

2025年7月期 通期業績予想の 【修正】 に関する補足説明資料

売れる
ネット
広告社
GROUP

株式会社 売れるネット広告社
東証グロース市場(証券コード:9235)
2024年9月17日



<https://youtu.be/UeopkWJyDR4>

説明動画はこちら

Copyright © 2024 Ureru Net Advertising Co.,Ltd. All rights reserved



Best Workplaces™

Great Place To Work. JAPAN 2024

Best Workplaces™ for Women

Great Place To Work. JAPAN 2024

Best Workplaces™ in Kyushu & Okinawa

Great Place To Work. JAPAN 2023

Great Place To Work.

Asia's Best Workplaces 2021

18830033(03)

50 Technology Fast 50 2020 JAPAN WINNER Deloitte.

500 Technology Fast 500 2020 APAC WINNER Deloitte.

FINANCIAL TIMES HIGH-GROWTH COMPANIES ASIA-PACIFIC 2022

2025年7月期 通期業績予想 上方修正について

売れる
ネット
広告社

GROUP

2025年7月期 通期業績予想 上方修正について

2025年7月期 通期業績予想について上方修正！

(単位:百万円)	2025年度 前回発表予想	2025年度 今回修正予想	増減額
売上高	1,135	1,635	+500
営業利益	3	3	-
経常利益	7	7	-
当期純利益	4	4	-

売上高が5億円の上方修正(前回発表予想比144.0%、前期比213.4%)！

2025年7月期 通期業績予想 上方修正について

●上方修正要因

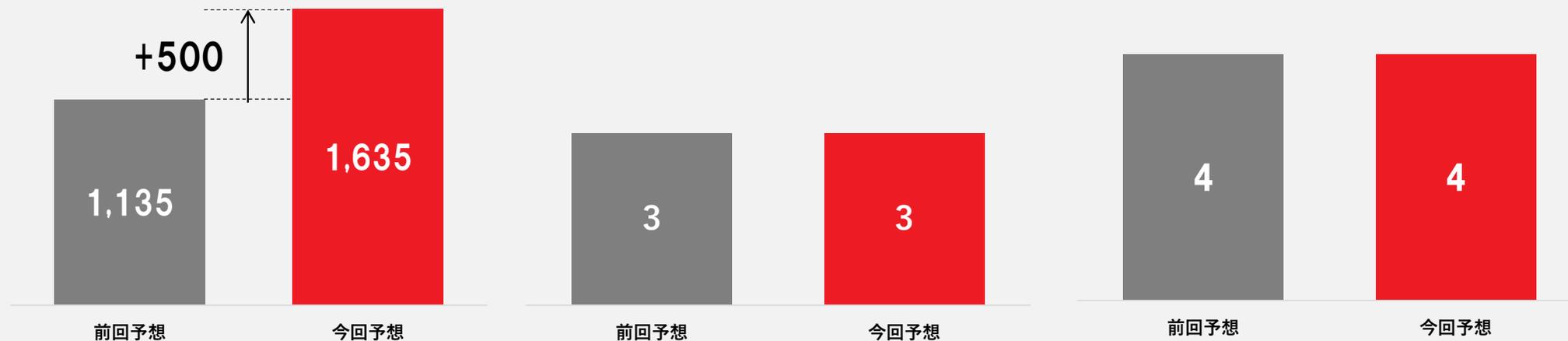
売上高:8月22日にM&Aが完了した「株式会社JCNT」の売上高を追加したため上方修正

営業利益・当期純利益:M&A関連の手数料等が発生することを鑑み、現時点では前回予算から据え置き

売上高 (百万円)

営業利益 (百万円)

当期純利益 (百万円)



現時点では「保守的」に予想 😊

2025年7月期 通期連結業績予想について

売れる
ネット
広告社
GROUP

2025年7月期 通期連結業績予想について

売れるネット広告社は D2C(ネット通販)×ネット広告×ランディングページという ビジネス領域のみでサービスを展開し、上場までたどり着いた

事業内容

EC (D2C) 事業者を支援する「EC (D2C) 向けデジタルマーケティング事業」を展開

EC (D2C) 事業者に対し、EC (D2C) 事業の仕組みが構築できる「サブスク型」のクラウドサービス、マーケティング支援サービスを提供しております。

売れるD2C つくる

ランディングページ特化型クラウドサービス (SaaS)

