



2025 年 8 月 22 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)

【事業領域拡大】

売れるネット広告社グループ(9235)、

ピンタレスト・ジャパン合同会社と連携し「Pinterest 広告」提供開始！

～新興 SNS 広告市場での先行参入により、成長ドライバーを獲得～

売れる
ネット
広告社
GROUP

事業領域
拡大!

売れるネット広告社グループ(9235)、
ピンタレスト・ジャパン合同会社と連携し
「Pinterest 広告」提供開始!
～新興SNS広告市場での先行参入により、成長ドライバーを獲得～

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、ピンタレスト・ジャパン合同会社と連携し、新たに「Pinterest 広告」の運用を開始いたしました。

【Pinterest 広告の市場性】

Pinterest は、世界で月間 5 億人以上が利用する世界最大級のビジュアル探索プラットフォームです。利用ユーザーの多くは「新しいアイデアを探す」「購入を前提とした比較・検討」を目的としており、他 SNS に比べ購買意欲が高い層が集まっています。そのため、広告との親和性が非常に高く、特に 食品・美容・ライフスタイル・インテリア・ファッションなど D2C 事業者が主力とするカテゴリーにおいて、強い効果が期待できます。

また、海外ではすでに Meta 広告や TikTok 広告と並び、Pinterest 広告は主要な SNS 広告チャネルのひとつとして確立しており、欧米を中心に広告主の利用が急速に拡大しています。

2024 年度には Pinterest 全体の売上が前年比+12%成長を記録し、今後も広告ビジネスの伸長が見込まれています。

一方、日本市場においては導入事例や対応代理店がまだ限られており、競合が少なく CPC（クリック単価）も低水準にとどまっています。

すなわち、早期参入した広告主にとっては効率よく成果を獲得できるブルーオーシャン環境が広がっており、今後大きな成長が期待される新興市場です。



【当社の競合優位性】

売れるネット広告社はこれまで、Facebook・Instagram（Meta 広告）や LINE を中心とした SNS 広告運用において圧倒的な成果を上げてまいりました。さらに、Google 広告・Yahoo! 広告などの検索広告も含めたクロスチャネルでの運用実績を積み上げており、SNS 領域と検索領域を横断した戦略立案に強みを持っています。

今回新たに Pinterest 広告を運用対象に加えることで、当社は以下の競合優位性を発揮できます。

- ・ 国内で先行的に運用体制を確立し差別化を実現
- ・ 豊富な A/B テスト知見を Pinterest 領域に展開し、LP やオファーまで最適化
- ・ クロスチャネル最適化により、Meta・LINE・Google・Yahoo! と組み合わせた全ファネル型の運用を実現
- ・ D2C 事業との親和性を活かし、即時的な成果創出を可能に

これにより当社は、「成果報酬型広告×運用型広告×SNS 広告×検索広告×Pinterest 広告」という他社にないいブリッドモデルを確立し、市場における独自ポジションを一層強固にしていきます。



【今後の展望】

Pinterest 広告は、当社の既存クライアントである D2C 事業者との親和性が極めて高く、新たな獲得チャネル拡大と売上成長を牽引する成長ドライバーとなることが期待されます。

本件が直近の業績に与える影響は軽微と考えておりますが、Pinterest 市場の拡大を背景に、当社の収益成長に大きく寄与する可能性があると思込んでおります。

今後の状況により公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以 上