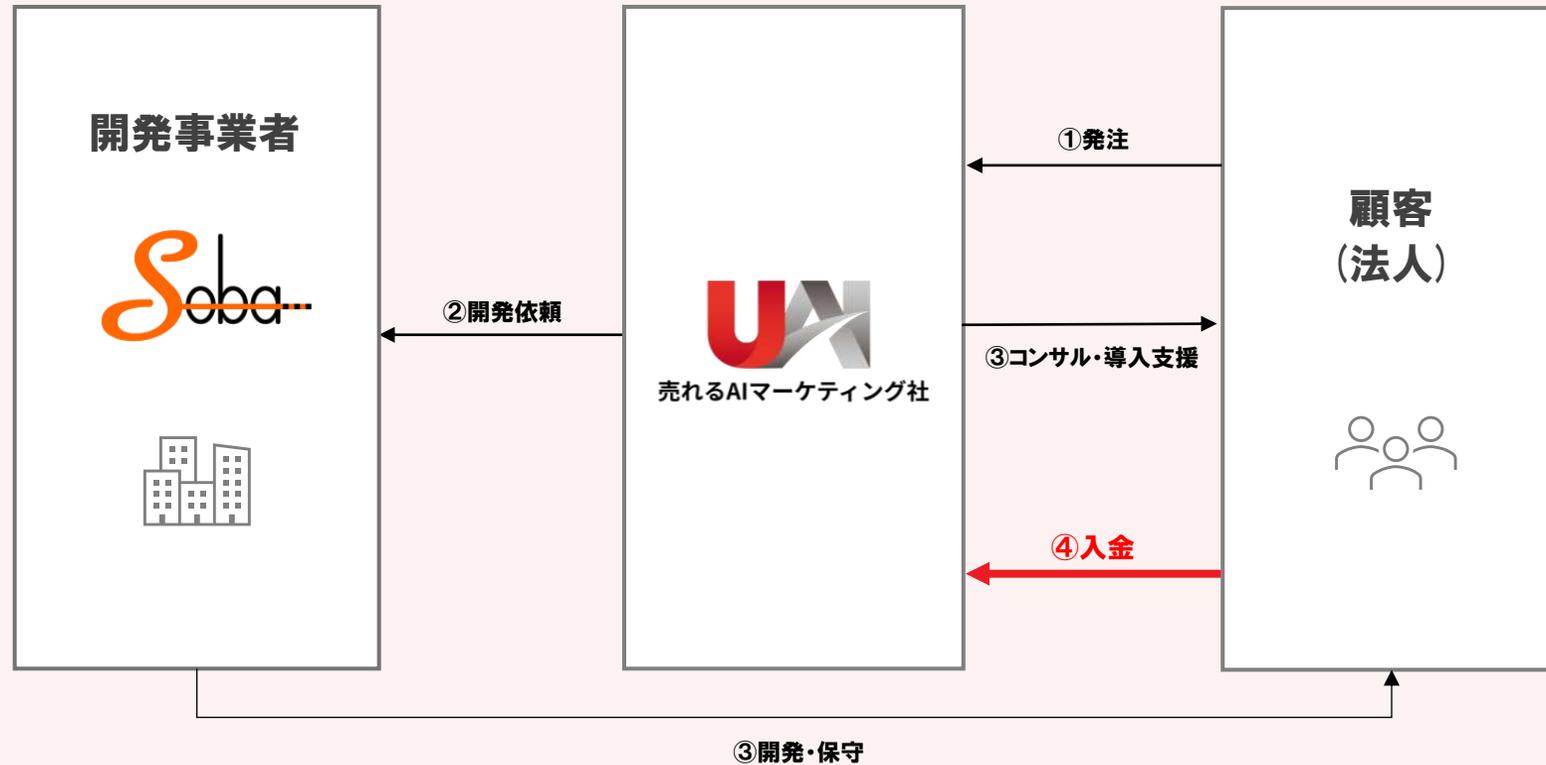
売れるAI アバター

SNS・ライブコマース・ウェビナー・商品紹介動画などで
 使えるAIアバターを生成します。



売れるAIマーケティング社

売れるAIマーケティング社 ビジネスモデル

売れるAI
マーケティング社

A person is shown from the waist up, holding a large cardboard box with both hands. They are also holding a smartphone in their right hand, which is positioned as if they are scanning the box. The background is a plain, light-colored wall. The entire image is overlaid with a semi-transparent orange filter. The text '02' is positioned in the upper left, and the main title 'グローバル情報通信事業' is centered across the middle of the image.

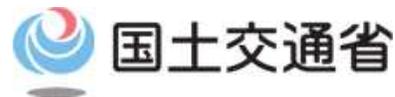
02

グローバル情報通信事業

中央省庁、大手企業、旅行代理店、国際スポーツイベント導入等

多くのお客様から信頼され、年間8万台以上の国内・海外サービスの取引実績あり！

中央省庁等



旅行代理店等





JCNTの事業概要

Transfone事業として、BtoBに特化したスマートフォン、世界150カ国対応のクラウドWi-Fiルーターなどのモバイル通信機器総合レンタルサービス事業

Transfone

～基本サービス一覧～



海外携帯レンタル



海外スマートフォンレンタル



海外WiFiレンタル



国内ガラケーレンタル



国内スマートフォンレンタル



国内WiFiレンタル



タブレットレンタル



パソコンレンタル



サービス取扱比率

Transfone事業として、

「①海外渡航者（アウトバウンド）向け」と

「②修学旅行生等の国内旅行者」を

対象としたサービスに大きくわかれており、

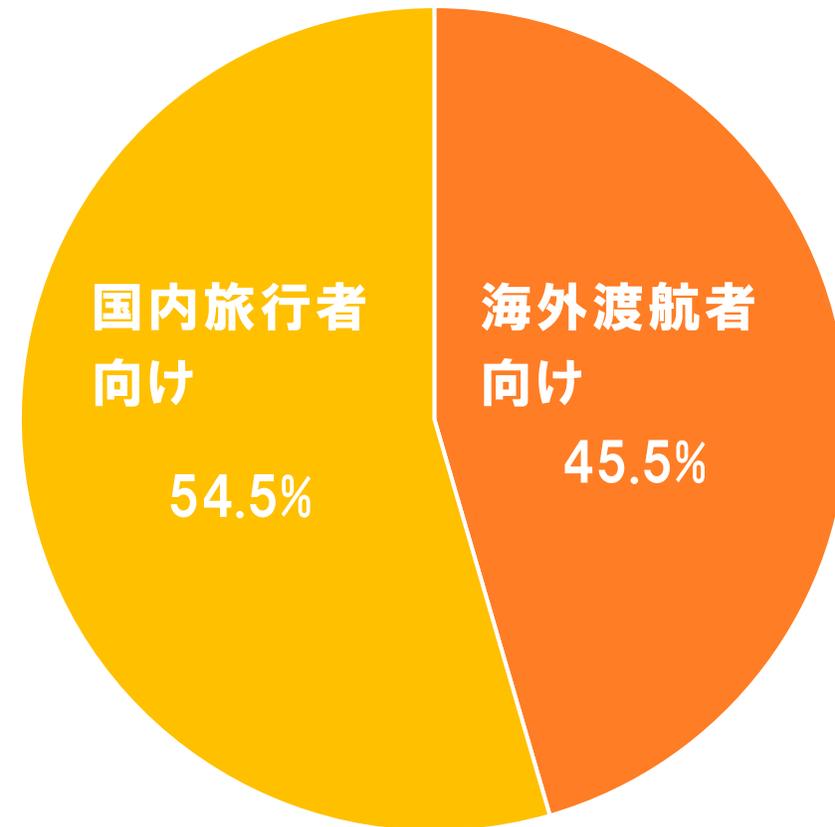
直近実績としては

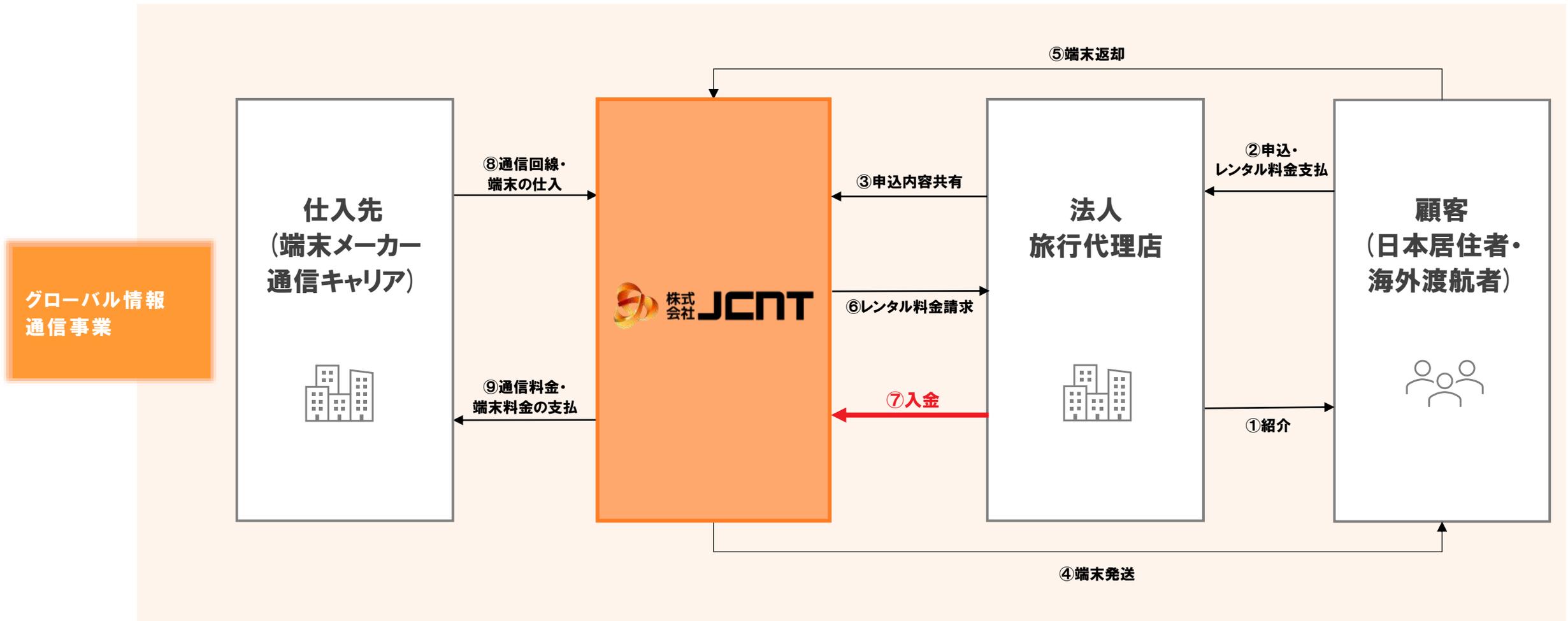
「①海外渡航者（アウトバウンド）向けが45.5%」、

「②修学旅行生等の国内旅行者向け54.5%」

の取扱比率となっている

Transfone




 株式会社 JCNT JCNT ビジネスモデル




03

D2C (ネット通販) 事業



オルクスの事業概要

日本国内での「純国内生産」にこだわり、商品一つ一つへの強い「本物品質」を重要視
MADE IN JAPANの最高品質、そして徹底したこだわりのアイテムを一人でも多くのお客様にお届けすべく、日々最高良質を追求



1 商品開発力

マーケティング目線での商品開発を実施。ニーズを分析したうえで適切な商品を販売。



2 自社D2Cのノウハウ

自社においてD2C(ネット通販)事業を行っており、独自のD2C(ネット通販)におけるノウハウを保有。

最強の売れるノウハウ®
プラットフォーム

製品一覧



- Premium Microbe Essence
 独自成分「YUKIME」を配合し、
 保湿力で乾燥から肌を守る美容液



- ジグムアルファ
 亜鉛と特許取得シトルリン×黒ショウ
 ガのヘルスサプリ



- リッチホワイト
 メラニン、シミケアに対応できるよう開
 発された薬用美白クリーム



- オルキュア
 「歯を白く、美しく」5つの有効成分配
 合の薬用ホワイトニングハミガキジェル



- ル バブリングジェルマスク
 炭酸の力で詰まりや汚れを落とす
 W発泡ジェルパック



- Koga0+
 パラベンフリー、オリジナルの美容成分
 配合し、顎から頬にかけて引き締めて、
 ハリアップを促す美顔マスク



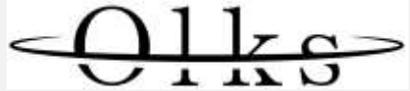
- コクファ
 ダメージを抑えて白髪を着色し、
 ツヤめく美髪へ導く
 発酵クリームシャンプー



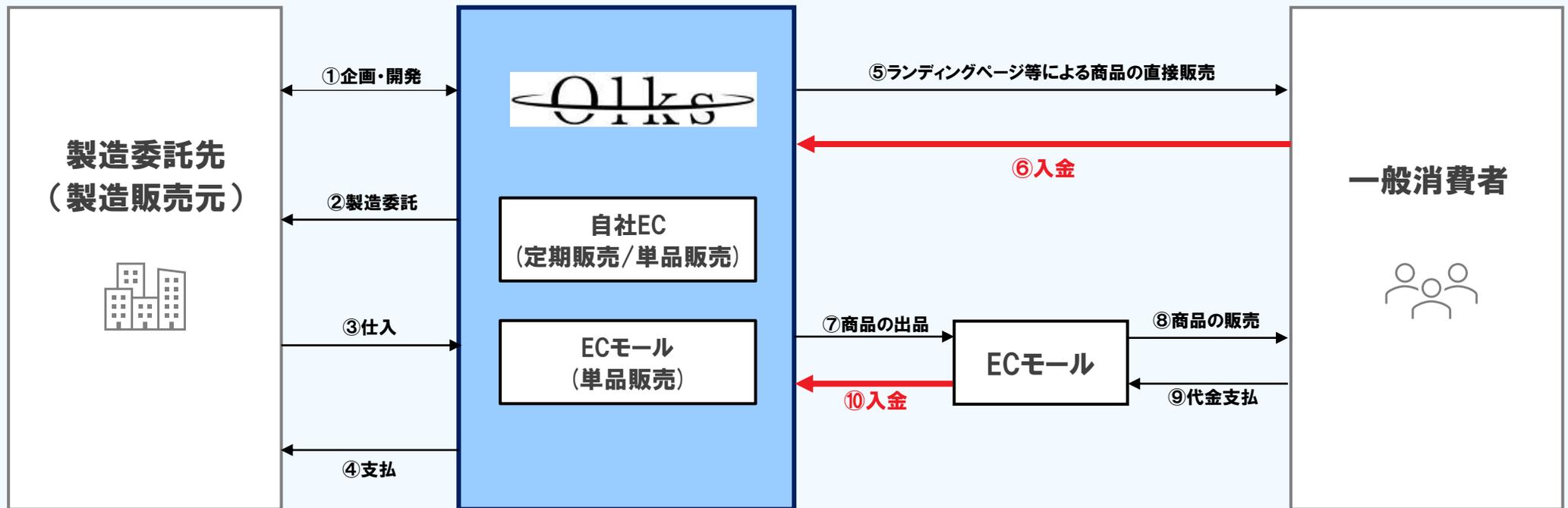
- ル ブランショット
 美白だけでなくエイジングケア
 のことも考え、独自成分をW配合した
 薬用美白美容液