EC (D2C) 事業を行う上で必要な最適化された仕組みの構築が可能なクラウドサービス

- フォーム一体型ランディングページの管理決済機能
- ランディングページの自動制作機能
- CRM自動制作機能
- 最強の売れるノウハウ®による最適化された仕組みの提供



最強の売れるメディア プラットフォーム

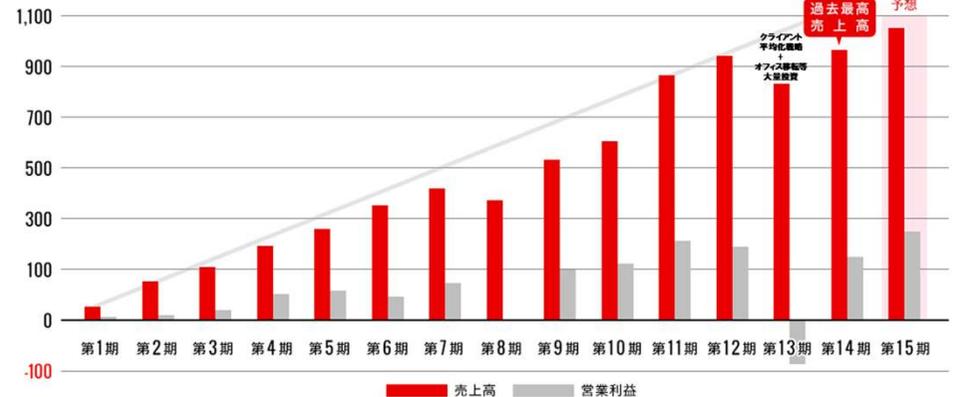
費用対効果保証型マーケティング支援サービス

当社と契約している法人媒体に対して、成果報酬型で広告出稿をすることができるマーケティング支援サービス

- クライアント希望単価での集客により費用対効果改善
- 成果報酬型による広告出稿機能
- 媒体は法人媒体のみ
- 媒体社主導によるスムーズな入稿機能

業績推移

(単位:百万円)



※当社は第13期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。第12期以前の売上高は「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用した値。

2025年7月期 通期連結業績予想について

既存領域においては、現時点で潜在的には200億円以上のマーケットが存在しており、かつ、デジタルマーケティング事業は高い成長性を有する事業ではあるが、潜在層を早期に顕在化させ、収益を拡大するにはサービス拡充の必要性を感じた

上場までの当社サービス: LP特化型クラウドサービス / LP制作 / 成果報酬型広告 / 純広告 / ネット広告・LPのコンサルティング

01 LP特化型クラウドサービス 売れるD2Cをつくる	02 LP制作 	03 成果報酬型広告 	04 純広告 	05 ネット広告/LPのコンサルティング 	06 運用型広告 	07 インフルエンサー/キャストイング
08 CRM支援 	09 モール領域支援 	10 ショップ領域支援 	11 オフライン広告領域支援 	12 別業界支援 (食品/不動産/金融/人材等) 	13 海外(越境)支援 	14 M&A仲介
15 VC (投資ファンド) 	16 人材紹介 	17 人材育成 	18 自社国内D2C 	19 自社海外D2C 	20 その他 	売れる ネット 広告社 GROUP

2025年7月期 通期連結業績予想について

そこで
上場から約11ヶ月で

2025年7月期 通期連結業績予想について

4社のM&A・2社のグループ会社新設

M&A (4社)

- 運用型広告会社



- 中国越境EC事業



- 自社国内D2C会社

ORLINKS.

