

事業計画及び 成長可能性に関する事項

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)

2026年10月

1

当社グループが 目指す姿と事業概要

企業理念

マーケティングの力で、
関わるすべての人と
企業の可能性を開花させ、
ともに成長を実現する。

当社グループは、マーケティングを、企業や商品の価値を見つけ、その価値を高め、必要とする人へ届け、成長につなげる活動と捉えています。

創業以来培ってきたダイレクトマーケティングの知見を基盤として、顧客企業の成長支援と、グループ各社の事業成長を推進しています。

広告・マーケティング、商品・EC、通信、AI・システム開発、顧客対応等の機能を組み合わせ、顧客企業とグループ各社の売上・利益の成長を支援します。



新たな企業理念を策定(IR)

経営の基本方針(3つの成長の柱)

2027年7月期は、拡充してきたグループ基盤を利益創出につなげ、**連結業績の黒字化と財務基盤の改善**を目指します。



1 本業4セグメントの
成長と収益性改善



2 戦略的M&Aと
グループ参画後の
成長支援



3 AI等を活用した
新規事業の育成

その先の成長に向けては、**本業4セグメントの成長とM&Aによる規模拡大に加え、AI関連サービスや新たな事業基盤を育成し、持続的な企業価値向上につなげます。**

本業の再定義

前期のM&Aにより事業ポートフォリオは大きく変化しました。**D2C向けのネット広告支援から、「マーケティングエクセレンス」の傘のもとで多角的に事業を展開することを本業と再定義します。**

これまでの本業

売れる
ネット
広告社

D2C・通販事業者向けの
ネット広告支援

単一事業・単一顧客層



新しい本業

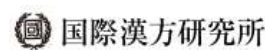
MARKETING EXCELLENCE

マーケティングとテクノロジーで、企業の可能性を開花させる

マーケティング支援



コマース



グローバル情報通信



デジタルアセット・Web3

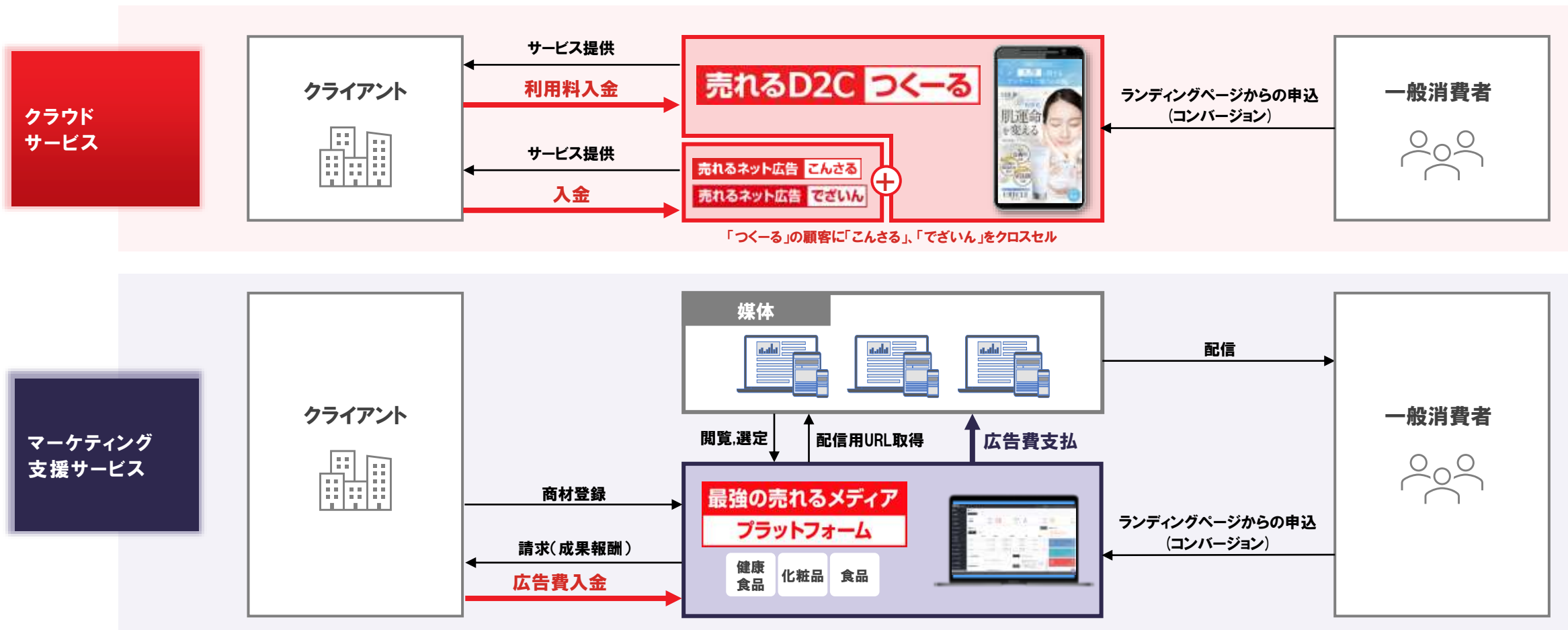


4つの報告セグメントとグループ会社

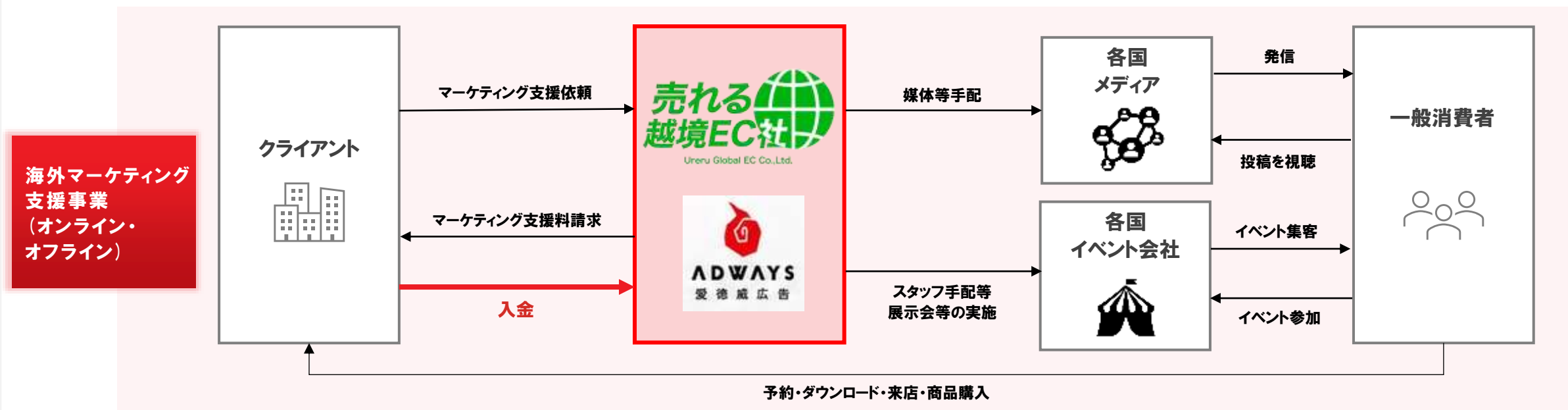
各事業の専門性を活かしながら、**顧客紹介、共同提案、業務支援**を通じグループ全体の成長につなげます