- VITA JAM(ビタジャム)
 濃炭酸と4種類のビタミンC誘導体な
 どの成分で、毛穴すっきり極上エステ
 体験ができる生発泡VCパック



オルクス ビジネスモデル

D2C (ネット通販)
事業



04

ビジュアルコミュニケーション

DX・Web3事業



SOBAプロジェクトの特徴

産学官共同研究から誕生

ビジュアルコミュニケーション領域におけるテクノロジー企業

5大学(京都大学・東京大学・東京工業大学・慶応義塾大学・早稲田大学)と2社(NTTコムウェア・オムロン)の

産学官コンソーシアムが参画し10億円を投資し、
開発したビジュアルコミュニケーションサービスを低コストで、
高品質に作成できる「SOBAフレームワーク」が武器

※ビジュアルコミュニケーションDX事業とは、映像と双方向コミュニケーションで
あらゆる対話をデジタル化・収益化する事業

※Web3事業とは、金融×マーケ×ファンコミュニティをブロックチェーンで
再設計する事業

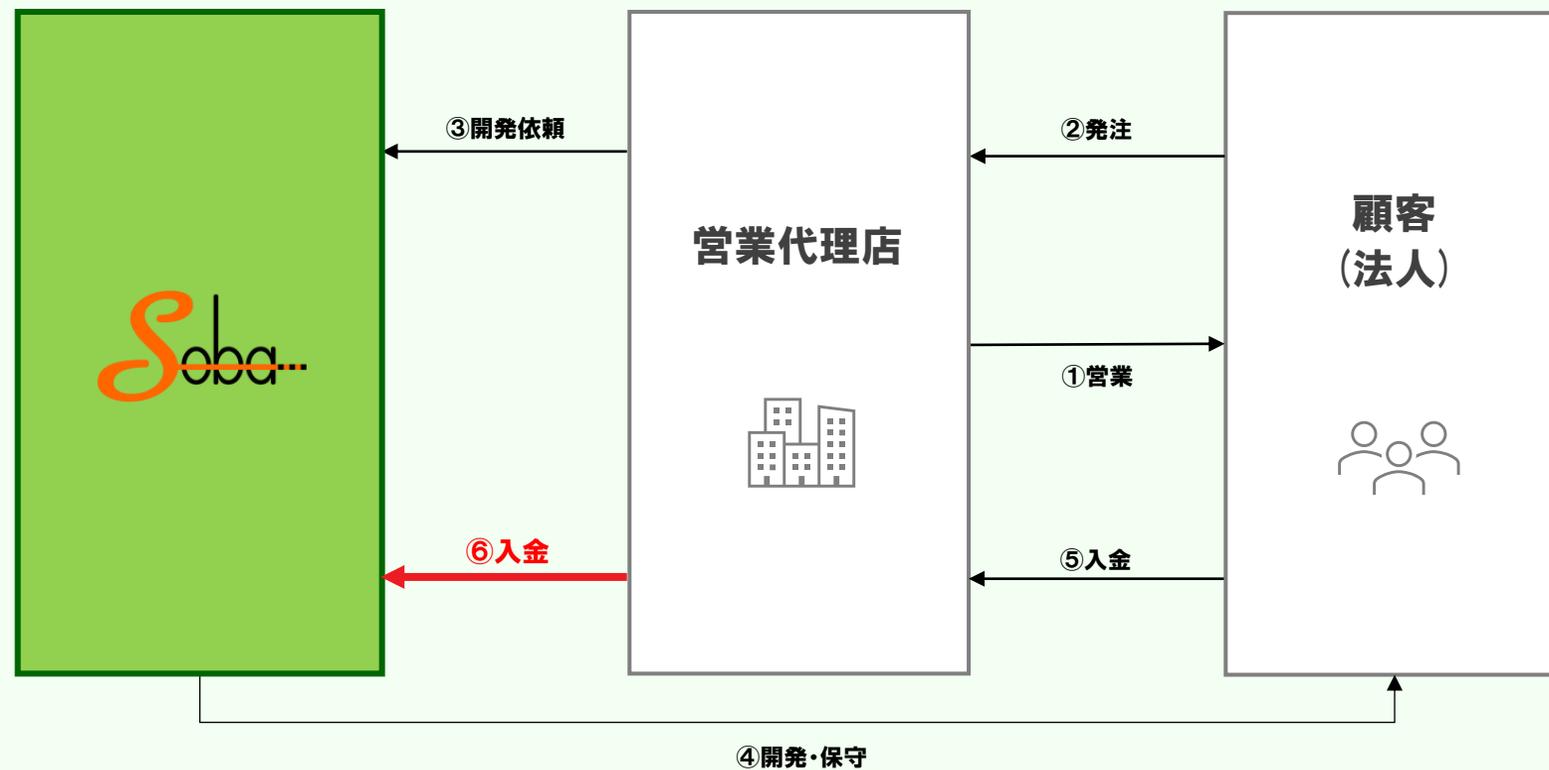
～基本サービス一覧～

【SOBAフレームワーク】





SOBA ビジネスモデル

ビジュアル
コミュニケーション
DX・Web3事業

INDEX

5

市場環境

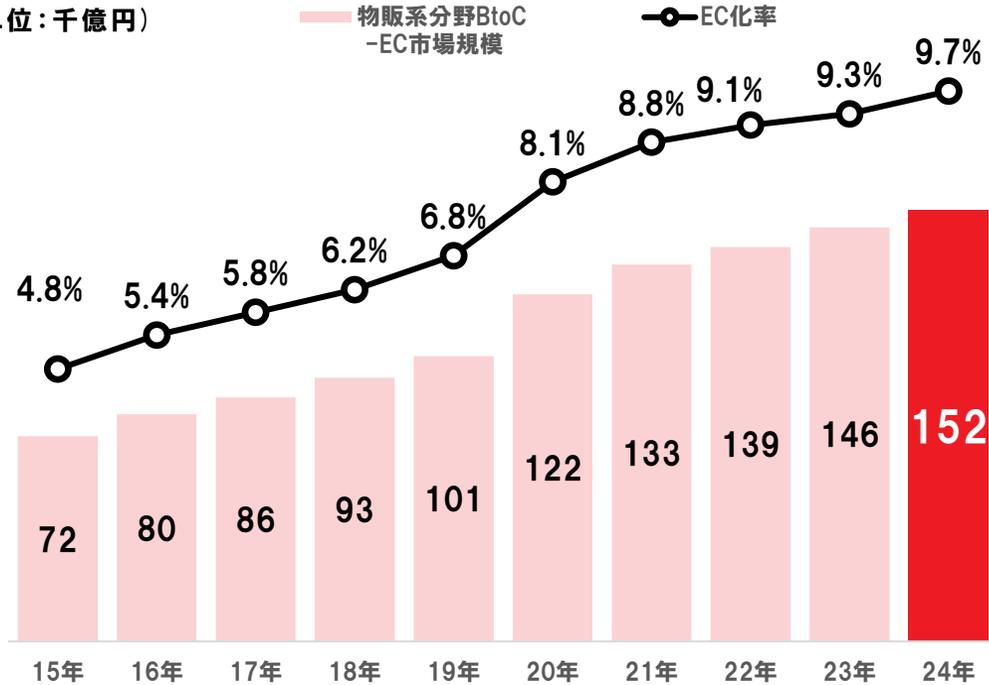
新型コロナウイルス以前より、**物販系分野のBtoC EC市場規模は右肩上がりに成長！**

国内広告費もオフライン4媒体やプロモーションメディアからインターネット広告へシフトする潮流が加速。

物販系分野BtoC - EC市場規模及びEC化率の経年変化

物販系分野のBtoC EC市場規模は右肩上がりに成長

(単位：千億円)



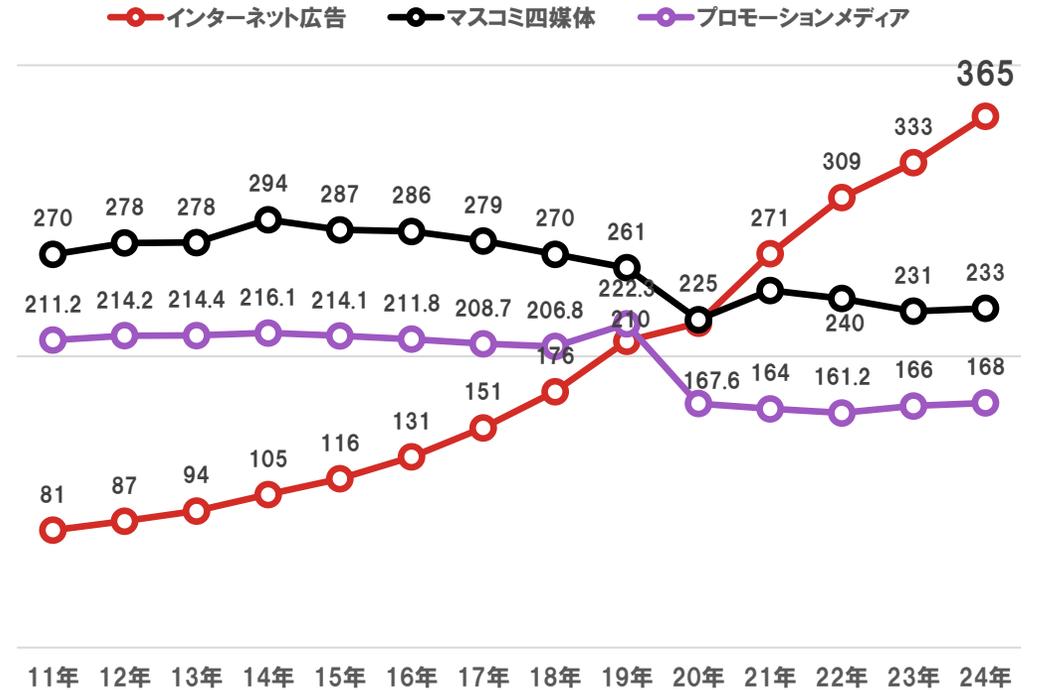
物販系分野BtoC-EC市場規模とは
国内に拠点を置く企業がインターネットを利用して製品・サービスを販売している市場の規模

出所：経済産業省「令和6年度 電子商取引に関する資料調査 報告書」資料より作成

媒体別広告市場規模の推移

国内広告費もインターネット広告へシフト

(単位：百億円)



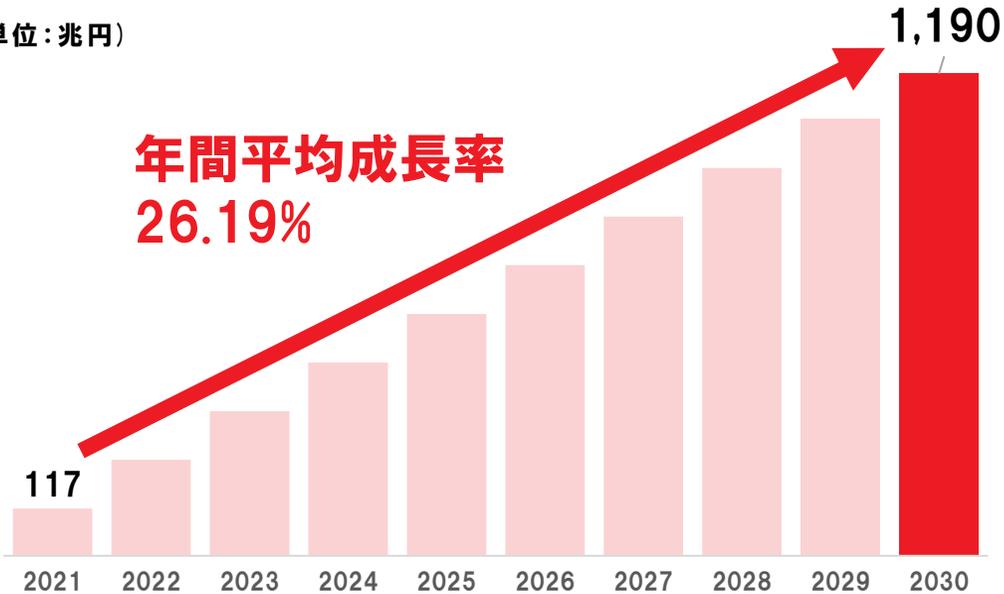
出所：電通「2024年 日本の広告費」資料より作成

越境EC市場の規模は2021年には日本円で約117兆円でしたが、2030年にはこの市場規模が約1,190兆円まで達する予想！
また、国別のEC市場シェアは中国及び米国の順となっており、大きな市場規模を有している！

世界の越境EC市場規模推移

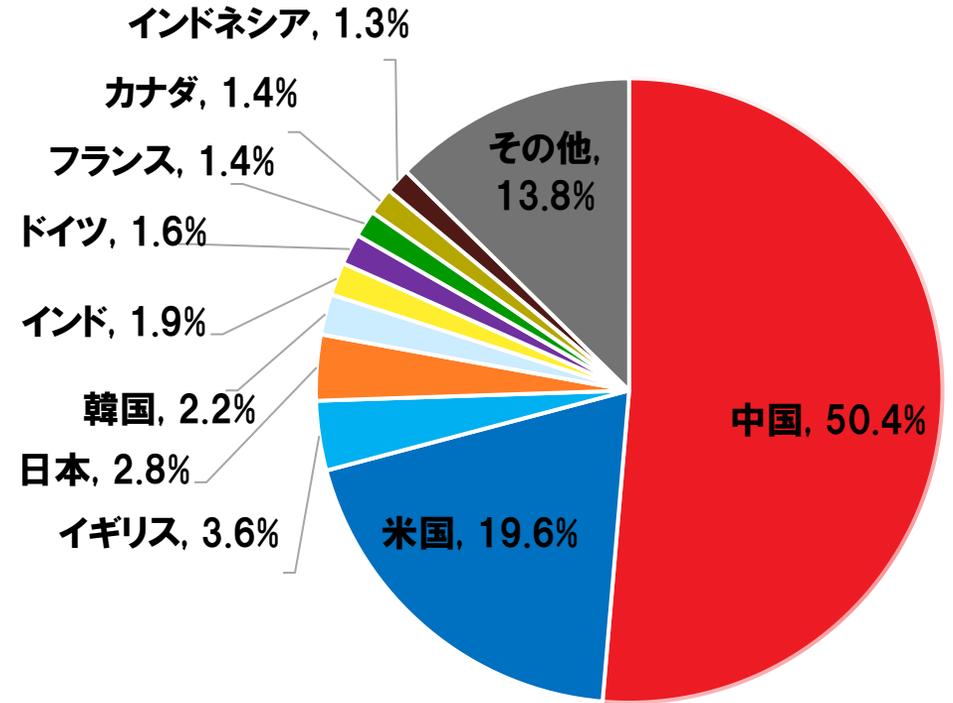
世界の越境EC市場規模の拡大予測

(単位：兆円)