- BtoB特化型通信機器
レンタル会社



グループ会社 (2社)

- 越境ECサービス



- M&A仲介サービス

M 売れるD2C業界M&A社

2025年7月期 通期連結業績予想について

さらに4つの新規事業・1社への出資を実行

新規事業 (4事業)

●インフルエンサー



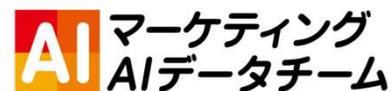
●CRM



●Amazonコンサル



●AI/データマーケ



出資 (1社)

●暗号資産還元
プラットフォーム運営

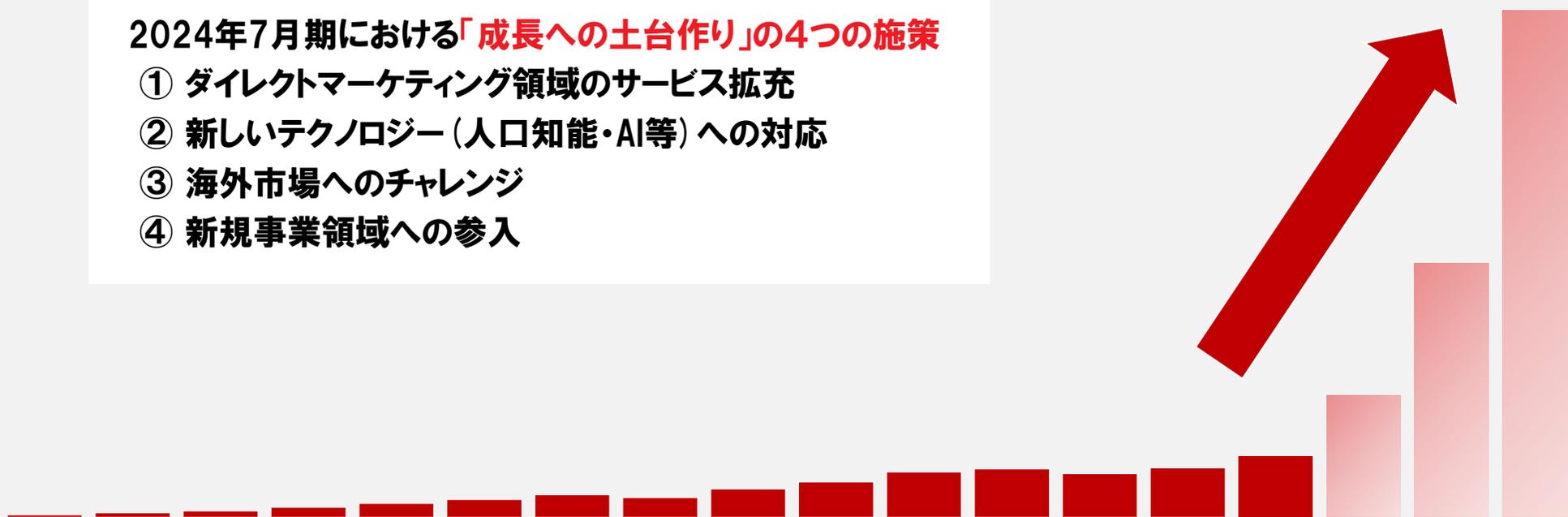


2025年7月期 通期連結業績予想について

結論、2024年7月期は投資を徹底的に行い、
「2025年7月期以降の成長への土台作り」を実行した期となった！

2024年7月期における「成長への土台作り」の4つの施策

- ① ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充
- ② 新しいテクノロジー（人口知能・AI等）への対応
- ③ 海外市場へのチャレンジ
- ④ 新規事業領域への参入



2025年7月期 通期連結業績予想について

2024年7月期は

「2025年7月期以降の成長への土台作り」のための
4つの施策を軸に土台作りは着実に実行した！

① ダイレクトマーケティング領域の
サービス拡充

 **grups** ORLINKS.

 売れるD2C業界M&A社

 influencer
team



amazon

 **CAP**
Connected-one Affiliate Platform

② 新しいテクノロジーへの対応

 **AI** マーケティング
AIデータチーム

AIライティング機能検証

JAPAN AIとの業務提携

 **Fotographer.ai**

③ 海外市場へのチャレンジ

 売れる
越境EC社
Ureru Global EC Co.,Ltd.