<p>マーケティング支援事業</p>	<p>主な事業: 広告運用、LP・クリエイティブ制作、クラウドサービス、コンサルティング、越境EC支援、コールセンター・BPO等 役割: グループのマーケティング機能を担い、顧客企業とグループ各社の売上成長を支援</p>	    
<p>コマース事業</p>	<p>主な事業: 健康食品、化粧品等の商品販売・D2C事業、漢方ドリンクのOEM・受託製造 役割: 商品・ブランド・顧客基盤とマーケティング機能を組み合わせて収益拡大</p>	 
<p>グローバル情報通信事業</p>	<p>主な事業: SIM・通信回線、端末レンタル、端末販売、関連システム等 役割: 継続利用を伴う収益基盤の拡充と顧客接点の拡大</p>	 
<p>デジタルアセット・Web3事業</p>	<p>主な事業: ソリューションサービス、ビジュアルコミュニケーション、AIサービス、デジタルアセット・リカバリー、AIインフラ等 役割: 技術を活用した新たな収益機会の開拓</p>	   

主要事業の業務フロー図(マーケティング支援事業)

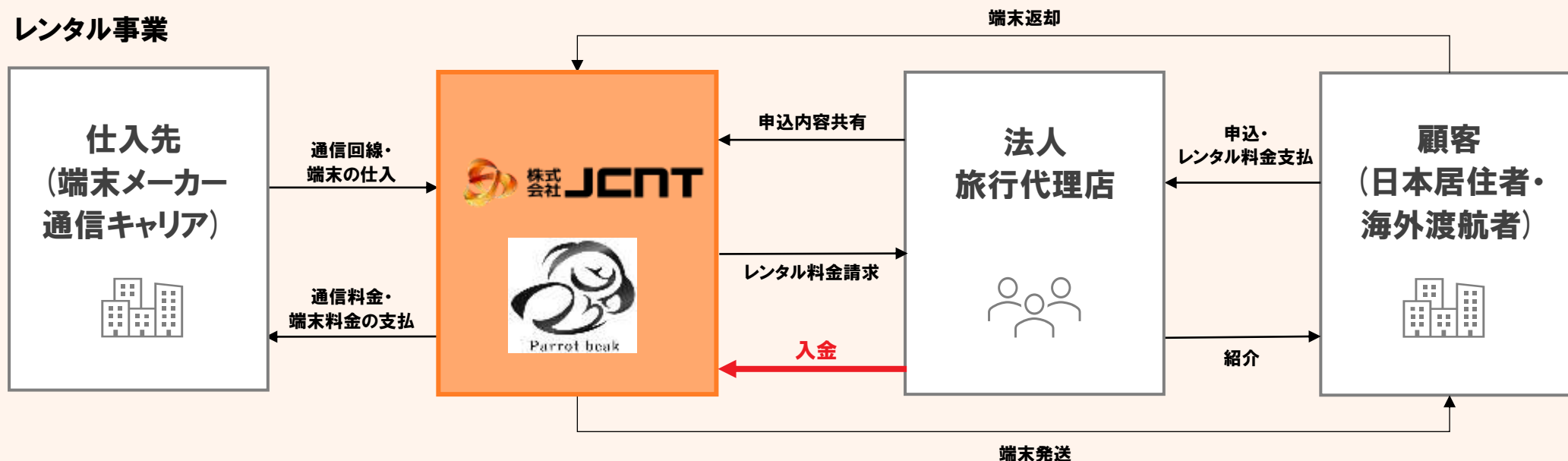


主要事業の業務フロー図(マーケティング支援事業)



主要事業の業務フロー図(グローバル情報通信事業)