出典元：www.fnfresearch ※1ドル=150円換算

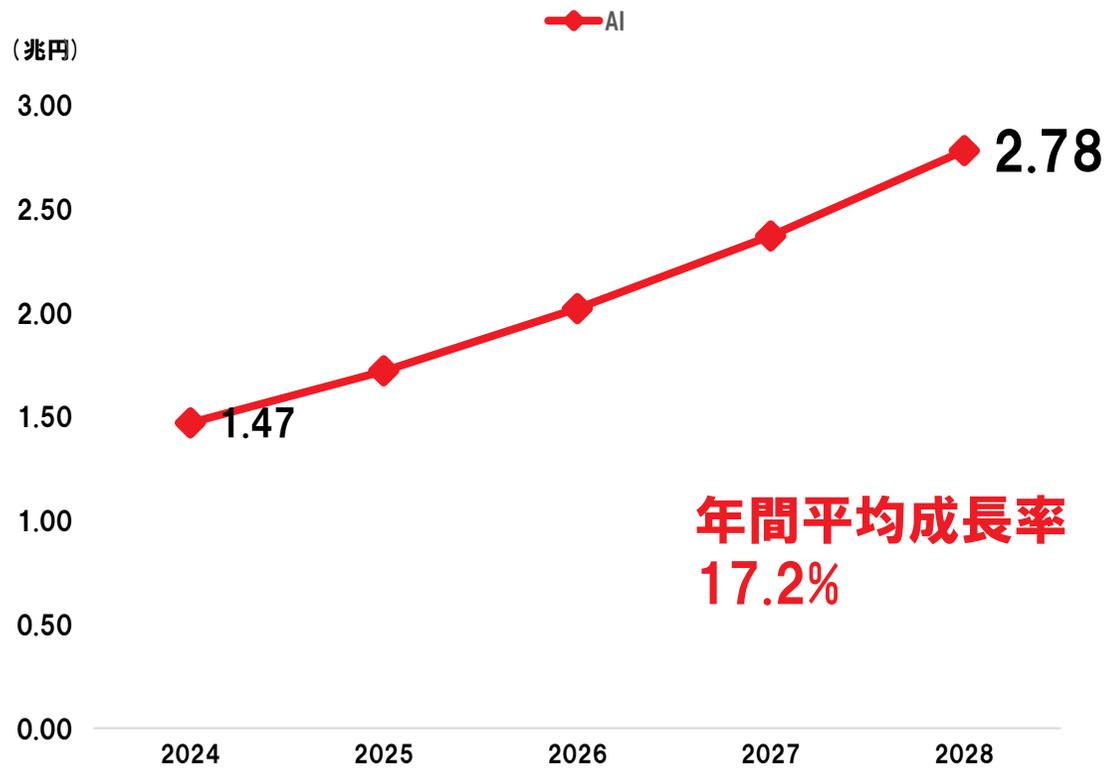
国別のEC市場シェア



出典元：eMarketer, Top 10 Countries, Ranked by Retail Ecommerce Sales, 2024をもとに経済産業省が作成

2024年の国内AI市場規模予測は1.47兆円となり、**2028年には2.78兆円と年間平均成長率17.2%で大きく成長する予測!**
 また、近年、消費者が購買プロセスをAIに委ねる「買うAI」の台頭と、企業側が販売・マーケティングをAIで最適化する「売るAI」の開発が急速に進展。**2030年には「買うAI」採用率は7.8%、2035年には「買うAI」採用率は27.2%と「AI同士が交渉する市場」が大きく成長予定!**

国内AI市場規模予測



出所:富士経済/富士キメラ総研より当社作成

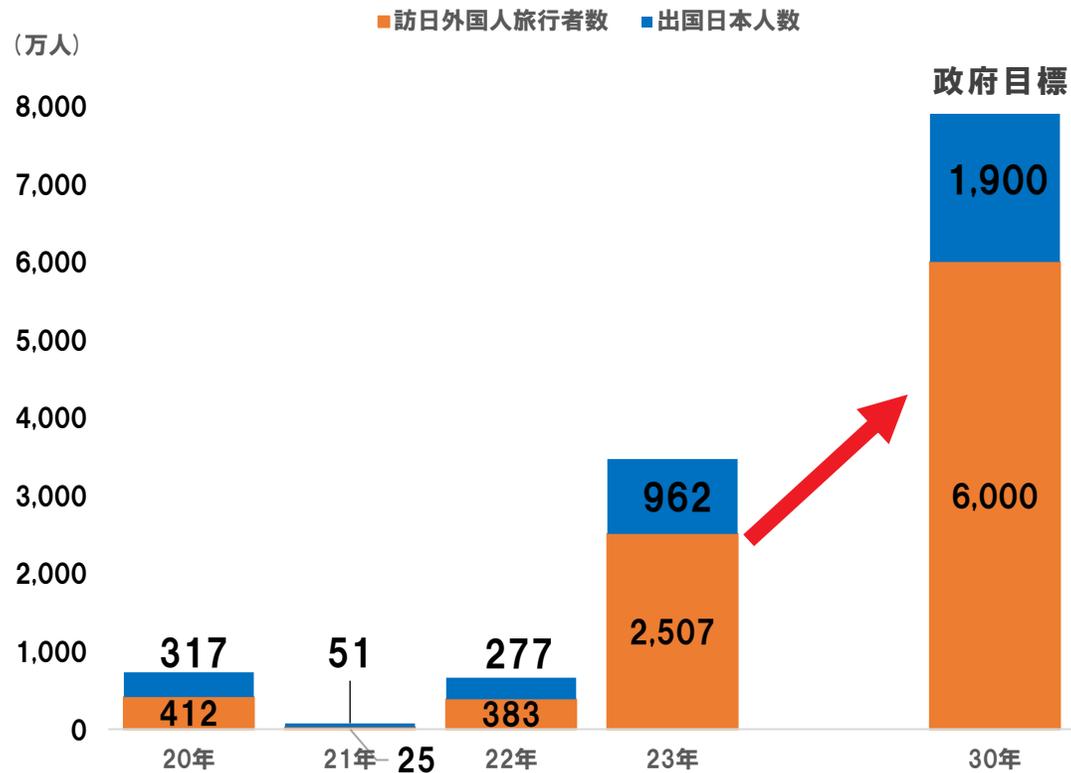
「買うAI」普及予測



出所:当社調査報告書より(https://ureru.co.jp/report/ureru_ai.report20250501.pdf)

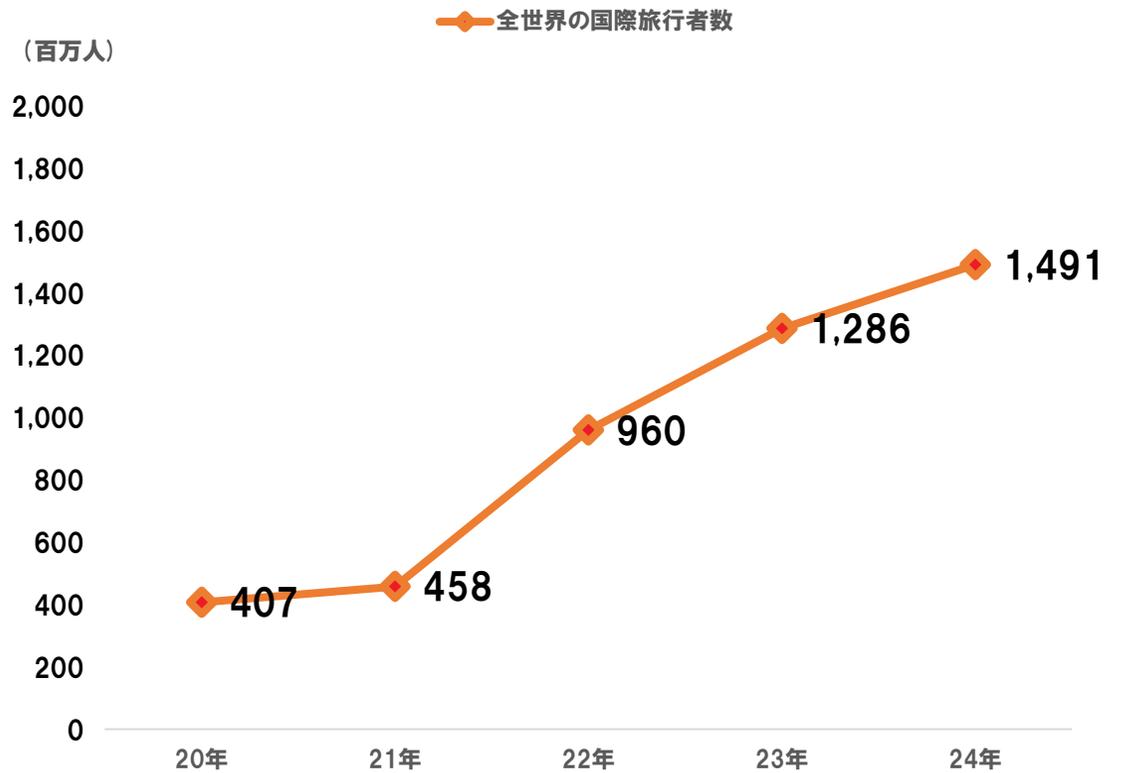
2023年の訪日外国人旅行者数は約2,507万人、出国日本人者数は962万人と推定されており新型コロナウイルス感染症拡大後、直近は大幅回復傾向。**訪日外国人旅行者数の政府目標2030年6,000万人も視野に入る状況**で推移！
また、**国際旅行者数の推移も直近回復傾向にあり、世界的に旅行需要が回復傾向にある！！**

訪日外国人旅行者数・出国日本人数の推移



出所: 日本政府観光局 (JNTO) 資料、官公庁資料、令和元年版観光白書より当社作成

全世界の国際旅行者数の推移



出所: 国連世界観光機関 (UNWTO) 資料より当社作成

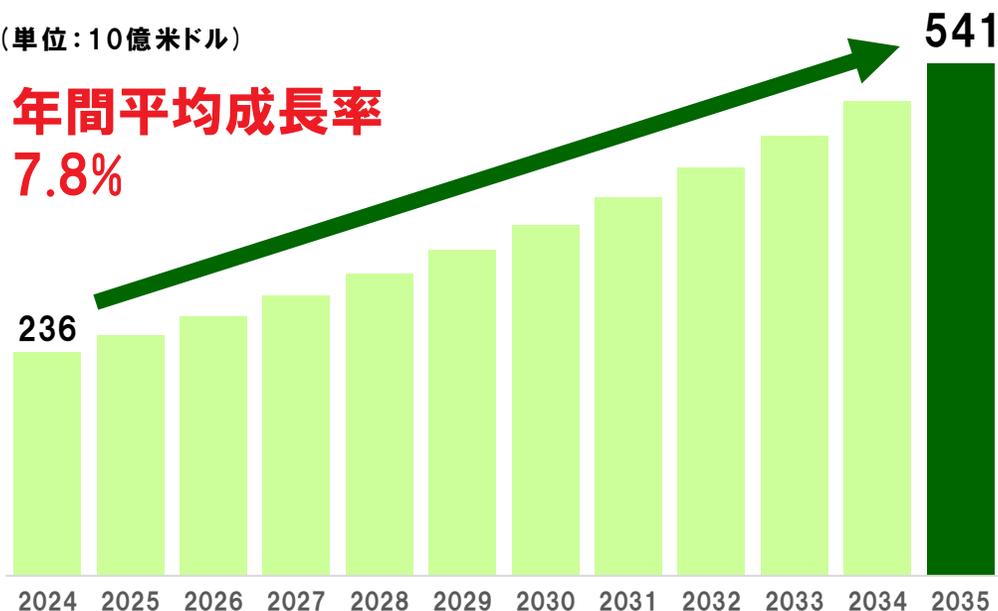
世界のビジュアルコミュニケーション市場規模は2024年には**2,360億米ドル**となっており、2035年には**541十億米ドル**と**年間平均成長率7.8%**で成長を続ける予想！

また、日本のDX市場規模は2023年には**4兆円**となっており、2030年には**8兆円**と**年間平均成長率10.4%**で成長を続ける予想！

世界のビジュアルコミュニケーション市場規模推移

世界のビジュアルコミュニケーション市場規模の拡大予測

(単位: 10億米ドル)

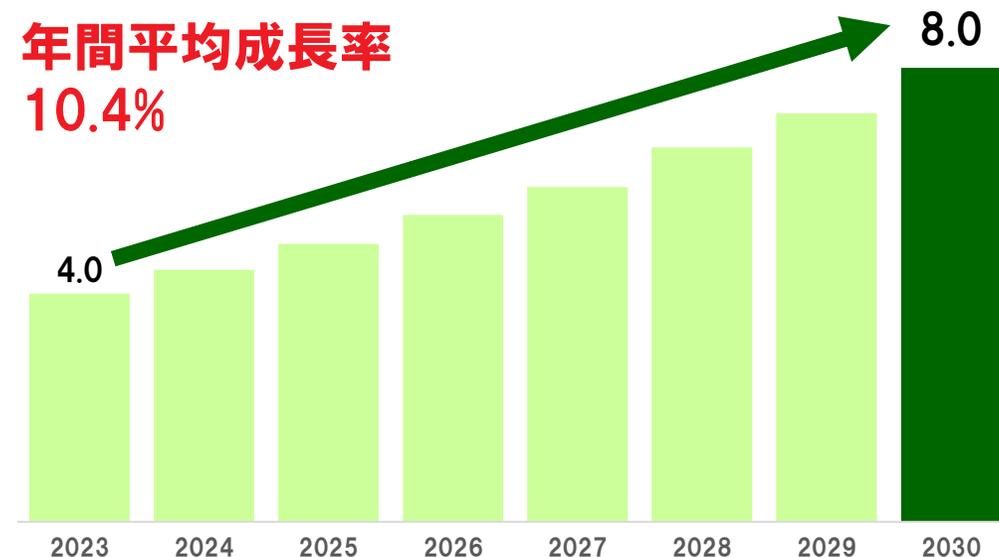


出典元: MARKET RESEARCH FUTURE Visual Communication Market
https://www.marketresearchfuture.com/reports/visual-communication-market-34348?utm_source=chatgpt.com

日本のDX市場規模推移

日本のDX市場規模の拡大予測

(単位: 兆円)



出典元: 富士キメラ総研の公表値
https://monoist.itmedia.co.jp/mn/articles/2405/01/news042.html?utm_source=chatgpt.com

日本のNFT市場規模は2024年には**1,820億米ドル**となっており、2035年には**6,340億米ドル**と**年間平均成長率12.0%**で成長を続ける予想！

また、暗号資産市場規模については2024年には**4,335億円**となっており、2033年には**3兆6,603億円**と**年間平均成長率26.7%**で成長を続ける見込みとなっている！

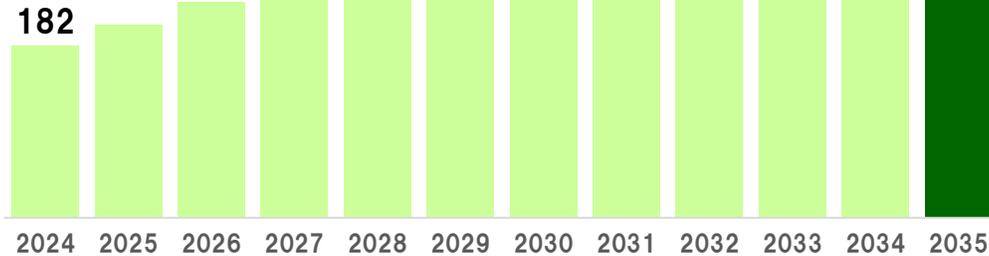
日本のNFT市場規模推移

日本のNFT市場規模の拡大予測

634

(単位: 10億米ドル)

年間平均成長率
12.0%



日本の暗号資産市場規模推移

日本の暗号資産市場規模の拡大予測

36,603

(単位: 億円)

年間平均成長率
26.7%



出典元: MARKET RESEARCH FUTURE 日本の非代替性トークン市場
https://www.marketresearchfuture.com/reports/japan-non-fungible-tokens-market-61352?utm_source=chatgpt.com

