



2025年8月6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、食品カテゴリでの広告支援が急伸！

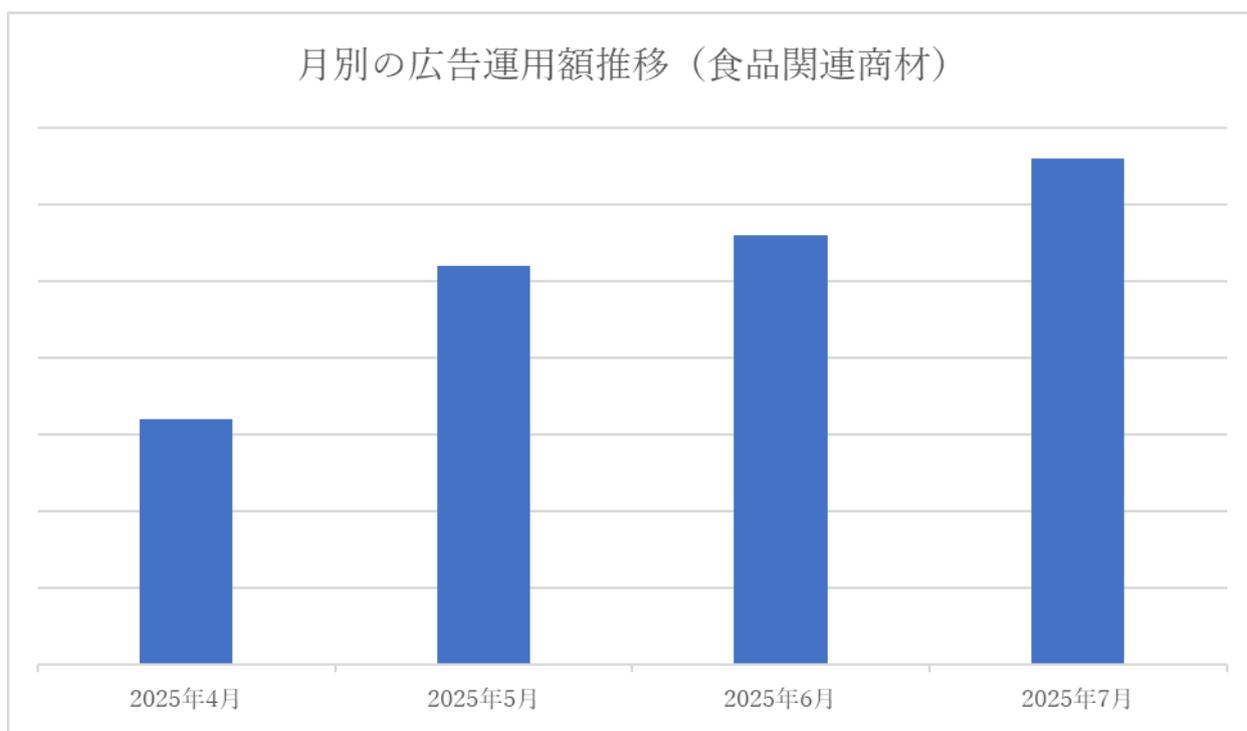
～ 4月比で運用額2.0倍に拡大、高収益領域の成長が加速 ～



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食品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2.0倍に到達する見込みです。



月別の広告運用額推移（食品関連商材）



※2025年7月は想定

【当社の展開領域の拡大】

当社はこれまで、取引全体の85%以上を占める主軸商材として「健康食品・化粧品」の2業種を中心に展開してまいりました。一方で、D2C（ネット通販）×ネット広告手法が活きる業種はより広範であり、足元では市場規模・成長性が高い「食料品」分野において多数の実績を積み上げています。将来的には、保険・人材・不動産・金融など新たな業界への進出も視野に入れ、支援領域の拡大を加速してまいります。



【「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、AI を活用したクリエイティブ制作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：食品商材領域での支援体制を強化へ】

当社はこれまで、化粧品・健康食品の支援を得意としておりましたが、それ以外の商材領域においても、SNS 広告と検索、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。

今後も当社は、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