レンタル事業

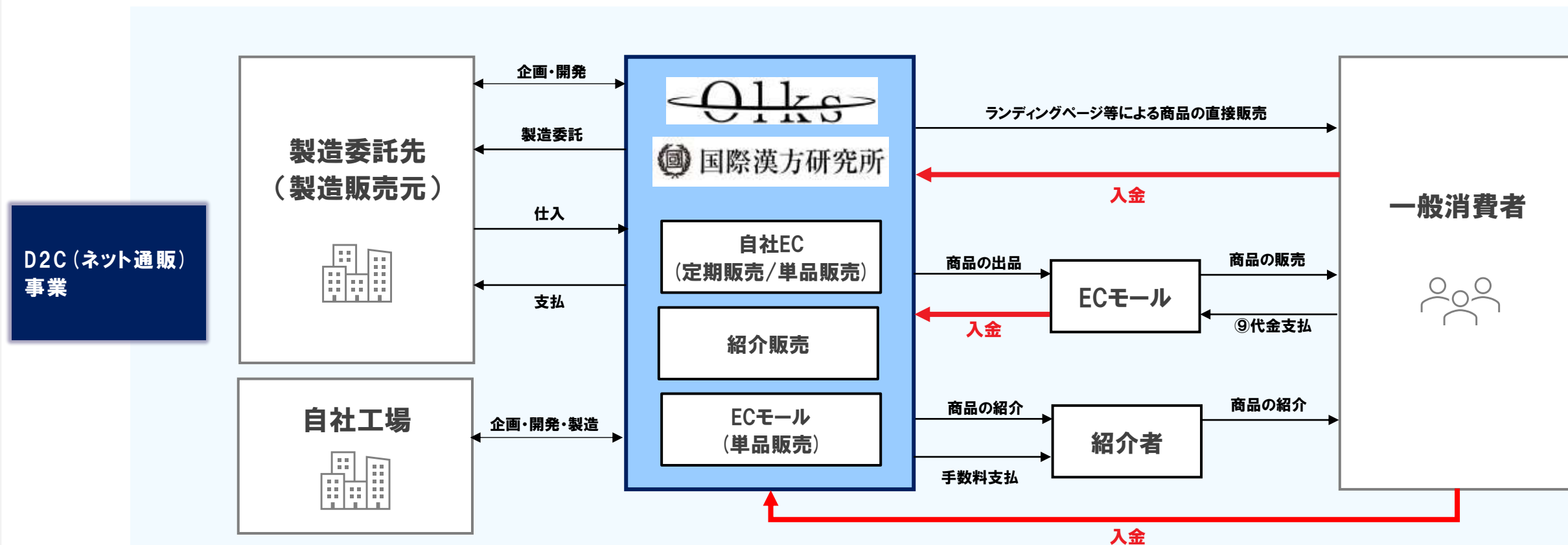


グローバル情報
通信事業

SIM販売事業



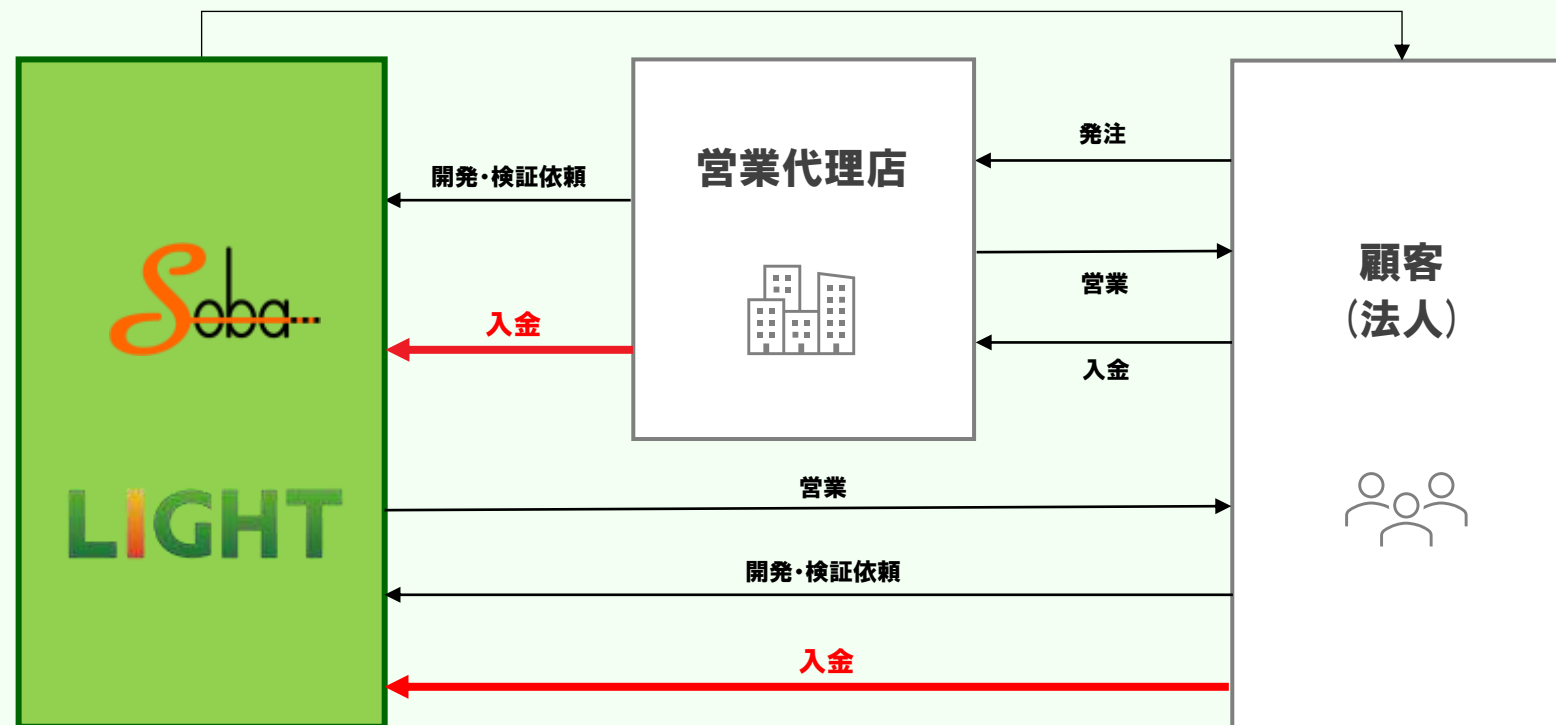
主要事業の業務フロー図(コマース事業)



主要事業の業務フロー図(デジタルアセット・WEB3事業)

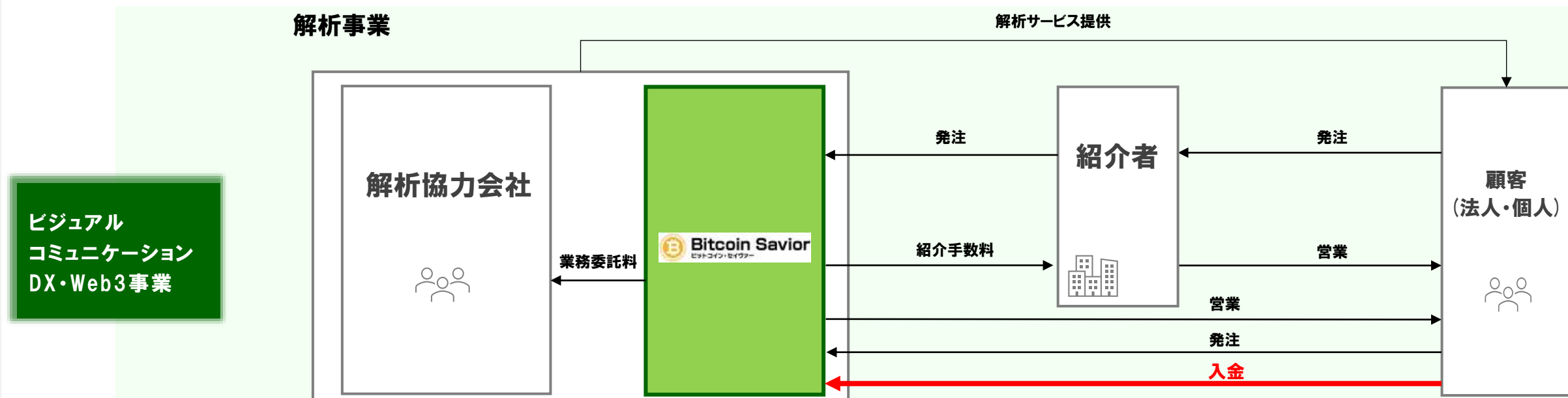
システム開発・保守・デバック検証

開発・検証・保守



ビジュアル
コミュニケーション
DX・Web3事業

主要事業の業務フロー図(デジタルアセット・WEB3事業)



報酬・費用の発生条件と会計・入金区分

- 顧客からの成功報酬: 復旧成功等、個別契約で定める条件の充足時に請求・受領
- 紹介手数料・業務委託費: 支払主体・金額・支払時期は各契約に従う(成功報酬の入金と支払を区別)
- 復旧が不成功の場合: 着手金・報酬有無・解析費用・外注費の負担は契約条件による
- 売上計上と現金収支: 会計上の売上認識時点と請求・入金時点は必ずしも一致しない

セグメント別の収益構造

事業ごとに異なる回収・支払条件を踏まえ、**利益計画と資金計画を一体で管理**します

マーケティング支援事業

- ・D2C・EC事業者等に戦略立案から集客、購入率改善、継続購入までを支援
- ・収入:クラウド利用料、広告運用・制作・コンサルティング対価、成果報酬、
越境EC支援
- ・費用:人件費、外注制作費、システム開発・運用費、媒体・配信関連費用
- ・**複数サービスの併用、継続契約、AIによる効率化**で顧客当たり収益を改善