amazon



ebay



アメリカ駐在員事務所

④ 新規事業領域への参入

 株式会社 **JCNT**

 **GIN** ジーアイエヌ株式会社

 **SocialGood**

今期2025年7月期に確実に収益化を実現する！！！！

2025年7月期 通期連結業績予想について

今期2025年7月期のテーマは「**黒字化と未来への投資の両立**」！

2025年7月期：「**黒字化と未来への投資の両立**」！
2024年7月期の投資部分を確実に黒字化させ
2025年以降の成長に向けた様々な新たな投資も検討

2024年7月期：「**成長への土台作り**」

- ① 既存事業領域（ダイレクトマーケティング領域）のサービス拡充
- ② 新しいテクノロジー（人口知能・AI等）への対応
- ③ 海外市場へのチャレンジ
- ④ 新規事業領域への参入準備

2025年7月期 通期連結業績予想について

売れるネット広告社グループ2025年7月期連結業績予想

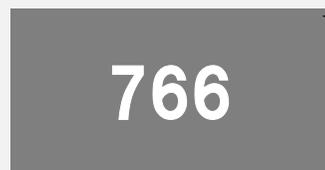
売上高 1,635百万円 / 営業利益 3百万円 / 経常利益 7百万円 / 当期純利益 4百万円

売れる
ネット
広告社
GROUP

売上高 (百万円)

営業利益 (百万円)

前年差: +869百万円
前年比: 213.4%



2024年7月期
修正予想

1,635

2025年7月期
予算

前年差: +310百万円
黒字回復を予想



2024年7月期
修正予想

▲307

2025年7月期
予算

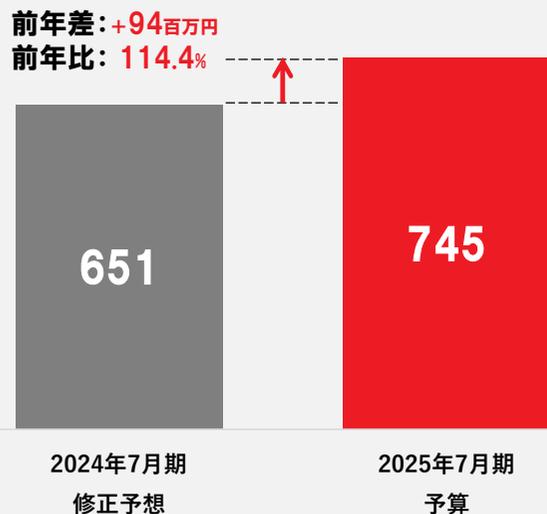
3

2025年7月期 通期連結業績予想について

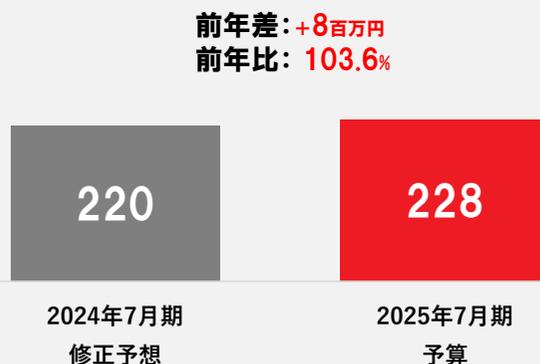
● 2025年7月期業績予想 / 売れるネット広告社 売れる ネット 広告社

売上高: 主たる増収要因として、マーケティング支援サービスの売上高について、2024年7月期の一過性の要因からの回復、および運用広告等の新サービスも提供開始により408百万円(2024年7月期予想差+105百万円)を想定。
売上原価: 「売れるネット広告でざいん」工数増、売れるD2Cつくる新機能の減価償却等の発生による費用増を想定。