出典元: 日本の暗号資産取引所市場 推移表(IMARC, 2024-2033, CAGR=26.75%)より当社が算定

6

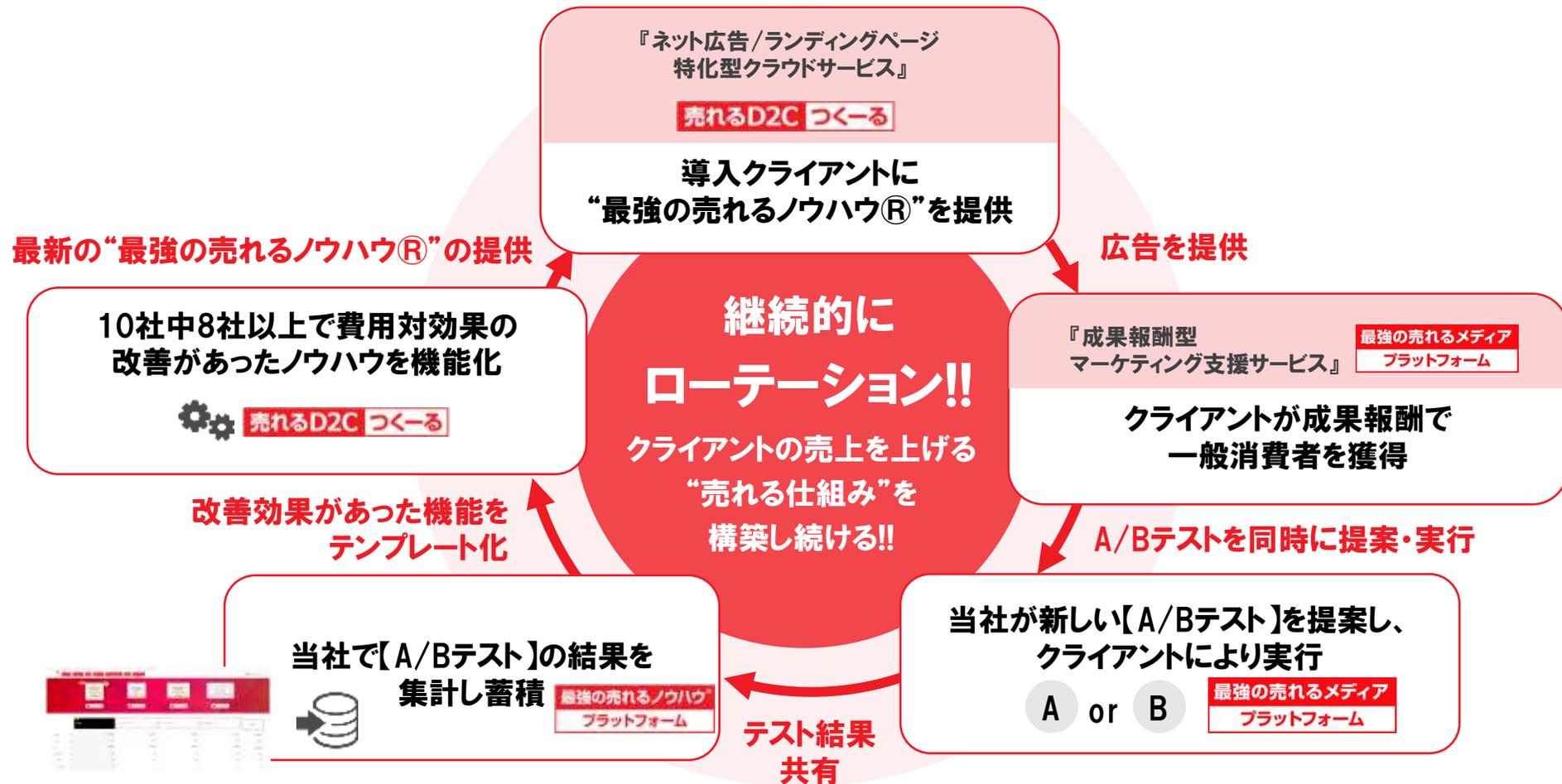
競争力の源泉



01

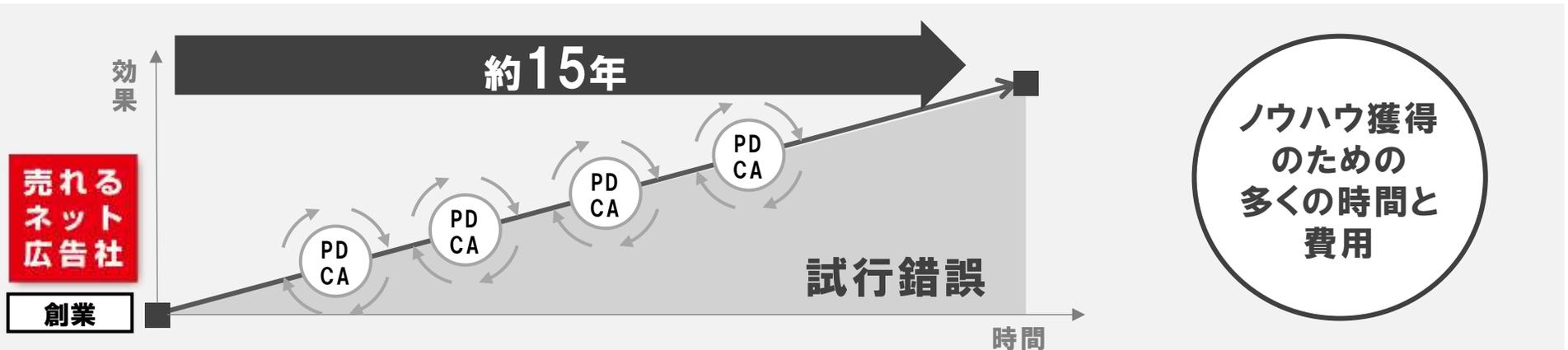
D2C (ネット通販) 向け
デジタルマーケティング支援事業

2,600回以上の【A/Bテスト】を繰り返し、事実ベースの再現性がある**D2C(ネット通販)のノウハウを取得!**
そのノウハウをサービス提供し続けることで、継続的な費用対効果・収益改善を促進!



キレイゴト無しに、約15年間で“数百億円以上”の広告費をお預かりして行ってきた“2,600回以上”の【A/Bテスト】から導き出された事実ベースの再現性がある**“最強の売れるノウハウ®”**を最初から標準装備(全部乗せ)したクラウドサービスやマーケティング支援サービスを提供！

当社が
積み上げた
ノウハウ

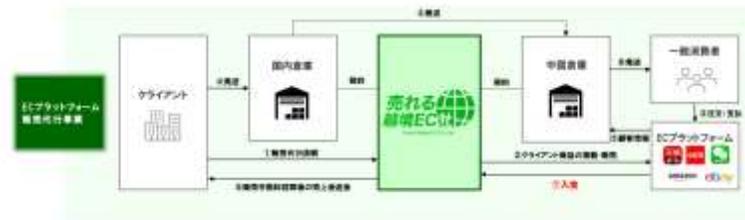


当社の
ノウハウを
活用する
企業

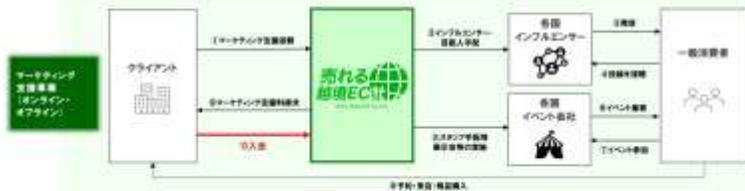


中国・米国の事業進出について、市場調査、商品選定、ECプラットフォームの開設、広告運用、フルフィルメント等、**越境EC事業サービスを一気通貫で提供可能!** 特に中国においては、国外の事業者が中国ECプラットフォームの開設・運用を実行するには設立年数や認知度等の開設条件が厳しく、難易度が高いが当社はすでに開設済み! KOC/KOL人材も多数抱えており、現地スタッフをフル活用したサービス提供が可能!

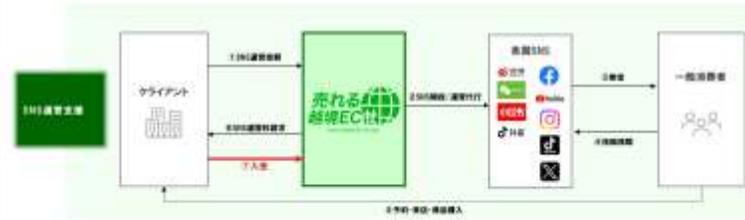
売れる越境EC社 ビジネスモデル / ECプラットフォーム販売代行事業



売れる越境EC社 ビジネスモデル / マーケティング支援事業



売れる越境EC社 ビジネスモデル / SNS運営支援事業



- ① SNS運営
- ② マーケティング施策(オンライン)
- ③ マーケティング施策(オフライン)
- ④ EC店舗運営
- ⑤ EC店舗システム開発
- ⑥ 中国進出コンサルティング

| | |
|---------|---------------------------|
| 特長 | 自社の越境ECノウハウと現地のスタッフをフル活用 |
| サービスモデル | アカウント作成から運用まで一気通貫でのサービス提供 |
| 費用 | 依頼内容に応じて変動 |

グループのD2C/EC支援で蓄積した実購買データ、広告運用ログ、LTV/解約要因を学習素材化。
AIは“学習データ”が重要。ドメイン特化のデータと“最強の売れるノウハウ®”で、一般汎用AIとの差を恒常的に拡大。
買うAI (需要側) × 売るAI (供給側) の両輪でネットワーク効果を形成し、競合SaaSより圧倒的に速い成果到達を実現。

1 分散チャネル統合

Amazon、楽天、TikTok Shop、自社EC、
広告APIなど断片化したチャネルを単一の
意思決定OSで統合最適化。
獲得→育成→継続→解約抑止の全フロー
を一元管理します。

2 エージェント化アーキテクチャ

生成AIを作業代行エージェントとして実装。
企画→制作→配信→評価→再施策の
全工程を自動化し、人手工程のゼロ到達時
間 (TTZ) を大幅短縮します。

3 ディストリビューション優位

既存クライアント群、営業チャネル、
イベント/コミュニティ (D2Cの会等) を
即時活用。初期から高密度の導入群を
確保し、リファレンス→標準化を加速。

A person in a white shirt is holding a cardboard box and a smartphone. Another person's hand is visible on the box. The background is a warm, orange-toned wall.

02

グローバル情報通信事業

Transfone事業 サービスの強み

Transfone

1. つながりやすい**世界150カ国対応!**
2. データ容量1日1GBから無制限まで**各国大容量プラン!**
3. 安心の**24時間日本語サポート!**
4. 用途に応じたデータ付き**スマートフォンのカスタマイズ!**



中央省庁、大手企業、旅行代理店、国際スポーツイベント導入等

多くのお客様から信頼され、年間8万台以上の国内・海外サービスの取引実績あり！

中央省庁等



旅行代理店等





03

D2C (ネット通販) 事業

マーケット・イン(顧客ニーズを調査し、顧客の求める製品やサービス開発をしていく)の考え方に基づき
自社のターゲットにあった顧客目線での商品開発を実施!

マーケット・イン視点での商品開発



対象となる顧客を定め
調査・課題を抽出する

課題を解決できる
商品を考える

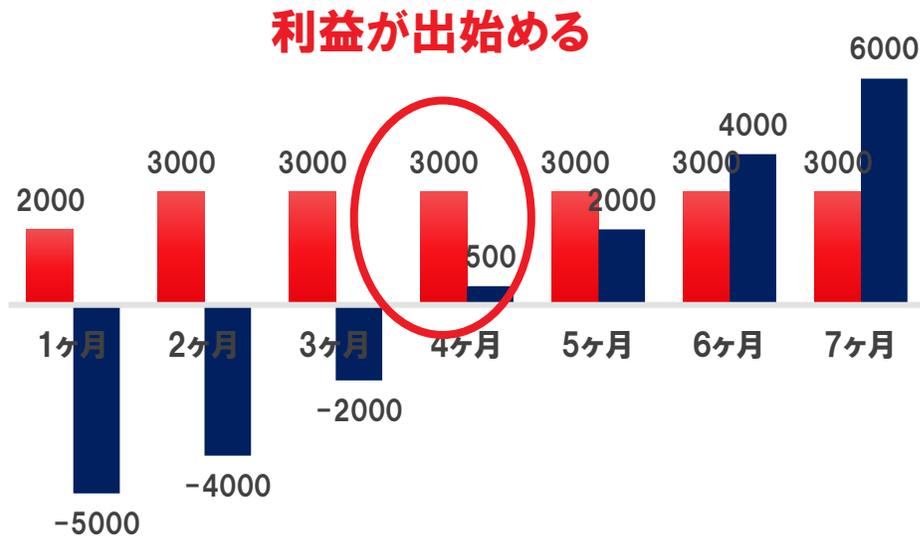
商品開発



ソーシャルECを活用したモール販売戦略は初動から利益の獲得が可能!

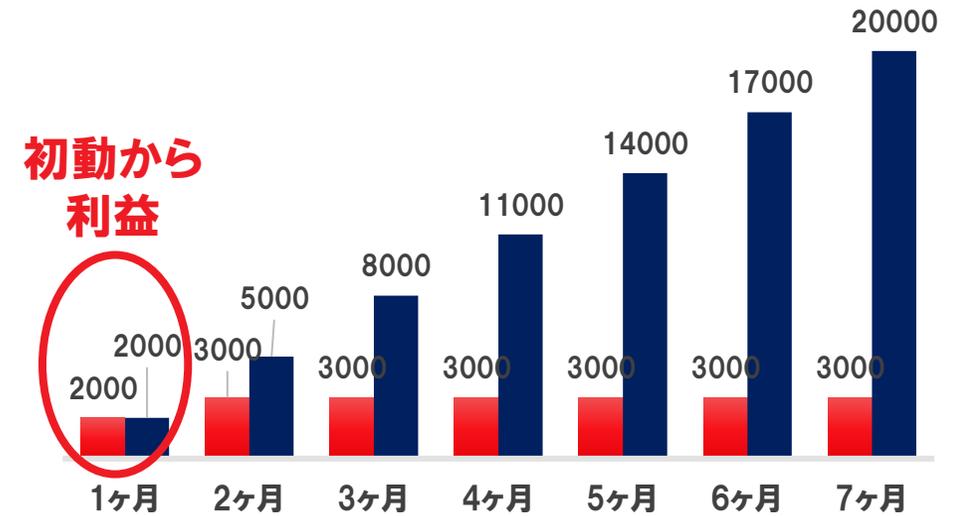
クライアントのキャッシュフロー・利益率を改善。悪質広告を排除し、回収不能をなくすことが可能であり、これまでの定期通販型成長戦略とソーシャルECを活用したモール販売による即時回収型利益最大化戦略を合わせる!

従来広告戦略による 定期通販型成長戦略



×

ソーシャルECを活用した モール販売による即時回収型 利益最大化戦略



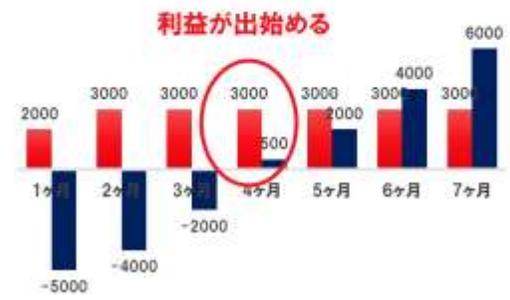
マーケット・イン(顧客ニーズを調査し、顧客の求める製品やサービス開発をしていく)の考え方に基づき

自社のターゲットにあった顧客目線での商品を開発し、適切な販売戦略を実行することで成長を目指す!