コマース事業

- ・自社商品・ブランドをEC等の販売チャネルで消費者へ提供
- ・収入:商品販売収入
- ・費用:商品原価、広告宣伝費、物流費、決済手数料、顧客対応費用
- ・粗利率、新規顧客獲得費用、継続購入率、累計購入額、**在庫回転**を管理

グローバル情報通信事業

- ・パロットピーク:SIM・通信回線を中心に端末販売・関連システム
- ・JCNT:教育旅行・法人向けの通信端末レンタル等
- ・収入:端末レンタル料・通信回線売却収入
- ・費用:回線仕入、端末の仕入・減価償却、配送、設定・保守、人件費
- ・**回線当たり粗利益、契約継続、端末稼働率**を管理

デジタルアセット・Web3事業

- ・システム・ソリューション、デジタル資産のリカバリー支援、AIインフラ等
- ・収入:開発・導入・運用の対価、契約条件に基づく成功報酬
- ・費用:技術者人件費、外部専門家費用、システム・インフラ費用
- ・**受注額と売上計上・入金を区別**し、段階的に事業化

キャッシュ・フローの管理

事業ごとに異なる回収・支払条件を踏まえ、利益計画と資金計画を一体で管理します

広告・制作・開発事業	コマース事業	通信事業	成功報酬型事業
重視する点 売掛金の回収	重視する点 在庫と広告費の 先行負担	重視する点 端末投資と稼働率	重視する点 成果確定と入金時期

- 契約ごとに、一時的な販売収入と継続利用に伴う収入を区別して管理
- 成功報酬型の案件は、受注額や対象資産額と、会計上の売上高・入金額を区別して管理
- 新規サービスは、技術面、顧客需要、法規制、収益性を確認しながら段階的に事業化を進行

2027年7月期の事業構成

新規連結会社の寄与により事業構成が変化します。

M&A・新設子会社の連結寄与は**連結売上高計画の約65.5%**を占める見込み



- 各事業の売上高に加え、**利益、運転資金、設備投資、資金回収**を評価します
- 「既存事業／M&A・新設子会社」は計画説明上の管理区分であり、
報告セグメントとは異なります

「既存事業」と「M&A・新設子会社」の定義

2027年7月期の計画は、計画説明上の管理区分として「既存事業」と「M&A・新設子会社」に分けて示しております（報告セグメントとは異なります）

既存事業

2026年7月期の期首時点で
グループに属していた会社の事業

売れる
ネット
広告社

売れる
越境EC社
Ureru Global EC Co., Ltd.

Olks

株式会社 JCNT

Soba

2027年7月期 売上高計画 **1,724** 百万円

M&A・新設子会社

2026年7月期中にM&A・新設等により
グループに加わった会社の事業

ADWAYS
愛徳威広告

StepYs

Parrot beak

SHILD
FORCE

LIGHT

国際漢方研究所

Bitcoin Savior
ビットコイン・セイヴァー

BODCAI

GANECCHI

2027年7月期 売上高計画 **3,280** 百万円

2

市場環境と 競争力の源泉

セグメントごとの対象市場

市場全体の規模は当社グループが直接獲得可能な市場規模を示すものではありません。

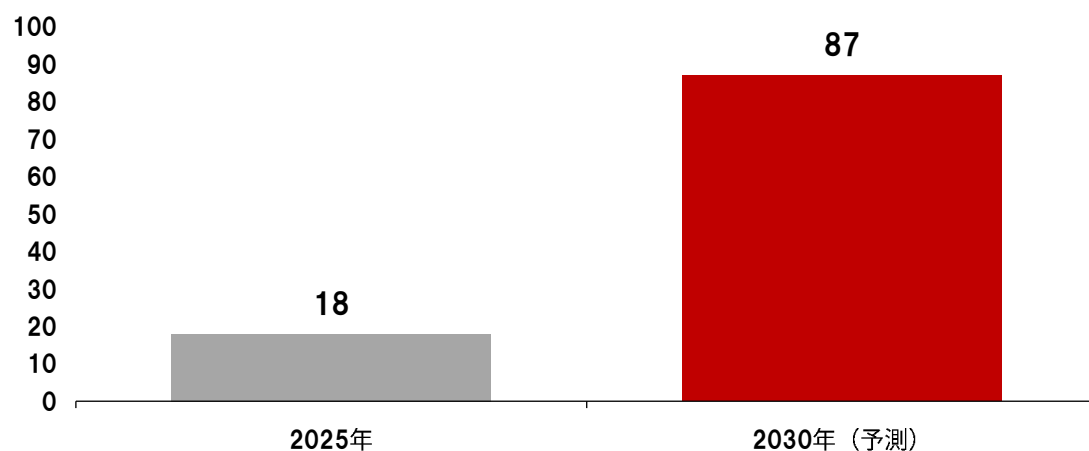
対象顧客の課題と当社サービスの提供範囲を踏まえて成長機会を評価します

マーケティング支援事業	コマース事業	グローバル情報通信事業	デジタルアセット・Web3事業
国内インターネット広告費(2025年)	国内BtoC-EC市場規模(2024年)	世界トラベルeSIM市場(2025年)	国内AI市場支出(2025年)
4兆459 億円	26.1 兆円	18 億米ドル	2兆3,725 億円
前年比 +10.8%①	前年比 +5.1%②	2030年予測 87億米ドル③	2029年予測 6兆8,897億円⑤
D2C・EC事業者等の顧客獲得、購入率改善、継続購入、海外展開に関する需要が対象	健康食品・化粧品等の商品販売。商品粗利率、継続購入率、在庫回転等で収益性を管理	訪日・海外渡航者のeSIM・Wi-Fi需要と法人向けSIM・回線、端末レンタルが対象。国内M2M市場は2,990億円(2024年度)④	企業のAI導入、システム開発・保守、品質検証、AIインフラ等。AI市場全体は当社の対象より広い範囲

出典:①電通「2025年 日本の広告費」(2026年3月)②経済産業省「令和6年度電子商取引に関する市場調査」(2025年8月)③Juniper Research「Travel eSIM Market 2025-2030」(2025年10月)④矢野経済研究所「IoT/M2M市場に関する調査」(2025年9月、事業者売上高ベース)⑤IDC 2026年公表予測

