



2026年1月5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 植木原宗平
(コード番号: 9235 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 後藤祐弥
(TEL 092-834-5520)

新代表取締役社長CEO 就任のお知らせ ~「チームと仕組み」への進化~



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：植木原宗平、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 当社）は、2025年12月26日にお知らせしたとおり、本日、新代表取締役社長CEOとして植木原宗平が就任しましたので、お知らせいたします。当社は上場企業としての成長フェーズに合わせ、「個人技」から「チームと仕組み」へ経営体制を進化させ、持続的な企業価値向上を目指します。

1. 代表取締役社長CEOの異動

【新任】代表取締役社長 CEO：植木原宗平

【異動】取締役会長：加藤公一郎オ



2. 広報インタビュー

Q：社長に就任された今のお気持ちを教えてください。

A：ありがとうございます。新年早々、身の引き締まる思いです。まずは株主・投資家の皆さん、お客様、社員をはじめ関係者の皆さんに感謝申し上げます。大きな責任を感じる一方で、当社が次の成長フェーズへ進むこのタイミングで就任できることに強い覚悟があります。足元の業績と体制づくりの両面で、着実に結果を積み上げ、皆さんの期待にお応えしてまいります。



Q：植木原社長の“経歴”を簡単に教えてください。

A：DNP グループおよび JR 九州グループにてバックオフィス全般を経験し、経営管理の基礎を培いました。JR 九州グループ在籍時には税理士資格取得を志して学習を開始し、将来的には税理士としてのキャリアも視野に入れながら、バックオフィスの自動化・業務改革の知見を深めるため、アクセンチュア株式会社にて BPO コンサルタントとして業務改善に従事しました。さらにフリー株式会社 (freee) ではクラウド会計領域におけるカスタマーアクセスを経験し、業務・プロダクト双方への理解を高めました。外資系企業とベンチャー企業という異なる環境で幅広い職種を経験できたことは、大きな財産となっています。

Q：売れるネット広告社グループに入社された理由と、入社後に担ってこられた役割を教えてください。

A：コンサルティングの経験を重ねる中で「事業会社の成長に当事者として貢献したい」という想いが強くなりました。また、経理領域に関わる者として IPO という経験を積みたいと考えたこともあり、さまざまご縁を通じて 2019 年に当社へ経理担当として入社しました。入社後は、上場準備と管理体制強化を推進する役割を担い、約半年後に CFO に就任しました。以降、管理部門の立ち上げ（会計・ガバナンス・社内ルール等）を進め、IPO 対応を実務面で牽引してまいりました。上場後は M&A 戦略、ホールディングス化、資金調達などグループの成長戦略を推進しています。さらに 2024 年 8 月からは株式会社 JCNT の代表取締役も務め、PMI も含めた経営実務に取り組んでいます。



Q：加藤会長と植木原社長の違いはありますか？

A：良い意味で、かなり違うと思います。会長の加藤のような存在感を持つ経営者は、そう多くはないと思います。

加藤は強い存在感を土台にした、リーダーシップ、カリスマ性、発信力、スピーチ力で組織を前に進めてきました。一方では、性格も考え方もタイプが異なり、どちらかと言えば「仕組みを整えて、継続的に成果が出る状態を作る」ことに強みがあると考えています。6年間 CFO として組織を支えながら、まさにその役割を担ってきました。



Q：ご自身が認識している強みを教えてください。

A：学生時代に箱根駅伝を目指して長距離競技に取り組んでいたことも影響しているかもしれません、「真面目で粘り強い」「タフ」「ポジティブ」なところだと思います。厳しい環境でも折れずに、地道にやり続けることができます。派手さはないかもしれません、地道に積み上げた信頼や実績は簡単には揺らぎません。その積み重ねが、私が社内で一定の役割を果たし続けられている理由だと考えています。また今後も、M&A による拡大とシナジー創出の方針は維持していきます。その中で、PMI の実務も経験している私がトップに立つことは、M&A の成功確率を高める要素になると考えており、今後の強みの一つにしていきたいと考えています。



Q：お二人がここまでキャラクターが違うなか、なぜ今回社長に就任することになったのですか？

A：今回の社長交代は、「個人技からチームと仕組みへ」という明確なメッセージに基づくものです。

当社はこれまで、会長の加藤の強いリーダーシップのもとで成長してまいりました。しかし上場後、当社はM&Aも含めて事業領域を広げ、グループとしてスケールする方針をより明確にしています。ここから先は、特定の個人の力だけで伸ばすのではなく、複数の強いリーダーと多様なプロが支える「チームの会社」として、意思決定と実行の仕組みを整えることが成長の前提になると考えています。

その意味で、タイプの異なるリーダーがトップに立つことで、「個人技からチームと仕組みへ」というテーマをより確実に実現していきたいと考えています。



Q：新社長として、まず何を大事にしますか？

A：私が最優先するのは、「仕組みで勝てる会社」にするための確かな土台づくりです。

創業期は創業者の人格が色濃く反映される時期であり、そこから組織が成長するにつれて、多様な価値観が加わり、整るべき論点が増えています。当社もM&A戦略により仲間が増え、グループとして次の成長段階に入っています。

当社は上場後、成長戦略を継続してきましたが、今後の非連続成長に向けては、これまでの投資回収とシナジー創出、ガバナンス強化と人材育成・登用、そしてIR・情報発信のあり方など、グループの共通基盤を整理し、早急に強化する必要があります。

まずは2026年1月中は、これまでの方法を引き継ぎながら、改めて変えるべき点を見極めます。そして2026年2月以降、個人からチームと仕組みへと移行するための必要な改革を進めていきます。土台づくりは地味に見えるかもしれませんのが、今後大きく発展するために不可欠な役割であり、私に最も合った仕事だと考えています。

Q：中期的（3年程度）にはどのような姿を目指していきますか？

A：上場企業として、「プライム市場」への上場を目指していきたいと考えています。やるからには上を目指したいという気持ちもありますが、それ以上に、社員をはじめとしたすべてのステークホルダーの皆さんに「売れるネット広告社グループと関わって良かった」と感じていただける会社にしたいと考えています。

多様な価値観が共存する時代において、「良い会社とは何か」を考え続ける必要があると思います。その中で、現時点での私の結論は、「会社が成長を止めずに大きくなり続けること」が重要だということです。成長を続けることで、時価総額・株価の向上、社員の待遇改善、クライアントの皆さんへの提供価値の拡大、協力会社の皆さんへの発注拡大につながります。

「プライム市場」への上場という目標に向かうことで、当社は非連続な成長に挑戦し続け、その結果とし

て、より多くの皆さんに「関わって良かった」と思っていただけの存在になれると考えています。



Q：最後に、株主・投資家の皆さんへメッセージをお願いします。

A：売れるネット広告社グループは新しいフェーズに入ります。会長の加藤のオーナーシップに期待して当社グループへ投資いただいている方々がいらっしゃることも、十分に理解しております。

正直、加藤のような派手さはないかもしれません。しかし、加藤のDNAを継承しつつ、事業の成長と収益性の両立、そして透明性ある経営を通じて、「売れるネット広告社グループに投資して良かった」と心から思っていただけの会社へ、全社一丸となって成長させてまいります。引き続き、売れるネット広告社グループへのご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

3. 今後の見通し

本件が当期連結業績に与える影響は軽微でございます。開示すべき事項が生じた場合には速やかに公表いたします。

以上