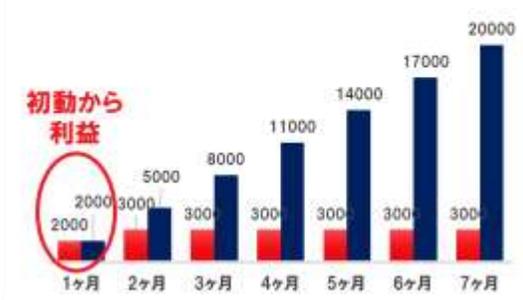
マーケット・イン視点での商品開発



従来広告戦略による 定期通販型成長戦略



ソーシャルECを活用した モール販売による即時回収型 利益最大化戦略



×

確実なニーズに
基づいた商品開発
による**収益獲得**
を実現



04

ビジュアルコミュニケーション

DX・Web3事業

SOBAプロジェクトの5つの強み

1

産学官連携による
強固な技術基盤

2001年に京都大学を中心とした産学官共同プロジェクトとして発足し、NTTコムウェア株式会社やオムロン株式会社などの大手企業と連携して「SOBAフレームワーク」を開発。映像・音声・テキスト・アプリケーション画面などの多様なメディア情報を双方向で共有できるネットワークアプリケーションの基盤技術を確立しております。

2

多様な
製品ラインナップ
と市場適応力

SOBA ミエルカ・クラウド、SOBA スクール、オンライン販売システム、ライブコマースシステム、遠隔医療サービスなど、教育・医療・ビジネス領域で活用される多彩なソリューションを展開。高い市場適応力により、様々な顧客ニーズに対応可能。

3

低コスト・高品質な
開発体制

独自の「SOBAフレームワーク・クラウド」を活用することで、従来の開発費の1/10のコストで高品質なビジュアルコミュニケーションシステムの開発を実現。スタートアップ企業や中小企業でも手軽に導入できる価格競争力を備えています。

4

次世代技術への
積極的な取り組み

Web3時代におけるユーザー主導のインターネット実現に向け、NFT決済代行サービス「SOBA NFT Plat」、NFTガス代予測サービス「SOBA GAS」、NFTを活用したクラウドコミュニティ「SOBA NFT meeting」など、先進的なWeb3サービスを展開。

5

安定した取引実績と
信頼性

NTTコムウェア株式会社やオムロン株式会社などの大手企業との取引実績があり、教育機関や医療機関との協業も進行中。安定した収益基盤と信頼性の高いパートナーシップにより、持続的な成長を実現しています。

想定される4つのシナジー効果

SOBAプロジェクトの子会社化により、当社グループの事業領域は飛躍的に拡大し、持続可能な成長基盤を確立

ライブコマース分野の拡張と技術内製化

SOBAプロジェクトの通信・映像技術と、当社のTikTokShop運用で培われた動画クリエイティブ・マーケティング運用力を掛け合わせ、「ライブコマース」の最適化プロダクト開発を加速。SaaS型プロダクトラインの強化に貢献します。

Web3×AI×EC = 次世代コマースプラットフォーム構築

Web3の分散型構造を活かし、顧客一人ひとりにパーソナライズされたショッピング体験を実現。「AIエージェント」が消費者の購買を自律的に代行する時代における、決済の安全性を担保したプラットフォームを構築いたします。

教育・医療・Web会議市場への事業展開を加速

SOBAプロジェクトが持つ教育・医療・行政向けの遠隔支援実績を活かし、当社グループの既存事業（D2C（ネット通販向けデジタルマーケティング支援事業））との補完関係を形成。新規市場への参入とポートフォリオの多様化を推進します。

SaaS型事業による収益構造の進化

SOBAプロジェクトが展開する自社SaaSサービスと、当社の「コンサル×運用」モデルを融合させることで、従来のフロー型収益からストック型ビジネスへの移行を図り、持続可能な利益成長を目指します。



7

成長戦略

01

**D2C（ネット通販）向け
デジタルマーケティング支援事業
成長戦略**

既存事業×既存業界に限定しても**20倍以上の潜在的マーケットが存在!**

“最強の売れるノウハウ®”の業界への展開を進めることで**年間3兆円規模のマーケット**にアプローチ。

前期においては、**日用品や衣料品等のクライアントを受注しサービス提供を開始**しております。

業界を拡大することで
進出可能と考える潜在的マーケット

約3兆651億円

2024年のインターネット広告費を参照

当社が展開・注力する業界のインターネット広告費に関する確たる統計データは無い。
ただし、マスコミ四媒体の広告費(2.27兆円)のうち、食品が9.5%、化粧品・トイレタリーが8.8%、
保険・金融が6.8%、不動産・住宅設備が5.0%を占める点から、
展開業界に限ってもマーケットは1兆円程度であると推察している。

業界の拡大

保険



人材



不動産



金融



等

既存業界に限定した潜在的マーケット

約200億円

単価:「売れるD2Cつくる」179万円+マーケティング支援349万円≒500万円/年
数量:化粧品製造業者4,000社

売れるD2C つくる

最強の売れるメディア

プラットフォーム

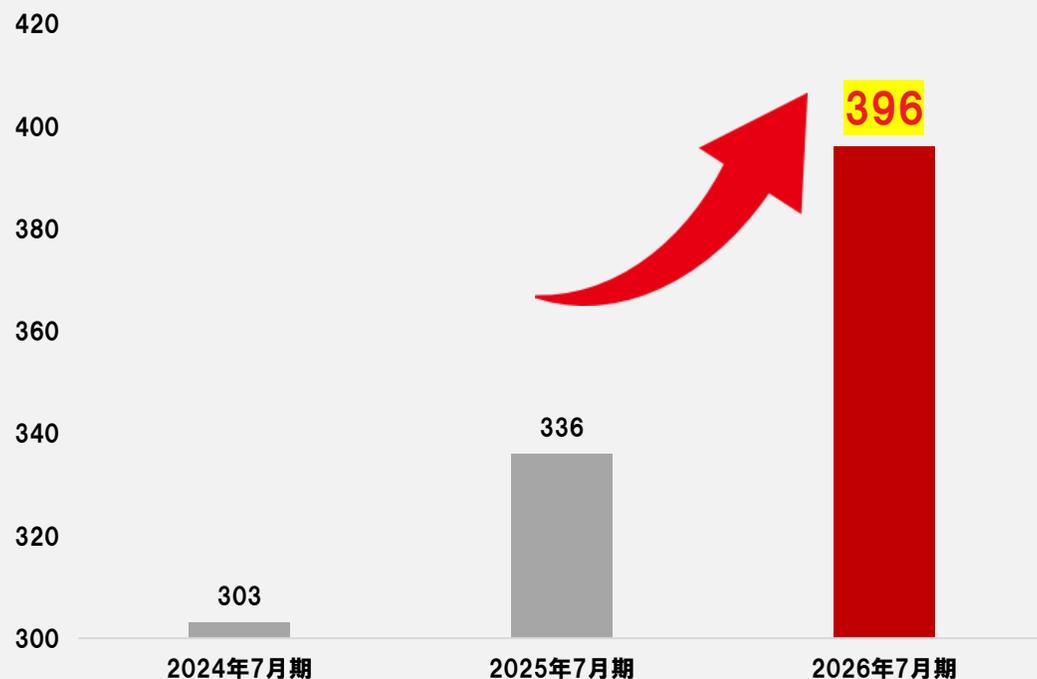
注釈:既存業界に限定した市場規模の算出に際して、化粧品製造業者数は厚生労働省 基礎統計を参照している。また、各サービスの単価は23/7期実績を参照。
進出可能と考える潜在的マーケットは、電通「日本の広告費 2022年」における媒体別広告費の概況のうちインターネット広告費(インターネット広告媒体費、
物販系ECプラットフォーム広告費、インターネット広告制作費の合算)を参照。

『メディアプラットフォーム』について、2025年3月からは30百万円以上の収益を獲得できており、

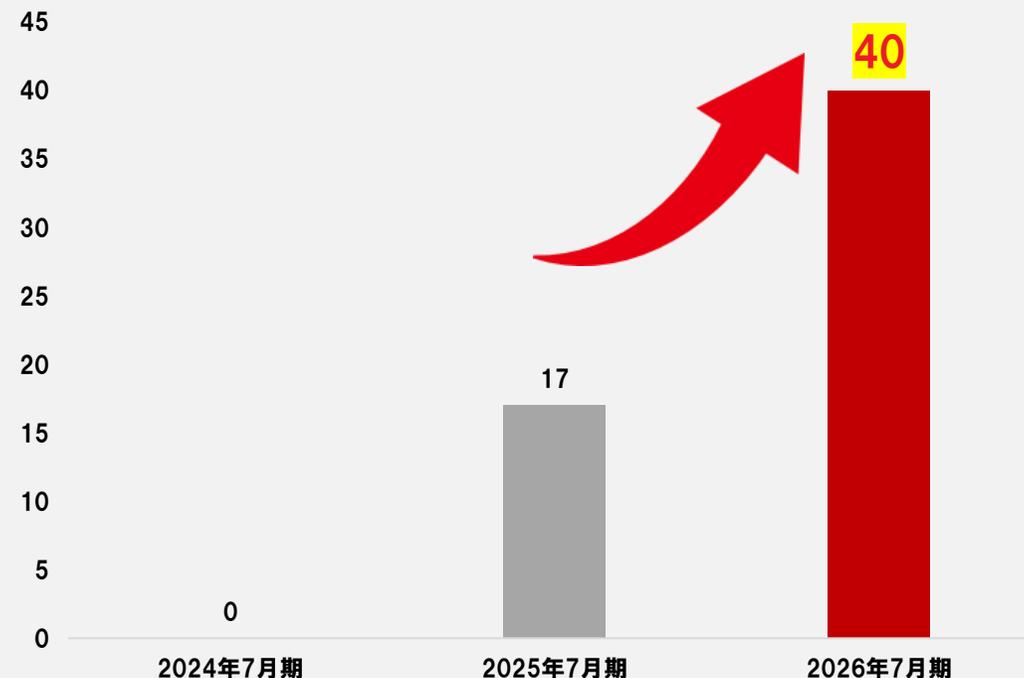
回復傾向は続く見込み。2026年7月期は前年比1.2倍の396百万円を想定！

また、運用広告も収益獲得が順調に進んでおり、2026年7月期は前年比2.3倍の40百万円を想定！

メディアプラットフォーム 売上高 (百万円)



運用広告 売上高 (百万円)



今後はアメリカ・中国における越境ECに関する【A/Bテスト】を繰り返して、越境ECノウハウを確立！

前期は中国ライブコマース分野でのサービス開始をするなど、新しい施策によるノウハウの蓄積が進んでおり、

他クライアントへ最新の越境ECノウハウを横展開することで、継続的な収益獲得を目指していく！

様々な商材販売による【A/Bテスト】実施

データ・ノウハウ蓄積

越境EC支援事業へ横展開



【A/Bテスト】で
ノウハウを集める

独自
データベース



集めたデータを
横展開

実際の販売の【A/Bテスト】のデータ



常に最新の“最強の越境ECノウハウ”
を使った越境ECの仕組みを提供

商材数が増えるごとに【A/Bテスト】を実施し、新しいデータを蓄積

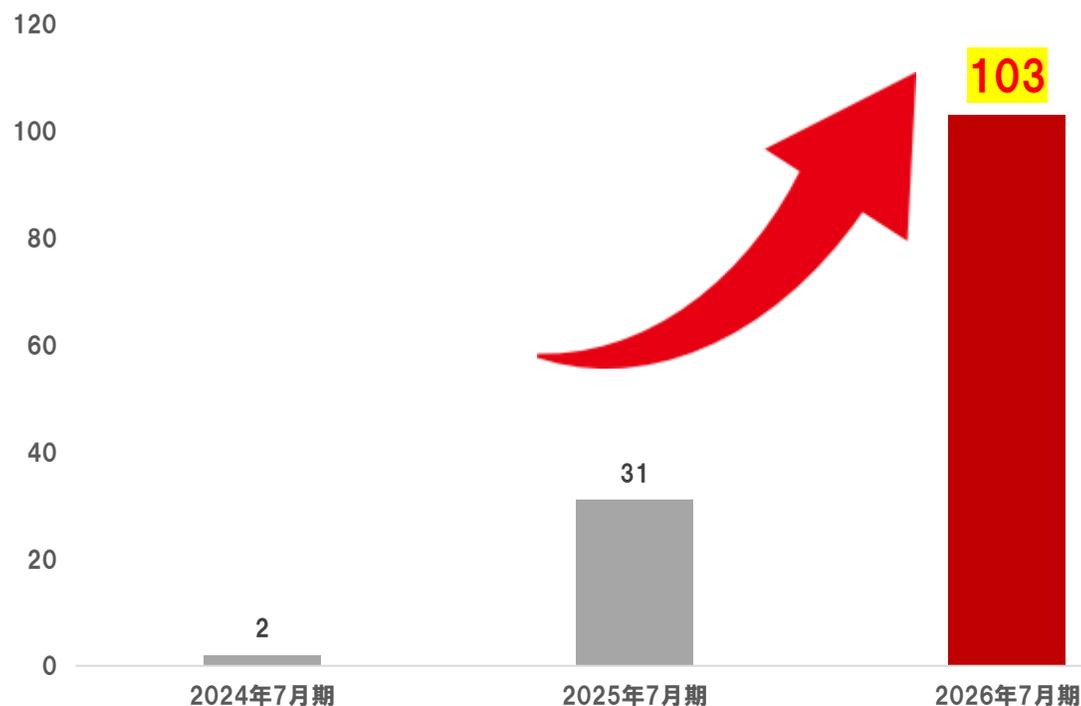
2026年7月期見通しについて (越境EC支援事業について)

越境EC支援事業について「TikTokライブコマース」・「TikTok Shop運営代行サービス」等を受注済み！
2026年7月期に順次開始準備中であり、役務提供次第収益を計上予定！

2026年7月期売上高は前年比3.3倍の103百万円を計画！



売上高 (百万円)



データ×運用ノウハウの複合により、一般汎用AIでは実現できない業界特化型の圧倒的価値を提供。確実な成長軌道を描きます。

1 プロダクト戦略～売るAI・買うAIの更なる製品化～

売れるAIシリーズ

「買うAI」「売るAI」時代のD2C/EC/店舗の売上に貢献するAIサービスをご提供します。

売れるAI
AI optimization
最適化
for ChatGPT ショッピング

AIに商品・サービスが選ばれやすくする施策をご提案する
AEO(AI Engine Optimization)のサービス

売れるAI
AI Reskilling Training
リスキリング研修

組織にAI活用を根付かせるためのワークショップ型研修プログラム。
組織が自力でAI化を進めたり、AIエージェントの構築が可能となる体制を目指す。

売れるAI
AI Marketing Agent
マーケティングエージェント

D2CやEC運営でマーケティング組織が必要とするAIエージェントツール群を
SaaS形式でご提供します。

売れるAI
AI Fulfillment Agent
フルフィルメントエージェント

D2CやEC運営でフルフィルメント組織が必要とするAIエージェントツール群を
SaaS形式でご提供します。

売れるAI
アバター

SNS・ライブコマース・ウェビナー・商品紹介動画などで
使えるAIアバターを生成します。

2 販売戦略～PLG×エンタープライズのツインエンジン

(PLG=Product-Led Growth(プロダクト主導成長))

無料接続コネクタで”刺さり”を作りPLGで
裾野拡大。

上位顧客には成果連動型とPoCパッケージ
で大型化を図る。

代理店、制作会社、Slerとの共同スキーム
(レベニューシェア)を構築し、モールや広告
プラットフォームから推奨パートナー認定を
獲得。



3 重要セグメントおよびユースケース

D2C/サブリ/美容/食品

規制表現対応と定期購入/LTV特化
型の運用で、複雑な業界要件にも全
対応します。

サブスク/教育/ヘルスケアEC

離脱予測から継続率改善まで。高LTV
顧客の維持に特化したAIソリューションを
提供。

ライブコマース/TikTok Shop

動画自動生成×在庫同期×瞬間入札。
リアルタイムコマースの最前線で圧倒的な
成果を実現

2026年7月期見通しについて (AIマーケティング支援事業について)

「買うAI」時代を見据えたD2C/EC/店舗の売上に寄与する「売れるAIシリーズ」の販売を中心として営業活動を実施

2026年7月期売上高は前年比2.4倍の12百万円を想定!