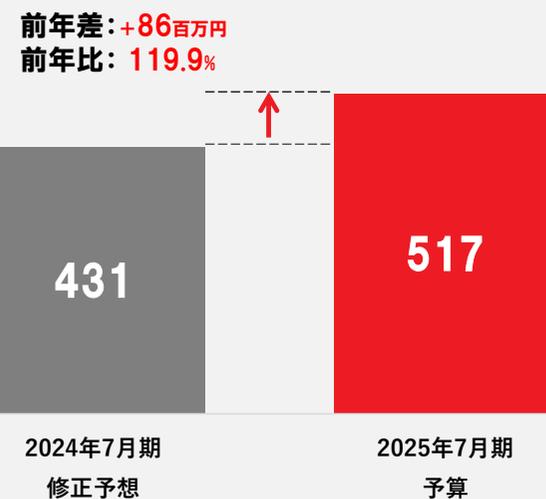
売上高 (百万円)



売上原価 (百万円)



売上総利益 (百万円)



2025年7月期 通期連結業績予想について

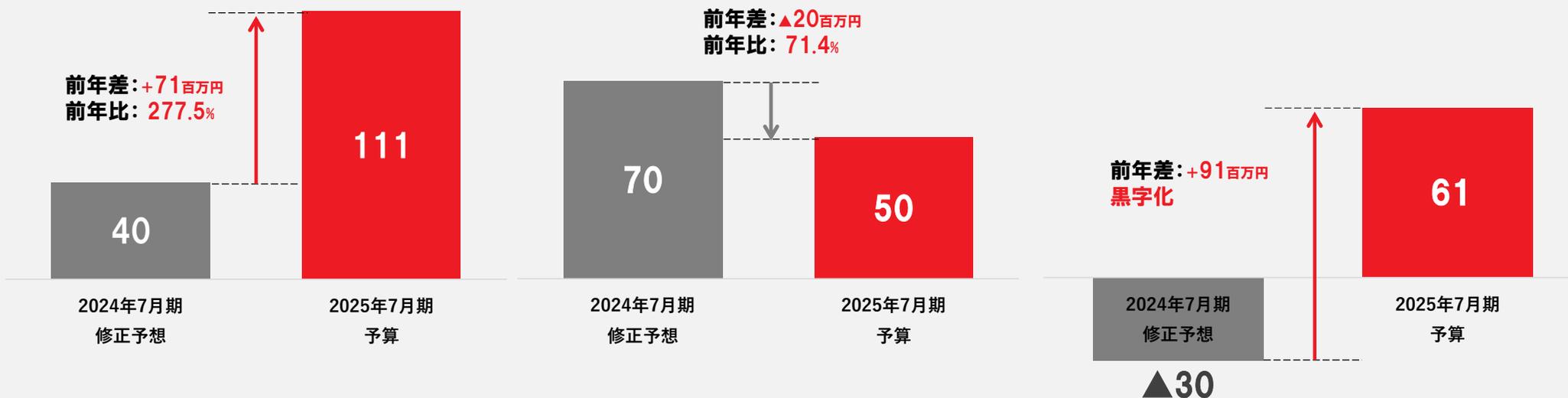
● 2025年7月期業績予想 / グルプス

売上高: 2024年7月期予算は2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分の売上高が計上
2024年7月期に一時的に停止していた金融案件の運用広告再開及び成果報酬型ではなく予算型広告の受注を想定。
売上原価: 赤字が先行することがないように予算比率を増加させること、および案件の絞り込みを行うことで広告投資を抑える方針であり、媒体費減少による費用減を想定。

売上高 (百万円)

売上原価 (百万円)

売上総利益 (百万円)



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期業績予想 / オルリンクス製薬 ORLINKS.