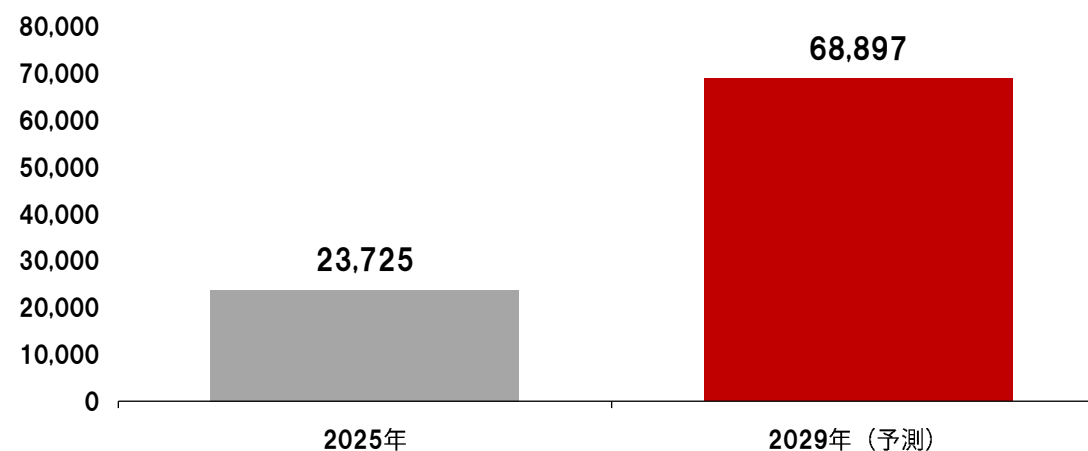
通信とAIインフラの市場動向

世界トラベルeSIM市場(Juniper Research)(億米ドル)



訪日外客数は4,268万人(2025年、前年比+15.8%)。訪日・渡航者向けeSIM・Wi-Fiの需要を評価する参考情報として用い、教育旅行・法人需要とは区別します。市場規模や旅行者数を当社の契約数や売上に直接換算するものではありません。

国内AI市場支出(IDC)(億円)



AI市場全体は、当社のGPU販売・開発・運用支援が対象とする市場より広い範囲です。GPU・データセンターの具体的な対象市場は、顧客種別、地域、提供方式とともに整理します。

出典: Juniper Research「Travel eSIM Market 2025-2030」(2025年10月)、日本政府観光局(JNTO)2025年年間推計、IDC 2026年公表予測

競合環境と差別化

価格だけでなく、提供範囲、運用品質、改善実績、継続支援体制によって顧客に選ばれることを目指します。

事業領域	主な競合・代替サービス	当社グループが重視する差別化
マーケティング支援	広告代理店、制作会社、マーケティングSaaS、顧客企業の内製化	顧客獲得から購入・継続利用までの改善支援
コマース	健康食品・化粧品等のメーカー、D2Cブランド、EC販売事業者	商品・ブランド・顧客基盤とグループの販売支援機能の組合せ
情報通信	通信事業者、販売代理店、端末レンタル事業者	対象顧客の利用場面に合わせた運用とサービス提供
AI・ソリューション	開発会社、AIサービス事業者、保守・検証事業者	開発・導入後の運用や顧客業務への定着までの対応
デジタル資産関連	専門技術事業者、他の決済・復旧手段	技術、対応実績、サービスの安全性・信頼性

3つの競争力の源泉

シナジーは施策実施だけでなく、**外部顧客への売上増加、粗利益の改善、費用削減等の実績**で評価します。



ダイレクトマーケティングの知見

- ・広告、LP、購入導線、継続購入施策等の実施と検証を重ねた知見
- ・koujitsuとの連携で戦略立案の知見を取り込み、戦略と施策を結びつける提案力を強化
- ・サービスの標準化、AI活用、人材育成に反映



事業を実行できるグループ機能

- ・商品、広告、EC、通信、システム開発、顧客対応等の機能をグループ内に保有
- ・国際漢方研究所等の商品・顧客基盤に広告・EC・顧客対応機能を組み合わせる
- ・パロットピークのSIM・回線とJCNTの端末レンタルを組み合わせる

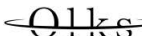


専門人材・顧客基盤・技術

- ・グループ各社の専門人材、顧客との関係、商品・ブランド、開発・運用技術を活用
- ・M&A後も各社の強みを活かし、営業、財務管理、システム、採用等を支援

グループ各社のアセットと組み合わせ

各社の**ノウハウ・技術**と**リアルアセット**(商品・ブランドなど)を、
マーケティング機能と組み合わせ成長につなげます

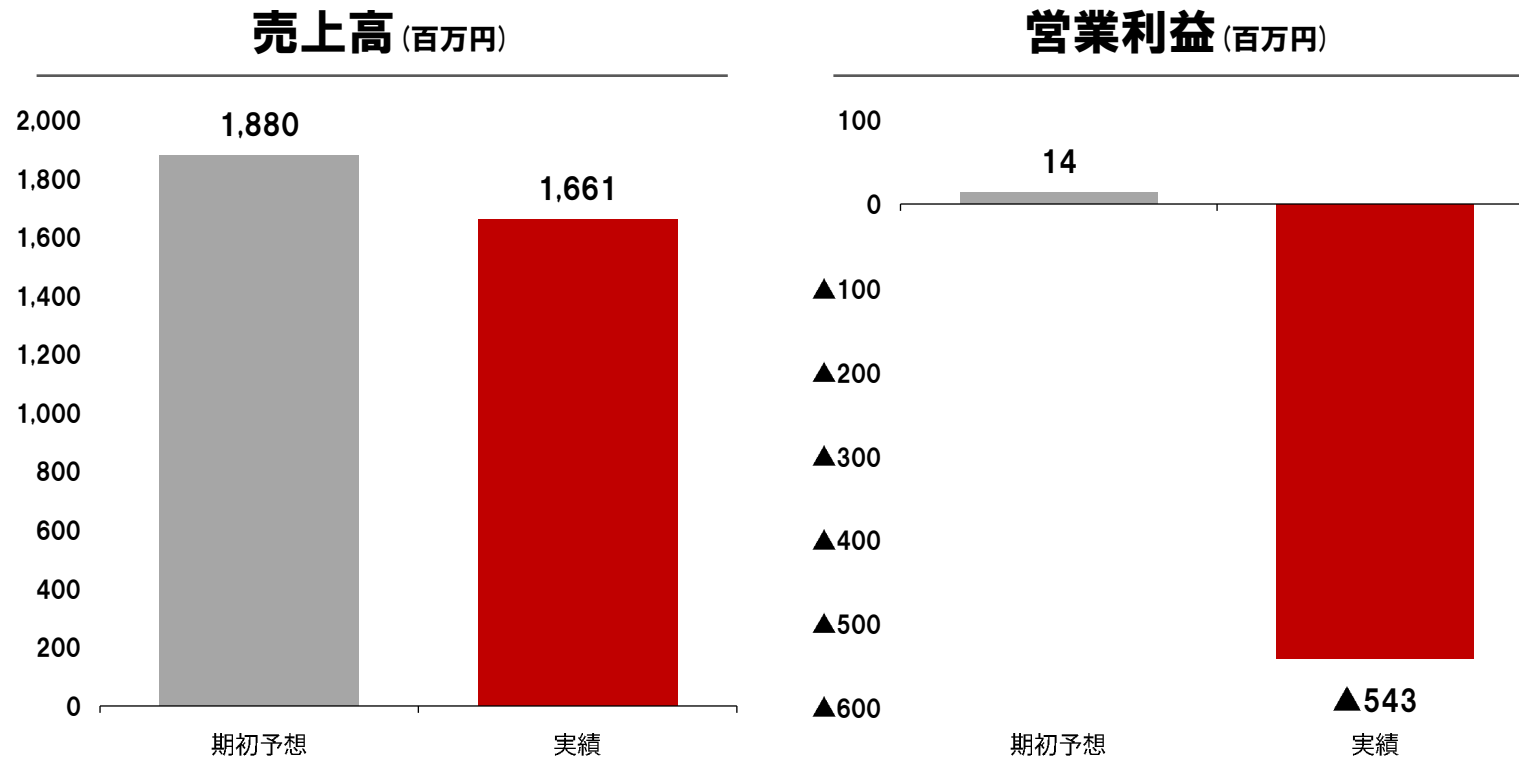
 売れるネット広告社 D2C・通販のマーケティングノウハウ(累計2,600回のABテスト)	 売れる越境EC社 越境EC販売ノウハウ、中国・米国向けの販売チャネル	 ADWAYS CHINA/ASIA 中国市場向けデジタルマーケティングのノウハウ、現地の広告取扱基盤	 Step y's コールセンター・BPOの運営ノウハウと対応人材	 Olks 美容商品ブランド、商品開発ノウハウ、マーケティングノウハウ
 国際漢方研究所 漢方ドリンク開発工場(自社工場)、OEM・受託製造ノウハウ、商品ブランド	 JCNT 通信端末(レンタル在庫)、教育旅行・法人の顧客基盤	 パロットピーク SIM・通信回線の取扱基盤、「Parrot eSIM」ブランド	 SOBAプロジェクト AIシステム開発・保守技術、ビジュアルコミュニケーション技術	 LIGHT ゲーム関連コンテンツの制作ノウハウ、動作検証・テスト技術、AIサービス「NUKORoid」
 Bitcoin Savior デジタル資産のリカバリー技術	 BCDC.AI AI・Web3関連の技術・サービス開発ノウハウ	 GANECCI Web3・デジタルアセット関連のブランド	 SHILD FORCE 生成AIを活用した動画制作クリエイター育成及びAIRスキリング・オンライン教育ノウハウ	ノウハウ・技術 × リアルアセット × マーケティング機能