売れるネット広告社

UAI

AIでマーケティングをあたらしく、世をおもしろく
Change Marketing with AI. Make the World Curious.

事業モデルの革命

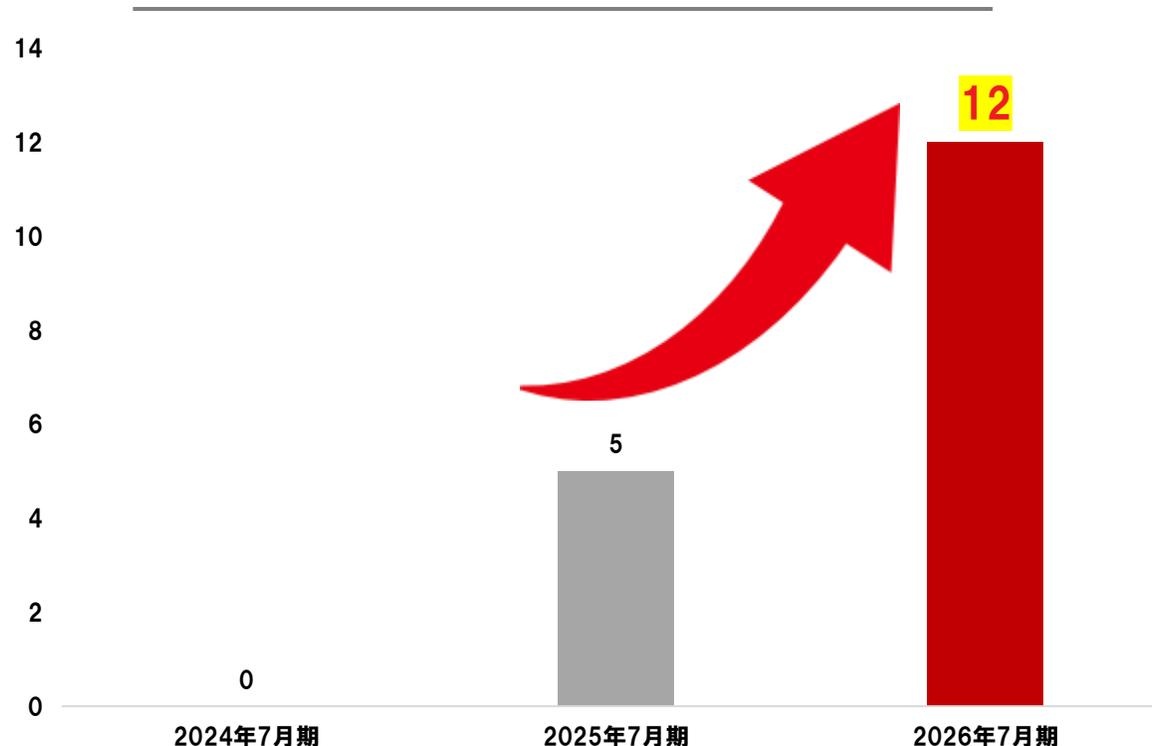
売れるネット広告社グループ(9235)、
"最強の売れるノウハウ"を実装する『AI専門』の新会社設立!
~我々が、AI時代の"ルール"そのものになる。新時代の覇権を、ここに宣言する~

売れる AI シリーズ

「買うAI」売るAI」時代のD2C/EC/店舗の売上に貢献するAIサービスをご提供します。

| | |
|--|---|
| 売れる AI AI Ambassador 最適化 for Content Marketing | AIに商品・サービスが選ばれやすくなる結果をご提案する AEO(AI Engine Optimization)のサービス |
| 売れる AI AI Reskilling Training リスキリング研修 | 組織にAI活用を推進させるためのワークショップ型研修プログラム。 組織が自力でAI化を進めたり、AIエージェントの構築が可能となる体制を目指す。 |
| 売れる D2C/EC AI Agent エージェント | D2CやEC運営でマーケティング組織やフルフィルメント組織が必要となるAIエージェントツール群をSaaS形式でご提供します。 |
| 売れる AI AI Avatar アバター | SNS・ライブコマース・商品/サービス動画で使える AIアバター動画を生成します。 |
| 売れる AI AI Website Builder ホームページ制作 | 原稿、画像、動画、お問い合わせフォームなど、 フルAIで貴社のホームページ制作を代行します。 |

売上高 (百万円)



これまで既存の領域の事業に加えて、越境EC事業・M&A支援事業等を実行しノウハウを獲得することで、

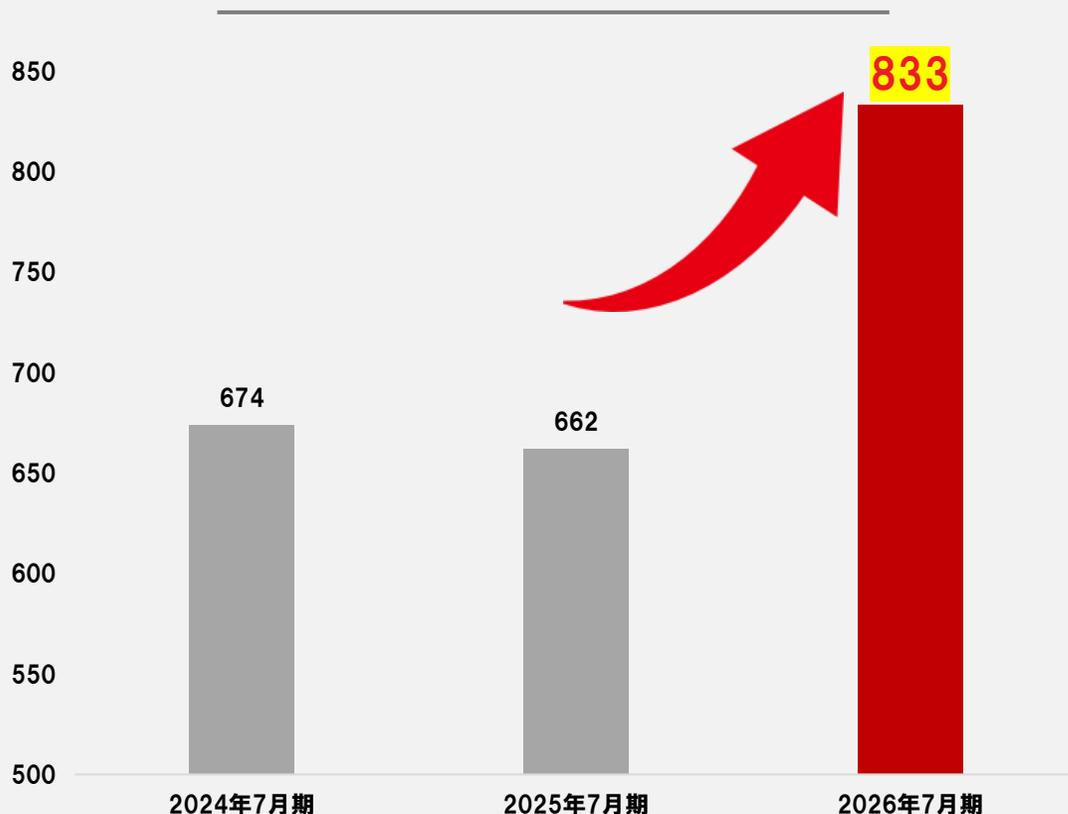
「売れるネット広告社に依頼すれば世界中のダイレクトマーケティング領域の課題が解決する」

＝「世界一のダイレクトマーケティング<売れる広告>支援グループになる」ことを目指していく！！

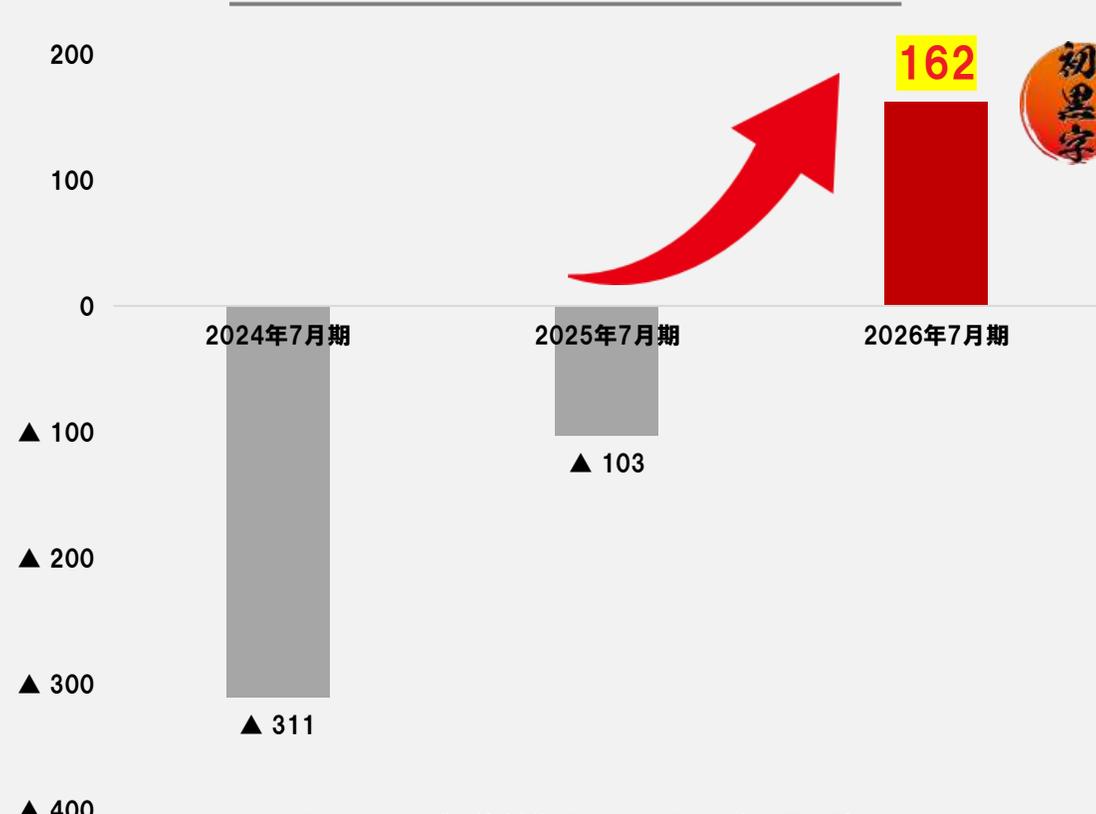


以上により、D2C (ネット通販) 向けデジタルマーケティング支援事業については
売れるネット広告社の収益が段階的に回復し、越境事業の収益拡大等も見込まれることから
2026年7月期は**売上高833百万円/営業利益162百万円と黒字化の見通し!**

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



※ホールディングス体制移行のため、2025年1月以降、
共通費は各セグメントから外しております

A person in a white shirt is holding a cardboard box and a smartphone. Another person's hand is visible on the box. The background is a warm, orange-toned wall.

02

グローバル情報通信事業

既存事業の強みを活かしながら、**新たな収益源を創出し、最終的には継続的な顧客価値の提供実現を目指す**

Phase1:既存事業の最大化

海外渡航者向けレンタルWi-Fi事業と修学旅行者向け携帯電話レンタルサービスの販路拡大と単価向上を実現します。法人向けサービスの強化により、安定した収益基盤を構築いたします。

Phase2:インバウンド事業展開

訪日外国人向けe-SIM販売をフックとして、インバウンド市場に本格参入します。通信サービスを起点に、観光・宿泊・アクティビティまで包括的なソリューションを提供してまいります。

Phase3: サブスクリプション展開

蓄積した顧客データを戦略的に活用し、継続的な収益モデルを構築します。定期配送サービスや高付加価値ツアーの提供により、顧客生涯価値の最大化を図ります。(顧客データに対する物品の定期配送・体験/サポートの継続提供・サブスク型アプリサービス提供など)

Phase 1: 既存事業の最大化

1 法人向けレンタルサービスの強化

地域特化戦略

地方優良企業にエージェントや紹介を使うことで、効率的にアプローチし、販路拡大やグローバルサウスやアフリカ等今後需要拡大が予測される地域のサービス提供を先行させ、利用ニーズの拡大を行っていきます。

業種特化アプリ等の開発

Transfoneを「選んでいただく理由」を創出する必要があると考え、AIを利用した業種特化の高機能翻訳・通訳アプリ等を提供し、利便性を高め、継続利用を促す施策を実施します。

2 国内修学旅行向けレンタルサービスの強化

シェア拡大施策

競合他社の少ない優位性のある事業として、未接触の旅行代理店等を細かくアプローチし、着実にシェアを増やしてまいります。MDMやi-filter等の機能を活用することで、ガラケーニーズにも対応し、市場カバレッジを拡大いたします。

単価アップ施策

課題学習に活用できる教育コンテンツを提供することで、教育現場での満足度を高めながら、サービスの付加価値を向上させ、単価アップを実現してまいります。

Phase2:インバウンド事業展開

訪日外国人向けe-SIM販売をフックとして、インバウンド市場に本格参入します。通信サービスを起点に、観光・宿泊・アクティビティまで包括的なソリューションを提供

1 e-SIM・SIMカード販売

e-SIM・SIMカード販売eSIMマート等の通常販路に加え、売れる越境EC社のノウハウを活かした現地サイト販売・流通網を構築し、競合優位性を確立いたします。

2 レンタルWi-Fi提供

越境EC社の販路で現地認知を高め、事前ヒアリングによる観光情報提供等、レンタルならではの価値を創出。

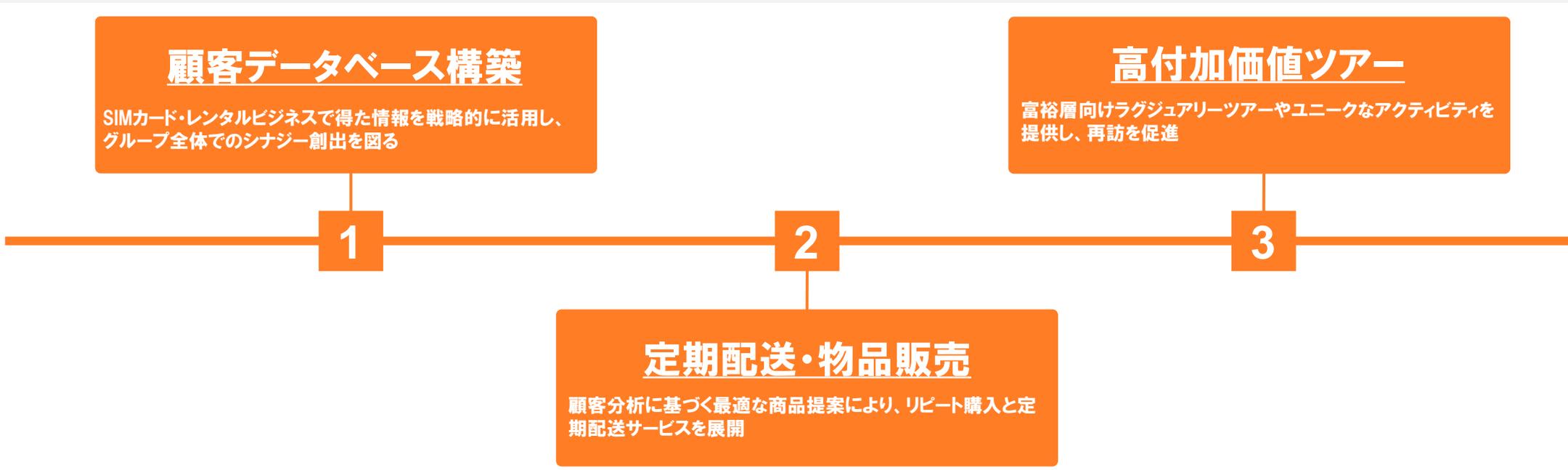
3 クロスセル実施

宿泊、食事、観光地、アクティビティのクーポン提供とレベニューシェアにより、収益機会を拡大してまいります。

4 スマホレンタル

観光情報、クーポン、交通系・決済系サービスを連携させた総合ソリューションとして提供し、端末在庫を有効活用。単なる通信手段の提供にとどまらず、日本滞在中の利便性を高める総合的なソリューションとして位置づけます。これにより、保有する端末在庫を戦略的に活用しながら、高付加価値サービスを実現。