売上高: 2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分の売上高が計上。

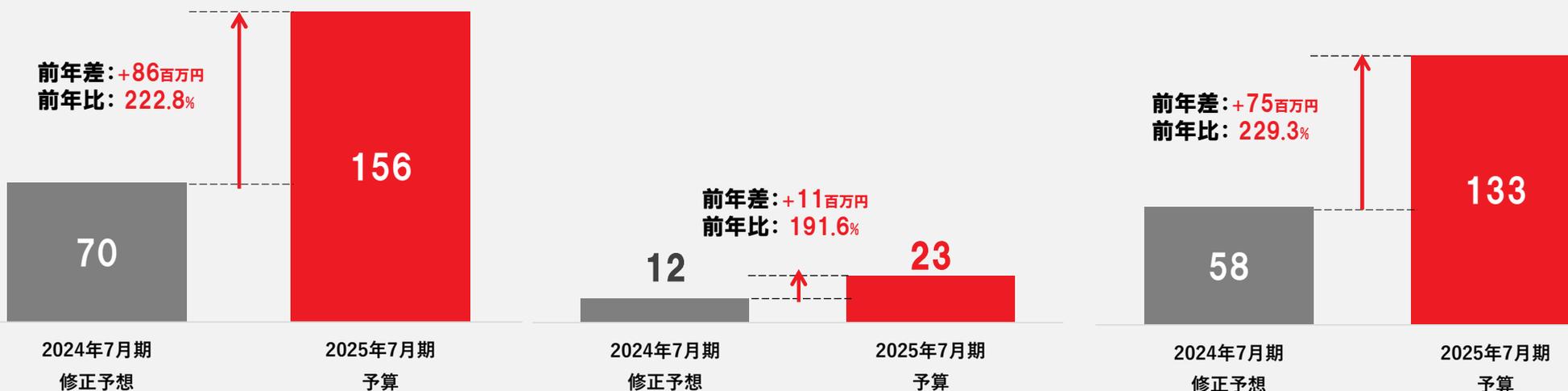
さらに現在Amazonにて売上・利益が急激に増加中。

売上原価: 2024年7月期予算については2024年2月からの6か月分であり、
2025年7月期については1年間分の売上原価が計上されるため増加する見通し。

売上高 (百万円)

売上原価 (百万円)

売上総利益 (百万円)



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期業績予想 / その他（越境・M&A） 売れるD2C業界M&A社

売上高：越境事業は中国越境EC事業（2023年12月期 売上高76百万円※譲渡前）を事業譲受したこと、およびアメリカによる越境ECサービスが2024年6月から稼働開始したことによる収益増を想定。

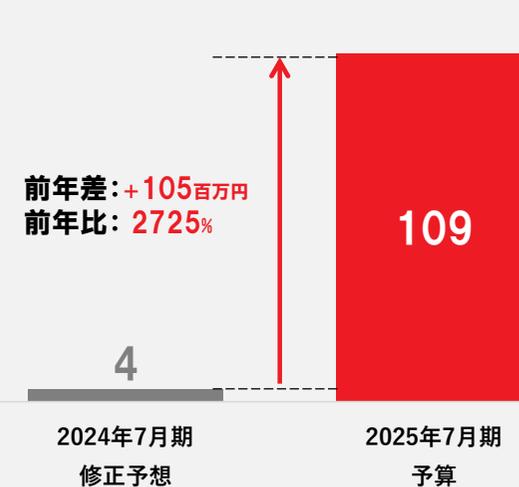
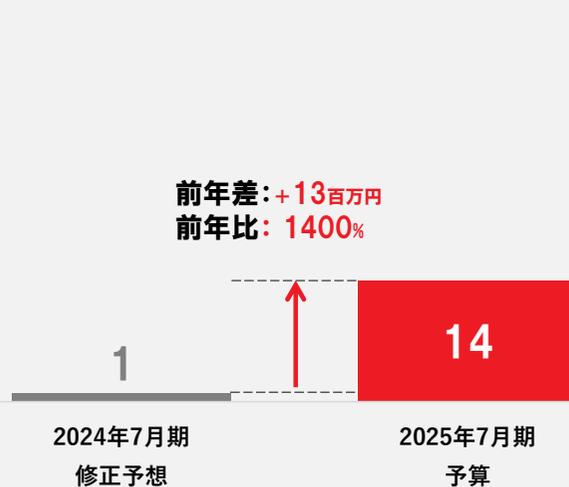
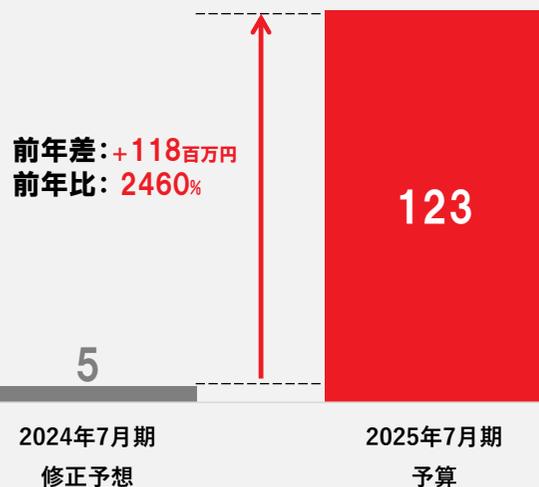
M&A事業についても2024年7月期に商談が進行した案件が完了することを想定し25百万円を想定。

