

2025 年 12 月 25 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、「最強の売れるメディア」運用ガイドラインを刷新

～グループ横断で標準化し、新規案件の立上げ・運用を迅速化～



売れるネット広告社グループ、 「最強の売れるメディア」運用ガイドラインを刷新

～グループ横断で標準化し、新規案件の立上げ・運用を迅速化～

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：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、展開する「最強のメディアプラットフォーム」において、新規案件の掲載スピードおよび運用品質のさらなる向上を目的として、運用ガイドラインを刷新したことをお知らせいたします。

本ガイドラインは、新規案件が発生した際に「どの媒体に」「どの順序で」「どのフローで」掲載するかを明確に定めたもので、案件受領から掲載開始までをスムーズに進められる体制を構築しています。

■ ガイドライン刷新の背景

当社が展開する成果報酬型広告事業では、案件数・メディア数の増加に伴い、運用の属人化や判断のばらつきを抑えることが重要な経営課題となっていました。

そこで当社は、メディア部の運用を見直し、

- ・新規案件ごとに掲載媒体が事前に定義されている

- ・掲載までの工程・判断基準が明確
- ・担当者が変わっても同じ品質で運用できる

といった、再現性の高い運用体制をガイドラインとして整備しました。

■ メディア部運用ガイドラインの主な特徴

① 新規案件ごとの「掲載媒体ルール」を明確化

新規案件が入った際、案件カテゴリや特性に応じて掲載する媒体があらかじめ定義されており、迷いなく即時対応が可能です。

② 掲載までのフローを標準化

案件受領から

- ・初期確認
- ・媒体選定
- ・掲載準備
- ・掲載開始

までの流れを標準化し、誰が担当しても同じスピード・品質で進行できる仕組みを構築しています。

③ 判断基準の明文化によるスピード向上

「判断に迷う時間」を削減することで、新規案件でも迅速な掲載が可能となり、機会損失の抑制につながっています。

■ 期待される効果

本ガイドラインの刷新により、以下の効果が期待されます。

- ・新規案件の掲載スピード向上
- ・メディア部の業務効率改善
- ・担当者に依存しない安定した運用
- ・案件増加局面でも対応可能なスケール体制
- ・メディア・広告主双方の満足度向上

これにより、案件数・取扱量の拡大に耐えうる運営基盤が整いました。

■ 今後の展開

当社は、今回の運用ガイドライン刷新を起点として、

- ・ガイドラインの定期的なアップデート
- ・メディア部内でのナレッジ共有強化
- ・成果データを反映した運用ルールの高度化
- ・他部門との連携フローの最適化

などを進め、より安定的で効率的なメディア運営体制の構築を目指してまいります。

■ 投資家の皆様へ

今回の取り組みは、当社の事業成長を下支えする「運営の土台」を強化する施策です。新規案件が増加してもスムーズに対応できる体制は、

- ・事業拡大時のリスク低減
- ・運用コストの抑制
- ・プラットフォーム事業の持続的成長

につながります。

なお、本件による売れるネット広告社グループ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、2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

売れるネット広告社グループは今後も、現場の運用力を磨き続けることで、中長期的な企業価値向上を目指してまいります。

以 上