



2025 年 10 月 15 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プラットフォーム」の

サプリメント領域登録案件数が 100 件を突破！

～約 9,000 億円市場でのシェア拡大が加速し、プラットフォーム事業の収益基盤を強化～



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が展開する「最強の売れるメディアプラットフォーム」において、サプリメントジャンルの案件登録数が 100 件を突破 したことをお知らせいたします。本件は、拡大する健康志向市場で、新たな成長ステージへと進む取り組みであることを示すものです。

サプリメントは、健康維持・美容促進・エイジングケアといった幅広い目的で需要が高まっており、国内市場は堅調に成長を続けています。当社はこの成長分野において“成果を出す広告設計”を武器に、広告主・メディア・ユーザーを結ぶ中心的存在としての地位を一層強化しました。

■ サプリメント市場と当社の強み

サプリメント市場は 約 9,000 億円規模（2024 年、矢野経済研究所調べ）にまで拡大し、今後も健康志向やウェルネス需要の高まりを背景に成長が見込まれています。

特に EC やサブスクリプションとの親和性が高く、LTV（顧客生涯価値）の最大化が鍵となる分野であることから、当社は蓄積してきた 2 ステップ（無料お試し→本商品）型 D2C ノウハウと AI による広告最適化を組み合わせ、ユーザーの“買いたくなる心理導線”を精緻に設計してきました。

その結果、単なる広告掲載にとどまらず「売れる」までを再現するメディアプラットフォームへと進化を続けています。

■背景と意義

市場では新興ブランドの参入が相次ぎ競争が激化する一方、購買行動のデータドリブン化が進展しています。当社は SEO、メルマガ、SNS、動画、アフィリエイト、オウンドメディアといった多様なチャネルを統合し、AEO (AI Engine Optimization) を融合させることで、成果に直結するデジタルエコシステムを構築しました。これにより広告主は短期的な CVR の向上と長期的な顧客ロイヤルティおよび LTV の拡大を両立できる仕組みを手にしています。

■ 今後の展開

今後は、AI 最適化とデータ分析を一段と深めることで、より精緻なパーソナライズド配信を実現し、メディア提携を拡大することで広告主がより多くのユーザー接点を獲得できる環境を整備します。同時に、ブランドストーリーを的確に伝える広告戦略を通じて、単なる販売促進にとどまらず“ファンを生むマーケティング”を推進します。

国内で確立したモデルは海外にも展開し、アジア圏でのサプリメント EC 拡大を視野に入れます。サプリメント領域での成果を足がかりに、健康食品・美容・医薬部外品を含むヘルスケア&ビューティー横断型マーケットへの展開も強化していきます。

サプリメント市場はAI およびデータマーケティングとの親和性が極めて高く、当社が 100 件という節目を迎えたことは、単なる案件の拡大にとどまらず、AI 時代に適合した“売上再現モデル”を確立したことを意味します。

当社は今後も「最強の売れるノウハウ®」を軸に、持続的な成長と企業価値の最大化を追求し、D2C およびヘルスケア業界のリーディングカンパニーとしての地位をさらに高めてまいります。

当社は、今回のサプリメント領域での成果を足がかりに、健康食品・美容・医薬部外品など “ヘルスケア&ビューティー横断型マーケット” への展開をさらに強化します。

以 上