



2025 年 7 月 23 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)

【超絶速報】

売れるネット広告社グループ、化粧品カテゴリでの広告支援が急伸

～ 4 月比で運用額 2.5 倍に拡大、女性向け商材を中心に高収益領域の成長が加速 ～



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化粧品・美容関連商材における広告運用支援実績が急拡大していることをお知らせいたします。

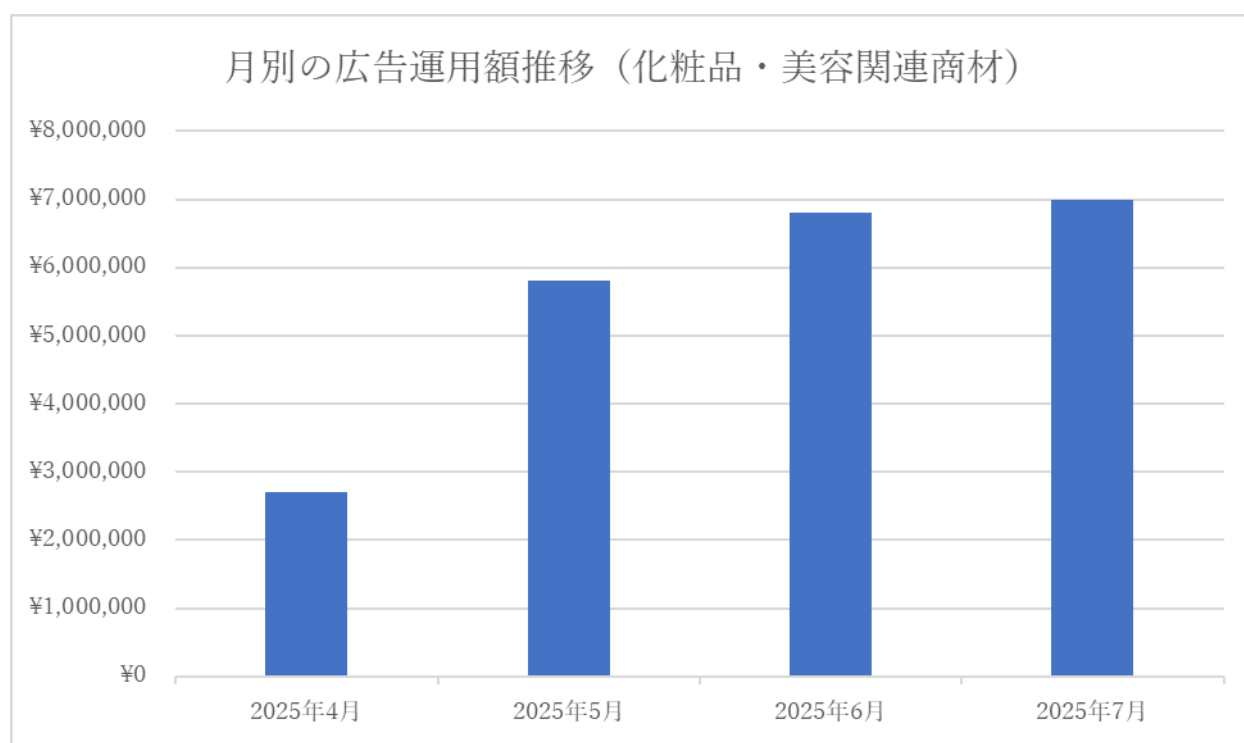
2025 年 4 月時点と比較して、2025 年 7 月（着地想定）には月間運用額が約 2.5 倍に到達する見込みです。このカテゴリでは、2025 年 4 月には月間 270 万円規模でしたが、現在は月間 700 万円規模（想定）にまで到達しています。



【月別の広告運用額推移（化粧品・美容関連商材）】

2025 年 4 月：約 270 万円
2025 年 5 月：約 580 万円
2025 年 6 月：約 680 万円
2025 年 7 月：約 700 万円（着地想定）

※meta 広告・Google リスティング・Yahoo!リスティング・YDA などを活用した合計実績
※特に meta 広告を中心に比率が大きく構成



※2025 年 7 月は想定

【「訴求軸選定×クリエイティブ検証×媒体戦略」で支援効果を最大化】

今回のカテゴリ拡大の背景には、当社の強みである「成果報酬型モデル」に加え、広告運用チームによるターゲット精査・訴求軸の考察・媒体選定といった戦略設計、およびクリエイティブテストの高速 PDCA による勝ちパターン構築が貢献しています。

また、商材特性やステージに応じた**媒体アロケーション**の見直しを柔軟に実施することで、投資効率 (CPA・ROAS) を高水準で維持しながら、運用規模の拡張を実現しました。

【今後の展望：女性向け商材領域での支援体制を強化へ】

今後も売れるネット広告社は、化粧品・美容・ヘルスケアといった LTV の高い女性向け商材領域において、SNS 広告とクリエイティブ PDCA を軸にした「売れる仕組み」の提供を強化してまいります。

また、成果報酬型モデルの柔軟性を活かしつつ、運用型広告の知見と AI 技術を融合させた「全チャネル最適化」により、D2C ブランドのスケール支援と当社収益基盤の拡充を同時に図ってまいります。

売れるネット広告社グループは、マーケティング支援領域における**競争優位性と再現性のある成長モデル**を強化し、**中長期的な企業価値の向上と株主価値の最大化**に努めてまいります。

以 上