



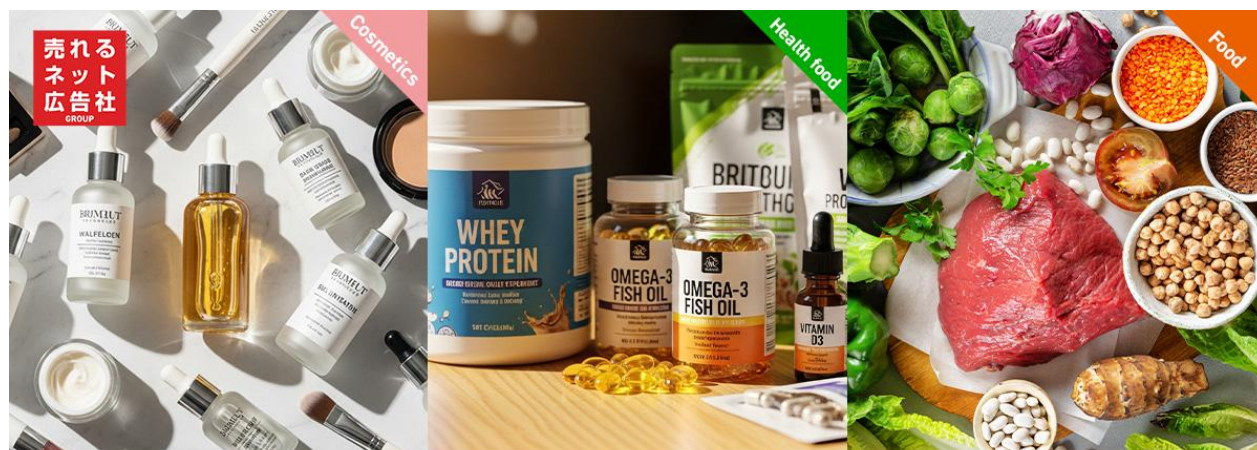
2025 年 11 月 25 日

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、重点領域でのリード獲得に向けた取り組みを強化

～「化粧品・健康食品・食品」領域に特化した6社共催オンラインカンファレンス開催～



売れるネット広告社グループ、 重点領域でのリード獲得に向けた取り組みを強化

～「化粧品・健康食品・食品」領域に特化した6社共催オンラインカンファレンス開催～

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、2025 年 12 月 4 日（木）に、化粧品・健康食品・食品の3領域に特化したオンラインカンファレンスを6社共催で開催することをお知らせいたします。

いずれの領域も、D2C（ネット通販）市場の中で引き続き需要が高い分野であり、当社にとって重点的に取り組んでいる領域です。今回のカンファレンスは、関連領域の企業さまとの接点を広げ、当社事業との親和性が高い新規リード創出を目指す取り組みとして位置付けております。