3

これまでの成長と 業績計画

2026年7月期の計画と実績

既存事業の一部が計画を下回ったことに加え、**M&A関連費用、貸倒引当金、商品評価損、本社費用等**が損益に影響し、計画していた黒字化を達成できませんでした



期初予想に対し
売上高 **約219百万円**
営業損益 **約557百万円**
下回りました

減損損失および投資有価証券評価損は最終損益に影響しました

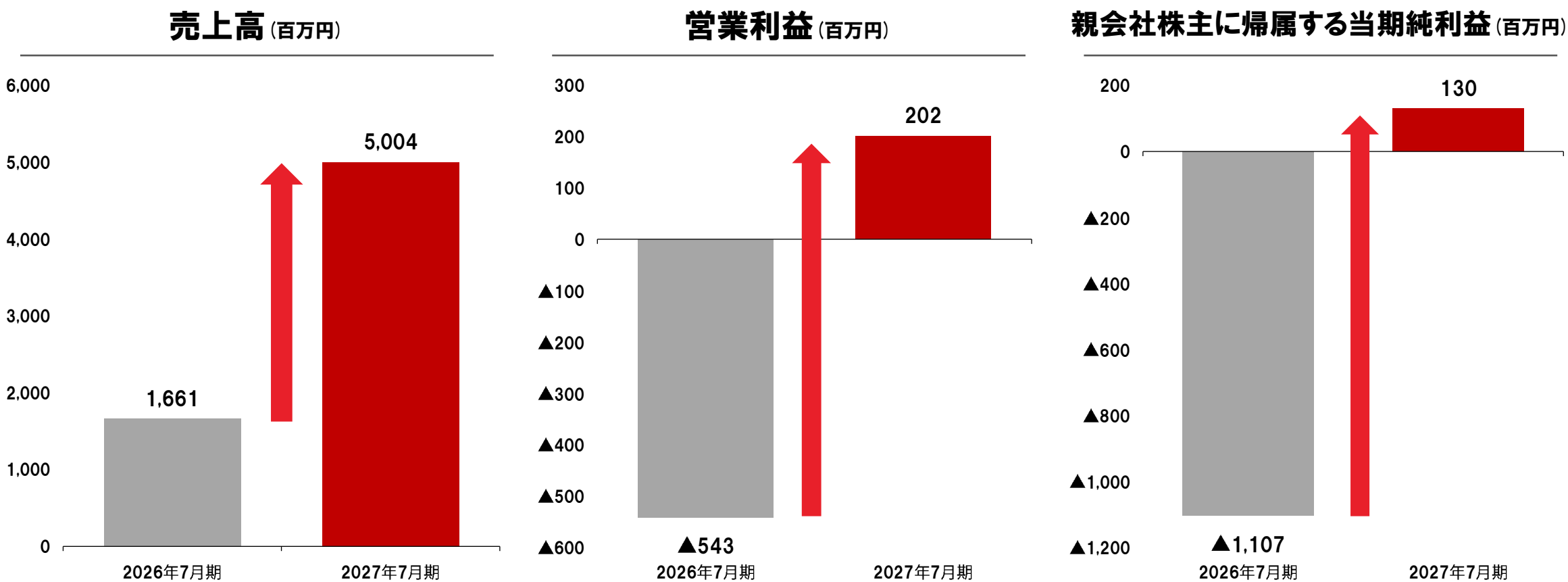
8 これまでの成長と課題 財務基盤の改善と今後の見通し

2026年7月末時点では自己資本の額がマイナスとなったものの、
8月10日に実施した国際漢方研究所の完全子会社化等により、同日時点で自己資本の額は正の状態へ改善
今後は2027年7月期の黒字化を通じ、さらなる財務基盤の強化を目指す