Phase3:サブスクリプション展開



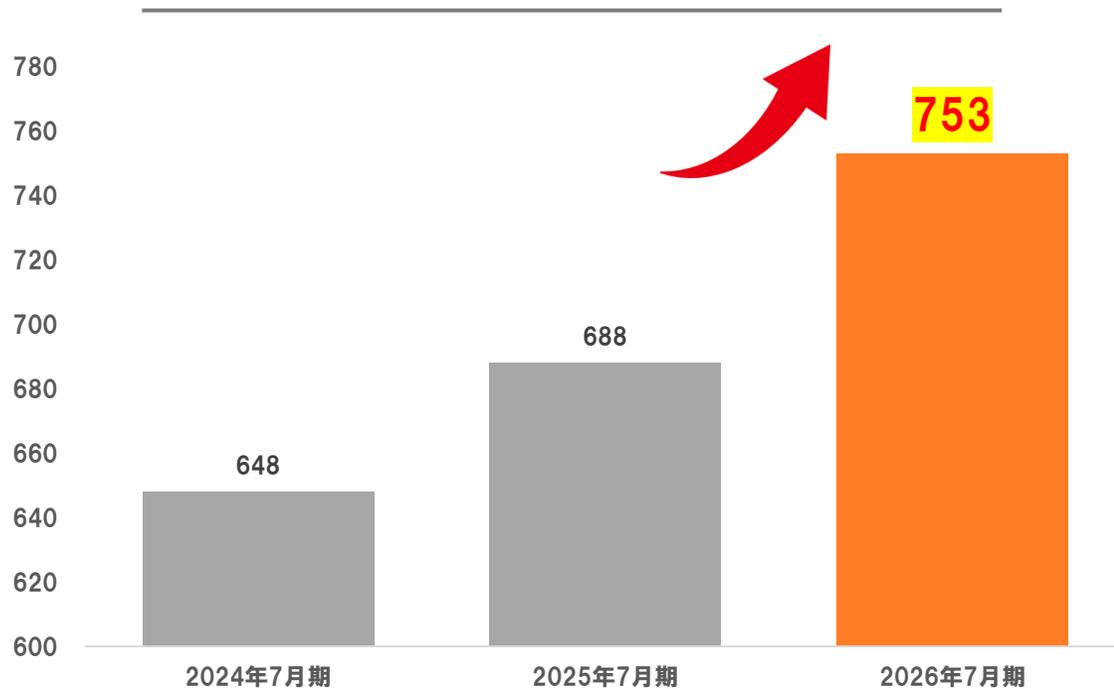
キャッシュポイントの複数化

| | | |
|--|--|--|
| <p>定期配送サービス</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 顧客嗜好性の分析 ● リピート商品の提案 ● 購入代行サービス ● 継続的な価値提供 | <p>EC物品販売</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 日本商品の販売 ● 越境ECノウハウ活用 ● グループシナジー創出 ● 収益の多角化 | <p>ツアー・体験企画</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 富裕層向けツアー ● 特別なアクティビティ ● 日本ならではの体験 ● 高単価収益の確保 |
|--|--|--|

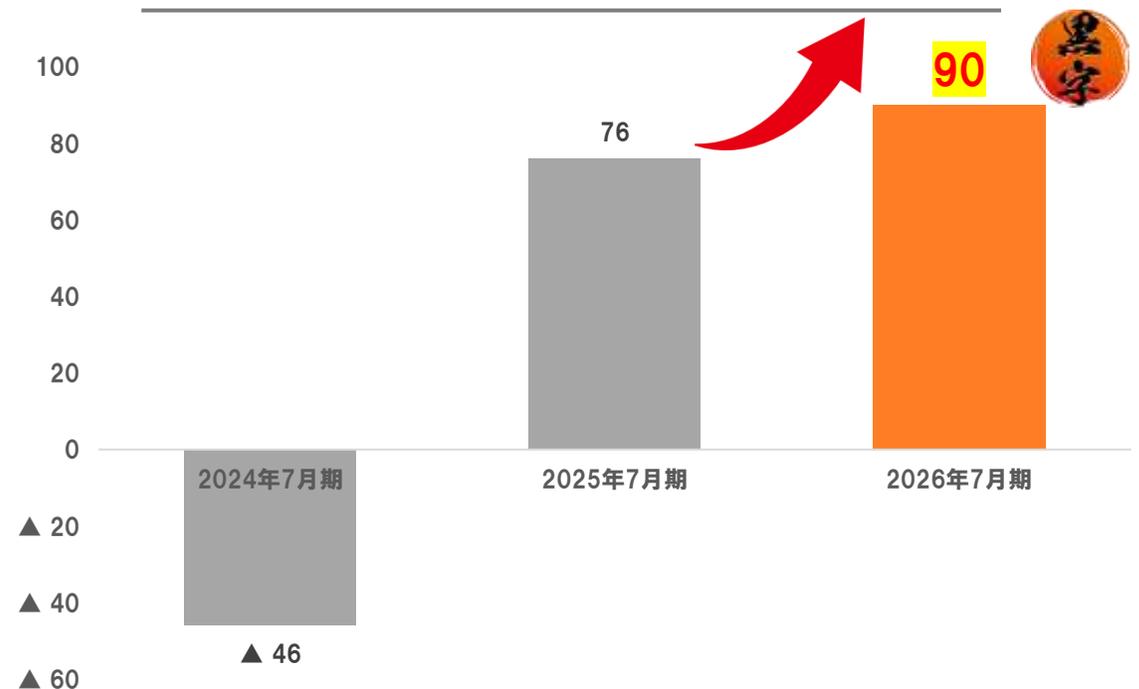
2026年7月期の見通しについて (グローバル情報通信事業について)

以上の戦略により、グローバル情報通信事業については海外出張・国内修学旅行向け中心にサービス提供を進め**堅調に収益を拡大予定!**

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)





03

D2C (ネット通販) 事業

自社EC戦略： プラットフォーム別の最適アプローチ

Amazon戦略

SEOと広告の二刀流で、ランキングと可視性を同時に獲得します。検索アルゴリズムを徹底分析し、商品タイトル・説明文・キーワードを最適化することで自然検索での上位表示を実現します。

同時に、スポンサープロダクト広告とスポンサーブランド広告を戦略的に運用し、競合が多いカテゴリーでも確実に顧客の目に触れる機会を創出します。

楽天戦略

レビューの量と質を起点に、楽天独自のアルゴリズムを押し上げます。購入後のフォローアップメールを自動化し、満足度の高い顧客からの高評価レビュー獲得率を向上させます。

レビュー数が増えることで検索順位が上昇し、さらなる購入とレビューの好循環を生み出します。この戦略により、広告費を抑えながら持続的な売上成長を実現できます。

自社EC戦略:グローバル展開

グループシナジー の推進

グループシナジーを活かし、売れる越境EC社がオルクス商品を中国市場へ展開。現地の消費者ニーズやトレンドに合わせた商品選定とマーケティング施策を実施。



自社海外展開推進

自社による、台湾・ベトナム等東南アジア市場での販売展開を進めます。現地法人との業務提携なども進め、現地ECプラットフォームやSNSを活用し、段階的に市場浸透を図ります。



自社EC戦略：プロダクト勝ちパターンの横展開

ヒット商品を起点に、サイズ・味・限定色・季節限定といった派生商品を戦略的に投入。既存顧客のリピート購入を促進しながら、新規顧客層の開拓も同時に実現。

獲得の安定化

派生商品展開により新規顧客との接点を拡大し、
安定的な顧客獲得を実現します

継続率の向上

商品バリエーションの充実により、飽きずに
継続購入できる環境を整えます

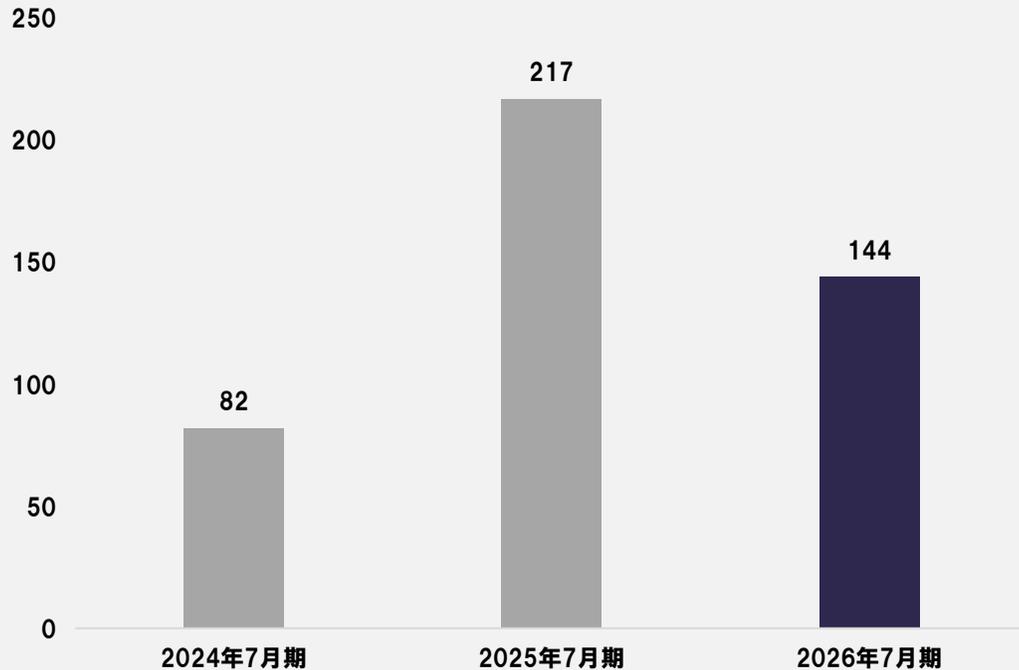
単価の引き上げ

限定商品やプレミアムラインの投入で
顧客単価の向上を図る

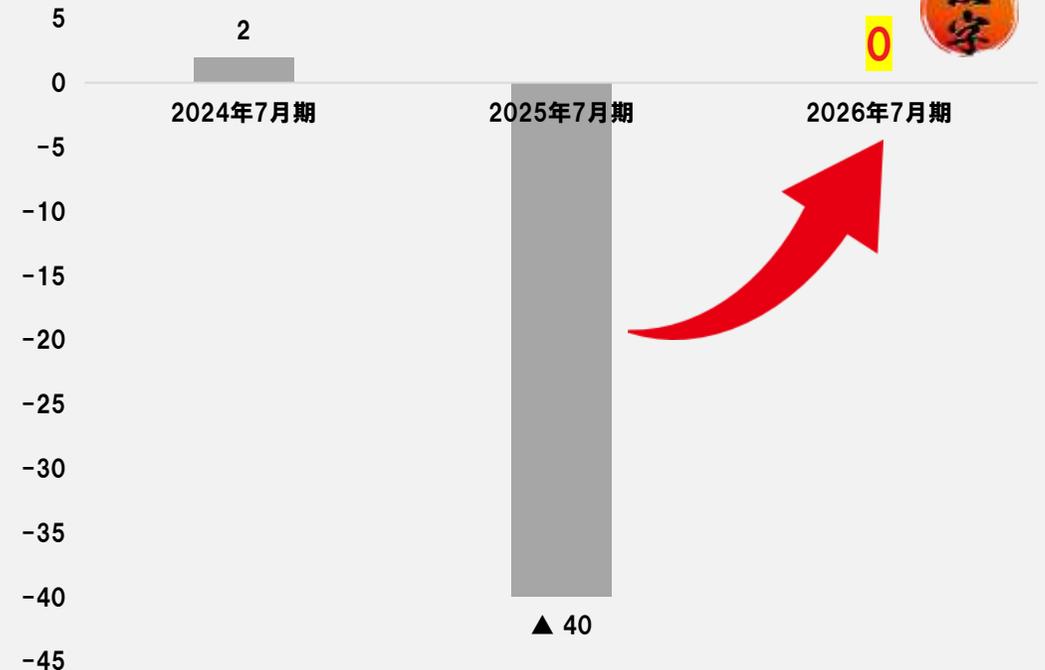
様々な販売戦略を通じて、獲得の安定化・継続率の向上・単価の引き上げを同時に達成。
チャンネル×商品×体験がスパイラルに伸びる成長モデルを確立し、持続的な事業拡大を推進します。

D2C (ネット通販) 事業についてはアルゴリズムの変更から回復段階にあるが、プラットフォーム別の最適アプローチやグローバル展開等の施策を行うことに加え
広告宣伝費・支払手数料等のコスト構造を見直すことで**営業利益ベースでは±0を計画**

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)