売上原価：越境に関して中国越境EC事業および米国越境EC事業による原価が発生するため売上原価は増加。

売上高 (百万円)

売上原価 (百万円)

売上総利益 (百万円)



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期業績予想 / 販売管理費 (百万円)

売れるネット広告社: グループ間の異動等に伴い人件費 28百万円、2024年7月期に一過性で発生した、M&Aに関する費用29百万円、上場関連費用15百万円、貸倒引当金25百万円等が減少し▲92百万円の見通し。

オルリンクス製薬: 広告運用外注、売上高増加による支払手数料増により+92百万円の見通し。

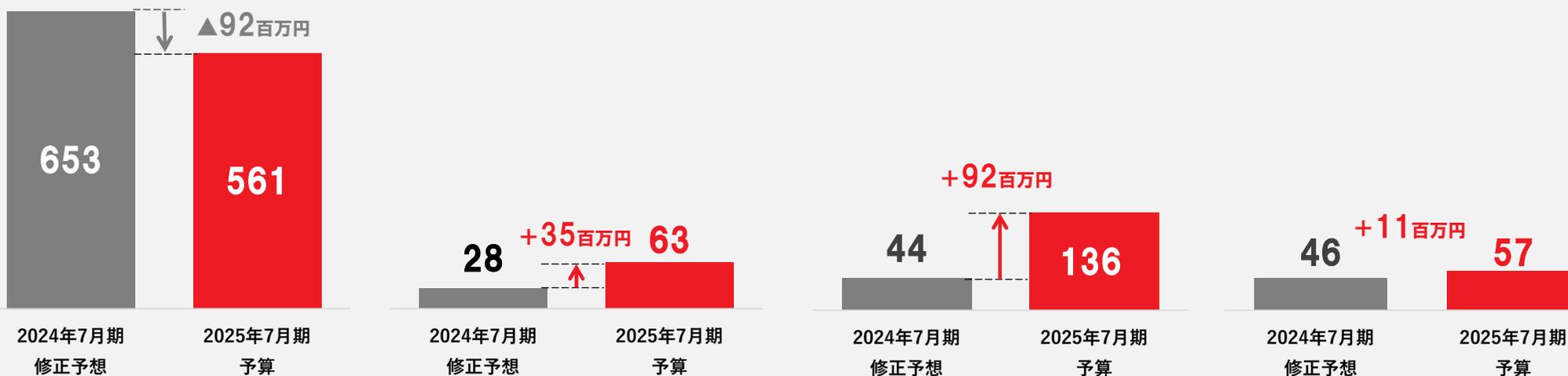
その他 (越境・M&A): 2024年7月期にM&Aによる一過性の仲介手数料が25百万円発生しており、2025年7月期は当該費用が減少するが、中国越境に関する社員増による人件費の増加等により+11百万円の見通し。

売れるネット広告社

グループ

オルリンクス製薬

その他 (越境・M&A)



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

また将来を見据え、投資についても2025年7月期も継続して実施！

2024年7月期に実施した投資等の抜粋

① ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充



② 新しいテクノロジーへの対応



③ 海外市場へのチャレンジ



④ 新規事業領域への参入



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

2025年7月期における「未来への投資」については
下記5つの施策を中心に進めていく！

2025年7月期における「未来への投資」の5つの施策

- ① **ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充**
- ② **情報通信領域のサービス拡充**
- ③ **新しいテクノロジー（人口知能・AI等）への対応**
- ④ **海外市場へのチャレンジ**
- ⑤ **新規事業領域への参入準備**