2027年7月期 通期業績予想

主な前提は、新規連結会社の業績寄与、既存事業の収益性改善、費用管理の徹底によるものです



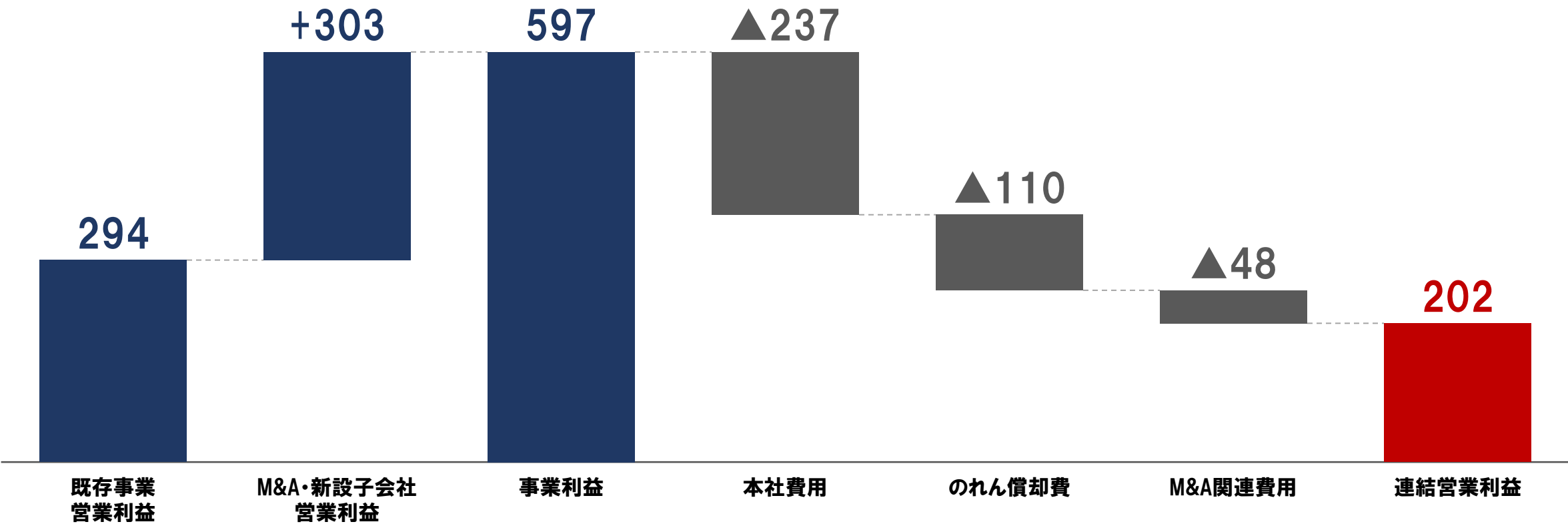
計画の構成(管理区分)

既存事業とM&A・新設子会社の利益から、**本社費用とのれん償却・M&A関連費用等**を差し引いて
連結営業利益202百万円を計画しています

管理区分	売上高計画(百万円)	営業利益計画(百万円)
既存事業	1,724	294
M&A・新設子会社の連結寄与	3,280	303
本社費用	—	▲237
のれん償却・M&A関連費用等	—	▲158
連結合計	5,004	202

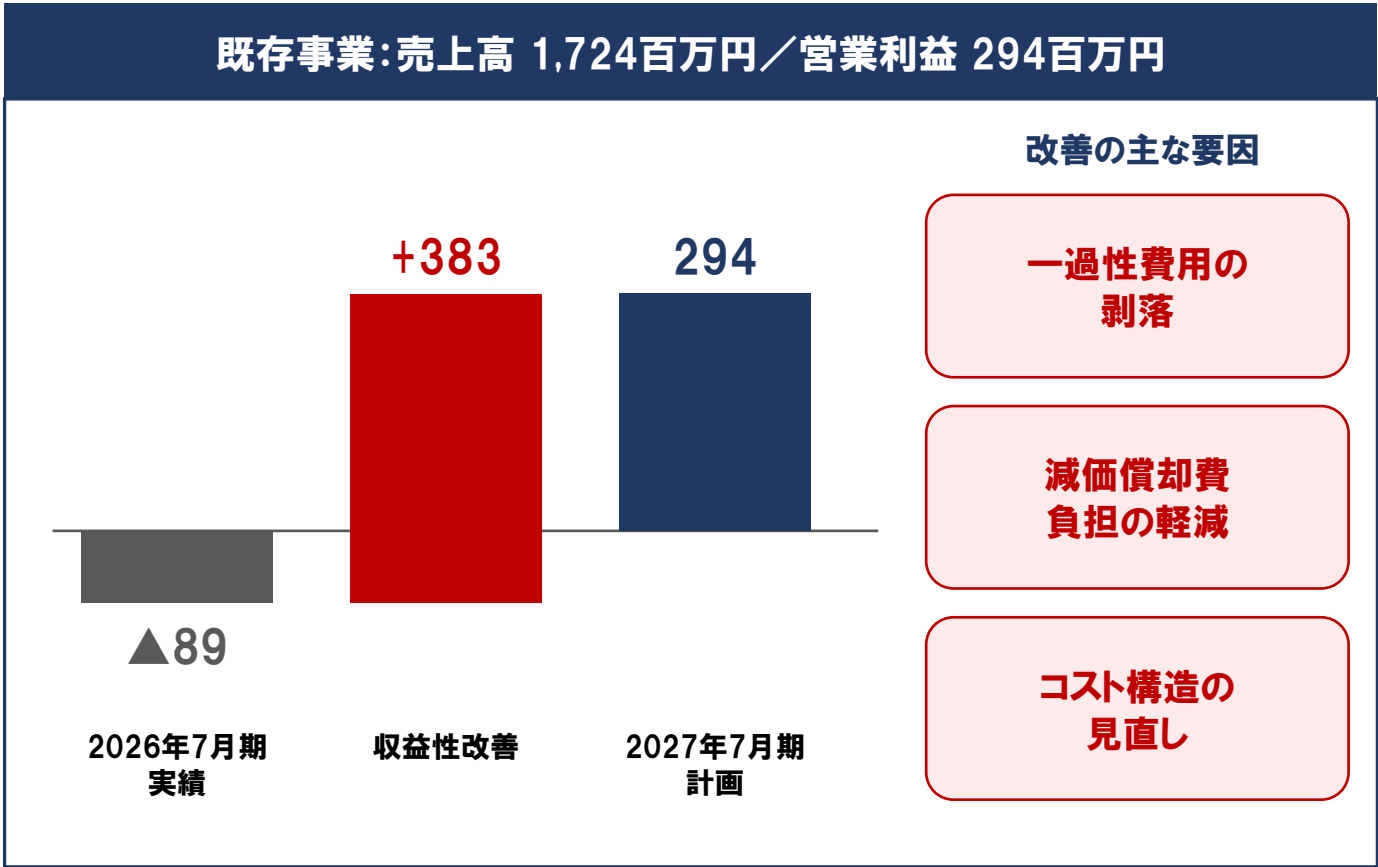
営業利益計画の費用内訳

既存事業とM&A・新設子会社の事業利益合計597百万円から、本社費用、のれん償却費、M&A関連費用を控除します



利益計画の前提

既存事業は収益性改善で黒字転換、M&A・新設子会社は連結寄与で利益を上乗せします



4

成長戦略

成長戦略の全体像

基本
方針

1

本業4セグメントの
成長と収益性改善

2

戦略的M&Aと
グループ参画後の
成長支援

3

AI等を活用した
新規事業の育成

3

AI等を活用した
新規事業の育成

成長戦略①

本業4セグメントの
成長と収益性改善



成長戦略②

MARKETING M&A



成長戦略③

AI・デジタル
関連事業



成長戦略④

GPU・データセンター
領域への展開



外部パートナーとの企業価値創造(みらい證券との業務提携に基づく「売れるみらいビジョン構想」の検討)