【今回のカンファレンスが当社の成長機会となるポイント】

① 高い需要が続く「化粧品・健康食品・食品」領域に特化

これらの領域は、EC/D2C の中でも広告投資が活発で、継続課題を抱える企業が多い分野です。当社はこれまで同領域の企業に向けて

- 広告運用の改善
- LTV 向上に向けた導線設計
- ランディングページ改善

などで成果を積み重ねてきました。

今回のカンファレンスを通じて、当社が得意とする領域における企業さまとの接点をより広げる機会となります。



② 6社共催による幅広いネットワークへのアプローチ

本カンファレンスは、各領域に強みを持つ企業6社との共催で行われます。

複数社での共催により、

- 参加企業の幅が広がりやすい
- 異なる課題・予算を持つ層へリーチしやすい
- 多方面からの情報発信が可能

といったメリットが期待されます。

当社としても、**新たなリード獲得や商談機会の創出につながる場**として活用してまいります。

③ 当社主力サービスへの自然な導線を形成

カンファレンス内容は、当社が提供する

- 広告運用支援
- LP 改善
- CRM 設計
- D2C オートメーション

と親和性が高いテーマで構成されています。

そのため、参加企業の課題と当社サービスの解決領域が重なりやすく、カンファレンス後の提案～導入の自然な流れが期待できる構成となっています。

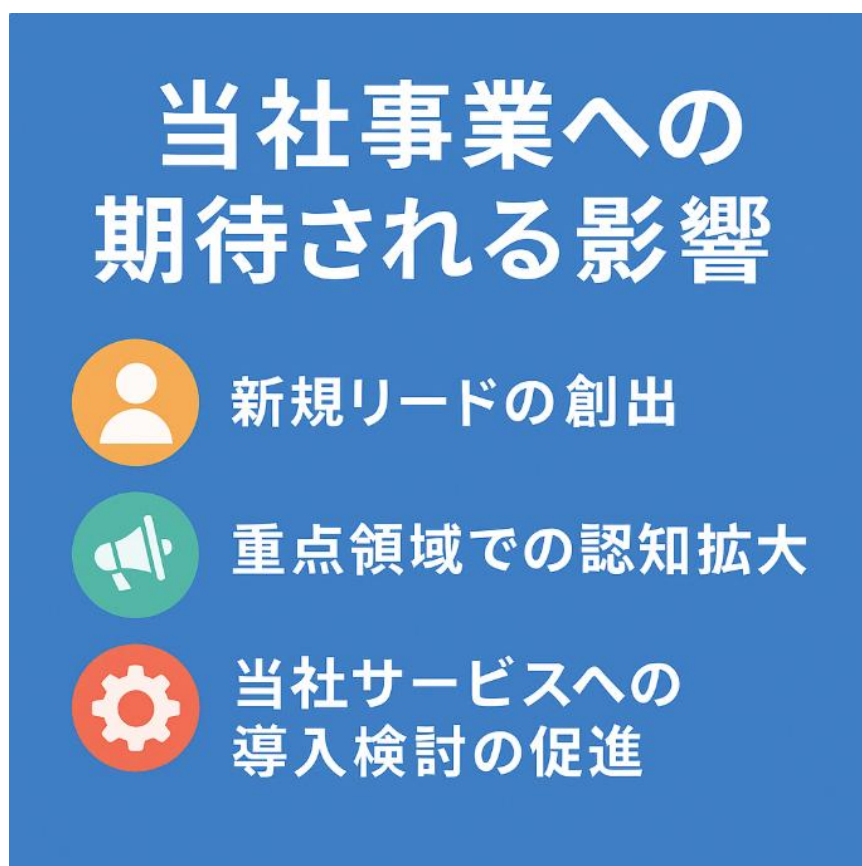
【当社事業への期待される影響】

今回のカンファレンスを通じて、

- 新規リードの創出
- 重点領域での認知拡大
- 当社サービスへの導入検討の促進

が見込まれます。

また、化粧品・健康食品・食品領域は、継続的な支援ニーズが高いため、長期的な顧客基盤の強化にも寄与する可能性があります。



【中期成長戦略との関係】

当社は、D2C 企業支援の強化とサービスラインの拡張を進めております。

今回のカンファレンスは、

- 当社が培ってきたノウハウを広く発信する機会
- 新たな協業・商談の入り口となる場

として、当社中期成長戦略とも整合する施策です。

【今後の展望】

今回のオンラインカンファレンスは、重点領域における当社のプレゼンス向上と、事業成長に向けたリード獲得の機会を広げる取り組みです。

当社は今後も、

「関わるすべての企業を100%成功に導く」

という理念のもと、クライアント支援の質を高めるとともに、企業価値向上に努めてまいります。

なお、本件は2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

売れるネット広告社グループは、今後も「“最強の売れるノウハウ®”を用いて 関わるすべての企業 100%成功に導くことで 世界中にたくさんのドラマを創る」という理念のもと、D2C 市場の発展と株主リターンの最大化に向けて挑戦を続けてまいります。

以 上