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

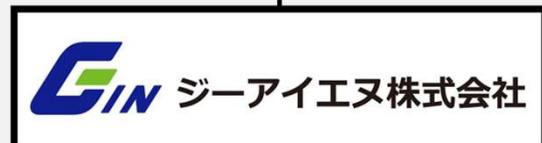
第一弾として2024年8月22日に情報通信事業のJCNT完全子会社化を実現
2025年7月期の最初のM&Aが完了。前回予想から売上高5億円を上方修正！

JCNTグループの構成



JCNT100%子会社

- ・通信情報機器レンタル
「Transfone」の運営
- ・通信事業のコンサルティングサービス



- ・通信情報機器関連サービス
(キッティングサービス等)
- ※キッティングサービスとはPCやスマートフォンなどの
IT機器導入時に行う“セットアップ”を含む準備作業

売上高 (百万円)



売上高が5億円の上方修正(前回発表予想比144.0%、前期比213.4%)！

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

JCNTをM&Aした理由としては
BtoBにおいて比較的広いオールターゲットのビジネスを入り口として
各グループ会社のサービスへ横展開が可能であること

BtoBオールターゲット



マーケティング支援
(広告出稿等)



M&Aサービス



越境支援



その他

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

今後は「**ダイレクトマーケティング事業**」「**情報通信事業**」を伸ばしつつ
次の「**新規事業領域**」への投資も検討
成長が見込まれる第3・第4の新規事業領域を開拓も目指す！



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

2025年7月期もM&A・業務提携・出資・新規事業等を活用しながら
「未来への投資」を継続的に行っていく！

① ダイレクト
マーケティング領域の
サービス拡充



② 情報通信事業の
サービス拡充



③ 新しいテクノロジー
への対応



④ 海外事業への
チャレンジ



⑤ 新規事業領域への
参入



2025年7月期 通期連結業績予想について

2025年7月期は黒字化と投資を両立させ、さらなる成長を実現する

2025年7月期：「黒字化と未来への投資の両立」！
2024年7月期の投資部分を確実に黒字化させ
2025年以降の成長に向けた投資も実施

2025年7月期 通期連結業績予想について

2025年7月期
売上高 1,635百万円 / 営業利益 3百万円 / 経常利益 7百万円 / 当期純利益 4百万円



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

2025年7月期もM&A・業務提携・出資・新規事業等を活用しながら
「未来への投資」を継続的に行っていく

① ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充	② 情報通信事業のサービス拡充 JCNNT シアーアイエヌ株式会社	③ 新しいテクノロジーへの対応	④ 海外事業へのチャレンジ	⑤ 新規事業領域への参入
?	?	?	?	?

2025年7月期 通期連結業績予想について

そして今後も

「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」
というビジョンを実現していく！

世界中を
ダイレクト
マーケティング
売れる広告
だらけにする!

2025年7月期 通期連結業績予想について

売れるネット広告社グループに依頼すれば世界中のすべての
ダイレクトマーケティング領域の課題が解決する

01 LP特化型クラウドサービス 売れるネット広告社 売れるD2Cをつくる	02 LP制作 売れるネット広告社 	03 成果報酬型広告 売れるネット広告社 	04 純広告 売れるネット広告社 	05 ネット広告/LPのコンサルティング 売れるネット広告社 	06 運用型広告 grups 	07 インフルエンサー/キャスト influencer team
08 CRM支援 SocialGood 	09 モール領域支援 amazon 	10 ショップ領域支援 未 	11 オフライン広告領域支援 未 	12 別業界支援 grups (食品/不動産/金融/人材等) 	13 海外(越境)支援 売れるネット広告社 	14 M&A仲介 売れるD2C業界M&A社
15 VC(投資ファンド) SocialGood 	16 人材紹介 未 	17 人材育成 未 	18 自社国内D2C ORLINKS. 	19 自社海外D2C 売れるネット広告社 	20 その他 AIマーケティングAIデータチーム 株式会社JCNT 	売れる ネット 広告社 GROUP

2025年7月期 通期連結業績予想について

**世界一のダイレクトマーケティング
支援グループになることを目指していく！**



**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**

**売れる
ネット
広告社
GROUP**