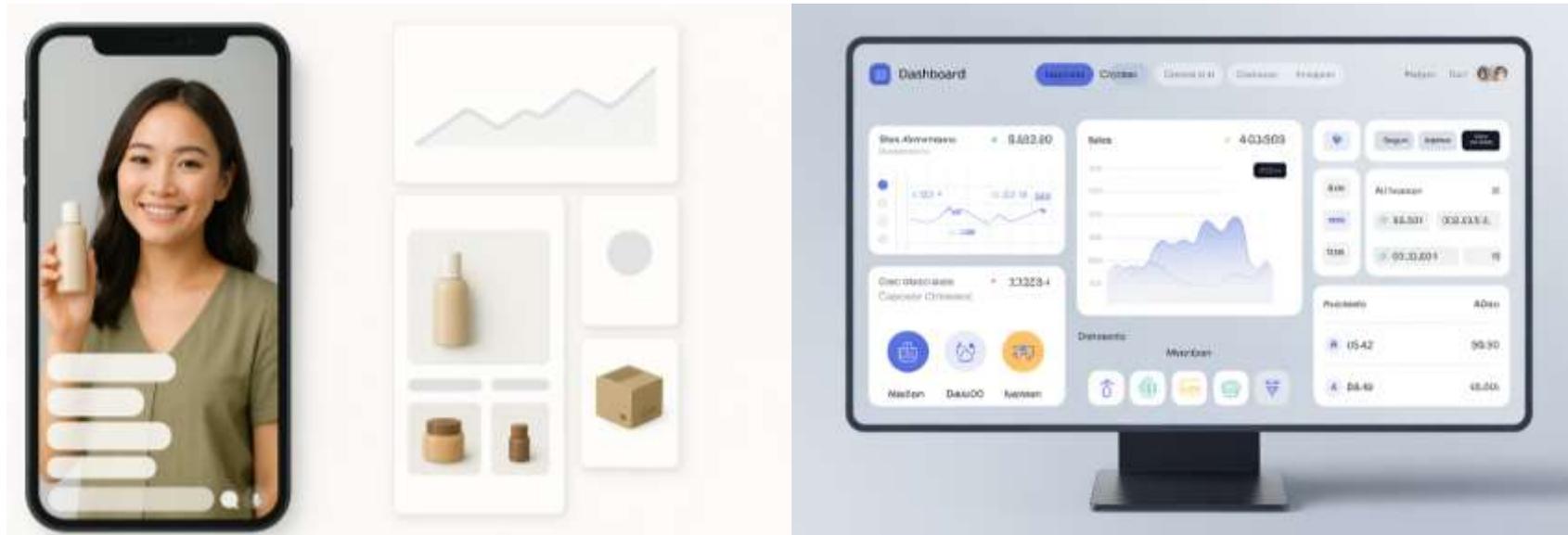
04

ビジュアルコミュニケーション

DX・Web3事業

SOBA Live (仮) 構想

SOBA Live (仮) とは「同時配信型ライブコマースSaaS」
SOBAコミュニケーションのビジュアルコミュニケーション技術を生かした
「ライブコマースプラットフォーム」を開発し、
SaaS + 周辺売上(広告運用・動画制作・インフルエンサー)により
ブランド粗利とLTV最大化を実現するサービスを想定



SOBA Live (仮) 構想

売れるネット広告社グループシナジー(【A/Bテスト】・越境・AI等)を
最大限生かしたサービスを想定

【主な機能想定】

同時配信・一元運用

Instagram/YouTube等へ同時配信
コメントは統合UIで管理
購入は自社ECに誘導

SDK/ホワイトラベル

自社アプリ/ECにネイティブ実装
(ライブプレイヤー、1クリック購入機能)



リアルタイムAI

配信前の台本生成、
配信中のコメント解析、
配信後のハイライト自動作成など。

データ主権

視聴分数/コメント/カート/購入データを
24h以内にDWH/CRMへ同期。

2026年7月期の見通しについて (ビジュアルコミュニケーションDX・Web3事業)

2026年7月期についてはPMIをしっかりと進めつつ、**売上高150百万円・営業利益30百万円**と
初年度からのれんも含め**黒字化を想定!**

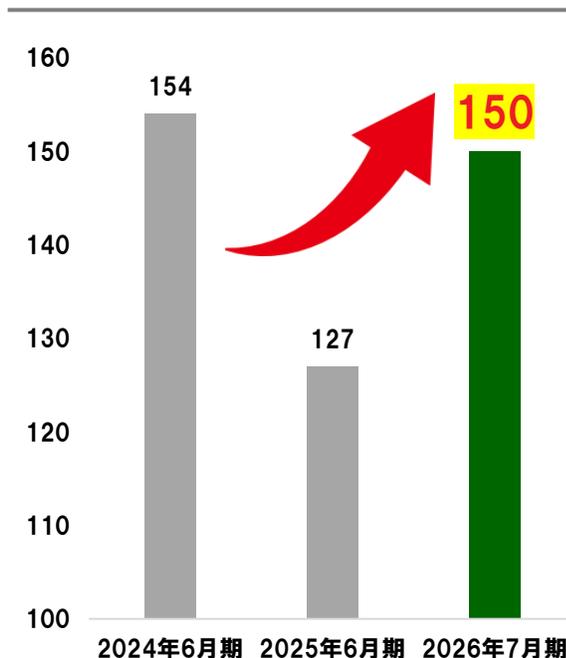
ライブコマースプラットフォームの開発等来期以降の収益に繋がる施策も進めていく!

今回のM&Aサマリー

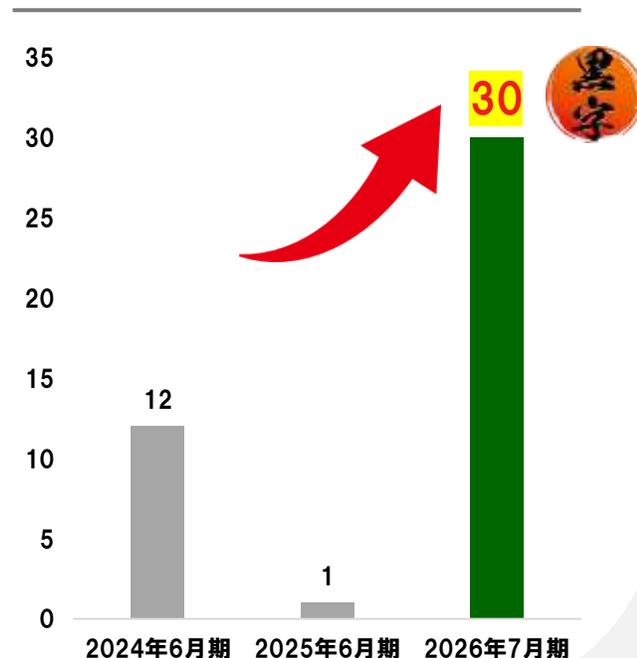
| | |
|---|--|
| <p>① 買収額 1.3億円 (現金0.8億円+株式交付0.5億円)</p> | <p>④ 現時点のシナジー SOBA=“技術力”× 売れるネット広告社グループ=“売る力” <small>※SOBAはエンジニア集団で営業不在。 売れるネット広告社グループの売る力で既存サービスを拡張</small></p> |
| <p>② M&Aの内容 SOBAプロジェクトの子会社化および SOBAエデュケーションの孫会社化</p> | <p>⑤ M&A初年度目標 売上 1.5億円 / 営業利益 3,000万円 <small>※弊社とのシナジー効果を見込んだ、2026年6月期の目標となります。</small></p> |
| <p>③ M&Aのメリット ・NetCash 約1.2億円/純資産約1億円 <small>※SOBAプロジェクト+SOBAエデュケーションの当社持分合算</small> ・「株主にやさしいM&A (Cashが増加し、のれんが小さい)」 ・競争優位性のある技術の獲得 ・教育DXへの参入など事業領域の拡大</p> | <p>⑥ 将来展望 共同プロダクト 「ライブコマースプラットフォーム」構築 による新収益の柱の創出</p> |

2 Copyright © 2023 Ureru Net Advertising Group Co., Ltd. All rights reserved.

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)





Bitcoin Savior
ビットコイン・セイヴァー

国内上場企業初！ デジタルアセット・リカバリー事業への参入

市場機会:眠れる資産60兆円

370万 アクセス不能なビットコイン

パスワード紛失等により世界中でアクセス不能となっているビットコインの推定量

60兆円 復旧ニーズの規模

日本円換算での「眠れる資産」の推定総額。極めて大きな市場機会を示しています

当社グループが提供するサービスは、こうした「眠れる資産」を取り戻すことを主要な目的としており、個人ユーザーに加えて法人の資産管理や相続関連分野への支援にも対象を広げてまいります。

パスワード紛失

ウォレットのパスワード喪失や秘密鍵の管理失敗により、資産へのアクセスが不可能になるケースが多発しています。

アクセス障害

暗号資産取引所や関連プラットフォームへの接続問題により、資産の移動や管理が困難になる事例が増加しています。

相続・承継問題

相続や事業承継に伴うデジタル資産の移転において、従来の金融システムでは解決困難な課題が発生しています。

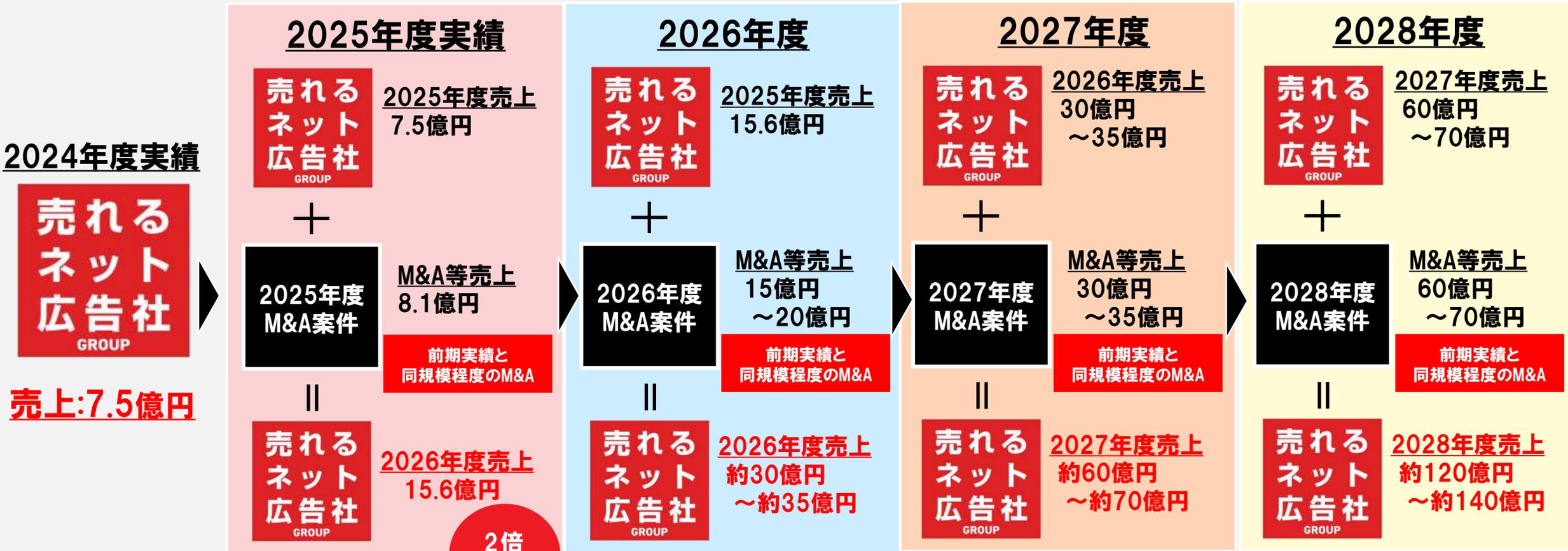
8

M&A戦略について

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。



2024年度実績

売れるネット広告社
GROUP

売上:7.5億円

2倍達成

※2026年度中に追加のM&Aを実施予定であり既存事業と新規M&Aの合算数字を記載

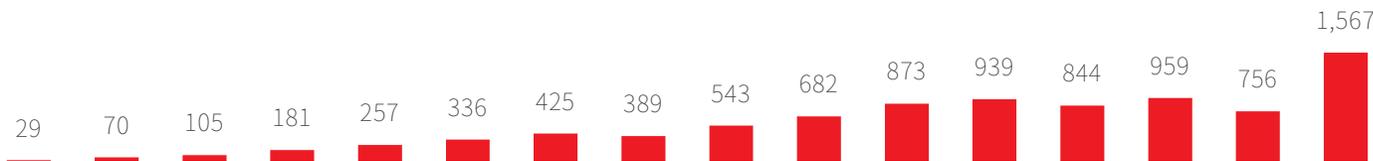
今後は「既存事業の成長」・「M&A事業による成長」・「新規事業による成長」を融合して、
売れるネット広告社グループとして、「4年以内(2028年)を目途に売上高100億円=【Ureru100】」
および今後のプライム上場も見据え、時価総額250億円以上の実現を本気で目指す！！

※時価総額は売上高当期純利益率5%・PER50倍で想定

売上成長イメージ



(百万円)



URERU
100

2024年比売上
約13倍

9

リスク情報

上場時に調達した資金については、2024年7月期 182百万円・2025年7月期 86百万円、2026年7月期 102百万円を当初計画通り利用予定。

| 項目 | 予定金額 (百万円) | 2024年 7月期実績 (百万円) | 2025年 7月期実績 (百万円) | 2026年 7月期予定 (百万円) | 内容 |
|-----------|---------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|---|
| 販売促進費 | 71 | 20 | 26 | 25 | クライアント数の増加および業務領域の拡大を目的としてネット広告等のマーケティング手法の拡大のための販売促進費として充当する予定であります。 |
| 人件費・採用活動費 | 24 | 24 | 0 | 0 | 今後当社が継続的な発展を続けるためには、クライアント数の拡大・事業領域の拡大・サービスの品質向上等が重要な戦略となっております。これらの戦略を実行していくためには、優秀な人材の確保が必要不可欠となっているため、人件費・採用活動費として充当する予定であります。 |
| 開発費用 | 275 | 138 | 60 | 77 | クラウドサービス及びマーケティング支援サービスに係る開発投資として充当する予定であります。具体的には、売れるD2Cつくるの利便性向上を目的として、自動制作機能のバージョンアップ・計測機能の開発・A/Bテストの自動反映機能・広告原稿自動制作・各種法令への対応等、および、最強の売れるメディアプラットフォームの利便性向上を目的として、インターフェイスの改修・データ分析機能の拡充・マッチング機能開発等に充当する予定であります。 |
| 合計 | 370 | 182 | 86 | 102 | |

| 項目 | リスクの内容 | 発生頻度 | 影響度 | 当社の対応方針 |
|---------------------------------|---|------|-----|---|
| 技術革新への対応 | インターネット業界における技術革新への対応の遅れによるサービスの陳腐化や競争力の低下 | 中 | 中 | 新しいテクノロジーに対する、専任部門による継続的な開発の実施 |
| 法的規制の適用 | 「不当景品類及び不当表示防止法」等の関連法規の制定・改定による、新たな法令順守体制の構築やサービスの見直し | 中 | 大 | 当社サービスが関連する新たな法規制や改正状況への注視体制構築 |
| システム障害について | 外部からのコンピューターネットワークへの不正アクセス、偶発的事故、システムへの一時的な過剰な不可等により、システムダウンや当社サービス提供の停止が発生 | 低 | 大 | ネットワークセキュリティの体制、定期的なバックアップ、システムの冗長化、稼働状況の監視等によるシステム障害の防止 |
| 解約リスク | 多数のクライアントから解約の申し出がなされた場合、事故等により多数のクライアントに対してサービス提供が不可能となった場合、将来計上される売上が減少 | 常時 | 中 | 契約締結後、充実したカスタマーサポートの提供、営業活動を通じたクライアントのニーズの継続的な把握及び当該ニーズを反映するための機能の改善及び拡充開発の実施 |
| ソーシャル・メディア等を通じた情報発信・営業活動に関するリスク | 役職員による不適切な内容の投稿、炎上リスク、ソーシャル・メディア等上での不適切な交流・共演等が発生 | 常時 | 小 | 役職員への定期的な研修の実施及び適切なアカウント管理、社内規程等の整備をし周知徹底することで管理体制を構築 |
| 運用型広告事業の運営によるリスク | マーケティングコストに対する初期費用が先行して支出するモデルであり、先行投資が想定通りの成果に繋がらなかった場合経営成績に影響を及ぼす可能性が発生 | 常時 | 中 | 常時費用対効果を勘案し、収益性が悪化した場合には、即時に広告停止等の対応策が実施できる管理体制を構築 |

- **本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。**
- **本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が 現在利用可能な情報に基づくものです。**
- **将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に に関する情報及び成長余力等が含まれます。**
- **これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素 に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。**
- **本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。**
- **当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。**
- **当資料の次回アップデートは、2026年10月を目途として開示を行う予定です。**

投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ(連結)経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！

売れる
ネット
広告社
GROUP

売れる
ネット
広告社
GROUP

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)