



2025 年 10 月 21 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(9235)、

膝・関節サプリ（健康食品）カテゴリの取り扱いを拡充

～D2C 中核（健康食品・化粧品）におけるライン拡張。医療脱毛・クリニック領域に続き、

ヘルスケア実需でのポートフォリオを強化～



売れるネット広告社グループ、 **膝・関節サプリカテゴリ**の取り扱い拡充

～医療脱毛・クリニック領域に続き、ヘルスケア実需でのポートフォリオ強化～

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は既存の健康食品領域の中で「膝・関節サプリ」カテゴリの取り扱いを拡充したことをお知らせいたします。

当社は、従来の D2C 中核（健康食品・化粧品）に加え、直近では医療系・クリニック系（AGA 治療／美容内服オンライン診療／医療脱毛）まで対象を広げており、今回の拡充により健康食品内のラインアップ強化とヘルスケア分野での案件多角化を同時に進めてまいります。



【取り組み状況：同一カテゴリ内でのライン拡張が進行】

- ・膝・関節サブリ：1 案件が既に運用中。初期配信と検証を進行。
- ・同カテゴリで新たに2 案件の追加着手が決定しており、複数ブランドでの横展開が進んでいます。
- ・カテゴリ特性に合わせた訴求軸とクリエイティブの再現性を高め、効率的な運用体制を整備します。

※本リリースは商品の効果・効能を謳うものではありません。個別の広告表現は、関係法令および媒体ガイドラインに基づき運用します。

【運用方針：設計×検証×配分の三位一体でスケールを促進】

・設計の標準化と“型”の共有

ターゲット像・訴求テーマ・導線設計をプレイブック化。膝・関節サブリの共通ニーズ（年齢層／不便・不安の解消動機／使用シーン）を起点に、案件横断で使えるメッセージ設計テンプレートを整えます。

・クリエイティブの横展開と再利用性の最大化

初期検証で得た勝ちクリエイティブ（静止画・短尺動画・サムネイル・コピー）をモジュール化し、別ブランド・別媒体へ素早く転用。差し替えパーツ（ボトル・ロゴ・価格・CTA）を切り出すことで、量産とスピードを両立します。

・検証の広げ方：1→N の多変量テスト

1 案件目で当たりが出た要素（ヘッドライン／ベネフィット表現／比較訴求 等）を N 案件に展開。媒体ごとに面（フィード／動画／ディスカバリー）×フォーマットを掛け合わせ、少コストで学習を加速します。

・媒体配分の最適化（クロスチャネル・コントロール）

Meta／TikTok／LINE／Pinterest／X（旧 Twitter）／Google（YouTube・Demand Gen など）を横断し、到達・頻度・CV のバランスをカテゴリ単位で管制。重複接触の抑制やブランド×獲得の住み分けで投資効率を高めます。

※本リリースにおける「主要広告プラットフォーム」は当社定義です。

・評価設計：短期 CV と中長期価値の両睨み

CTR・CV・CPA 等の短期 KPI に加え、LTV やリピート率のモニタリングを導入。“刈り取り偏重”に寄らない評価軸で、カテゴリ全体の収益性と持続性を確保します。

【今後の展望：カテゴリ横展開と収益基盤の一層の強化】

膝・関節サブリの複数案件化（ライン拡張）により、同一カテゴリ内のナレッジ共有とスケールが加速します。

これまで培ってきた医療脱毛・クリニック領域の審査対応や運用知見も活用し、D2C を起点とするヘルスケア商材の横展開を一段と進めます。

当社は引き続き、全方位の媒体対応力と再現性ある運用モデルを基盤に、収益性と成長性の両立を目指し、中長期的な企業価値ならびに企業価値の最大化に努めてまいります。

以 上