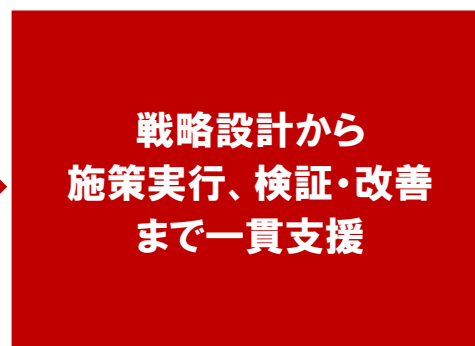
売上規模と利益・資金創出力の拡大へ

本業4セグメントの成長：マーケティング支援の拡充

2026年10月、株式会社koujitsuとの連携による**事業戦略・マーケティング支援サービス**の提供を開始



- 売れるネット広告社の顧客基盤と実行ノウハウに、koujitsuの戦略立案・実行支援の知見を組み合わせ、戦略設計から施策実行、検証・改善までを一貫して支援
- コンサルティング収益と関連サービスの受注を拡大し、顧客1社当たりの取引額とLTVの向上を目指す



初年度の事業目標

売上高
1億3,000万円

売上総利益
4,000万円
(2026年10月～2027年7月)

本業4セグメントの成長:コマース事業の改善

販売拡大を**利益と資金回収**につなげます

- 商品別・販売チャネル別の利益、原価、広告費、物流費、継続購入を管理
- 国際漢方研究所等の商品・製造基盤にグループのマーケティング機能を組み合わせる
- 商品・顧客別の採算と**在庫回転**を確認



国際漢方研究所 漢方ドリンク工場



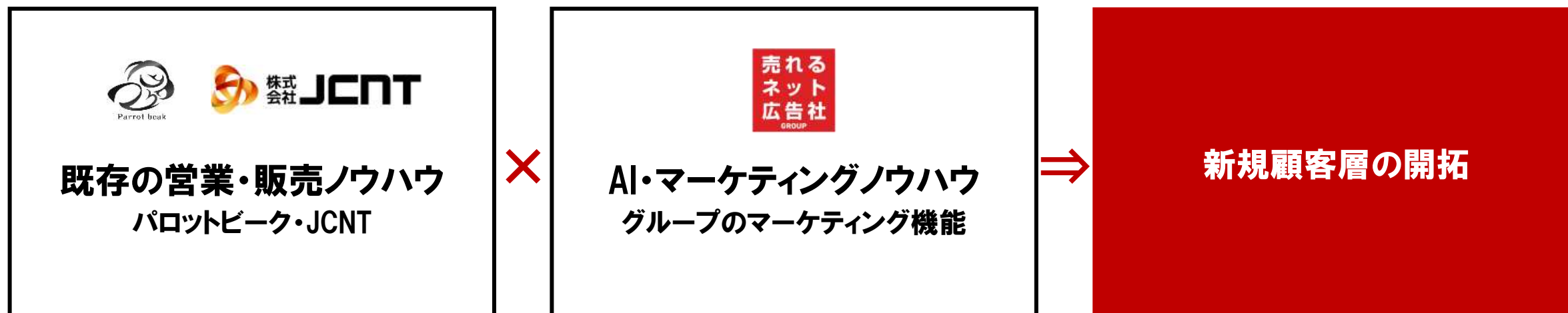
本業4セグメントの成長：通信事業の拡大

SIM・回線と端末レンタルをセグメントで統括管理し、顧客接点を広げます

- パロットビーク：既存取引先への販売拡大と新規開拓。広告運用、SEO・AEO等で申込みを獲得
- JCNT：教育旅行・法人向けレンタルの継続利用と新たな利用機会
SIM・回線とレンタル端末を組み合わせた提案
- セグメントで統括管理することで、営業・バックエンドのリソースを最適化



Parrot eSIMの事業展開



本業4セグメントの成長：顧客対応とBPO機能の活用

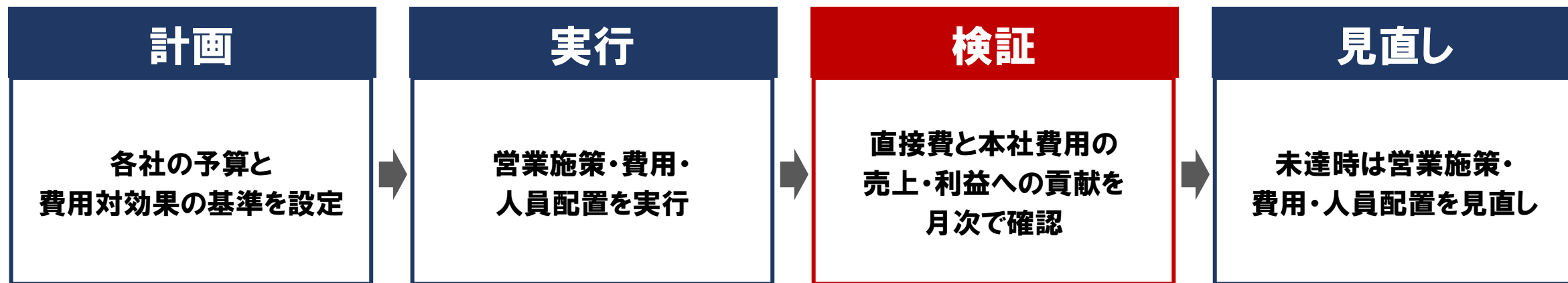
グループの顧客接点をStep y'sのコールセンター・BPO機能で支えます

- Step y'sのコールセンター・BPO機能で受注・顧客対応の品質と効率を向上
- マーケティング施策と販売後の対応を連携し、継続利用と共同提案へ



本業4セグメントの成長：費用管理

収益改善の効果を月次で検証し、利益につなげます



月次でPDCAを回し、収益改善の効果を確認



MARKETING M&A:対象企業の考え方と投資判断

マーケティングの力によって成長余地を引き出せる企業とのM&Aを推進し、
参画後の成長と利益拡大を目指します

M&Aの対象となる企業



マーケティングで 成長余地を引き出せる企業

顧客や商品に強みがある一方、
営業・マーケティング、デジタル化、経営管理、
事業承継等に課題を持つ企業

or



マーケティングの 機能を補強する企業

コールセンター、通信、システム開発、AI等、
グループのマーケティング機能を
補完・強化する企業

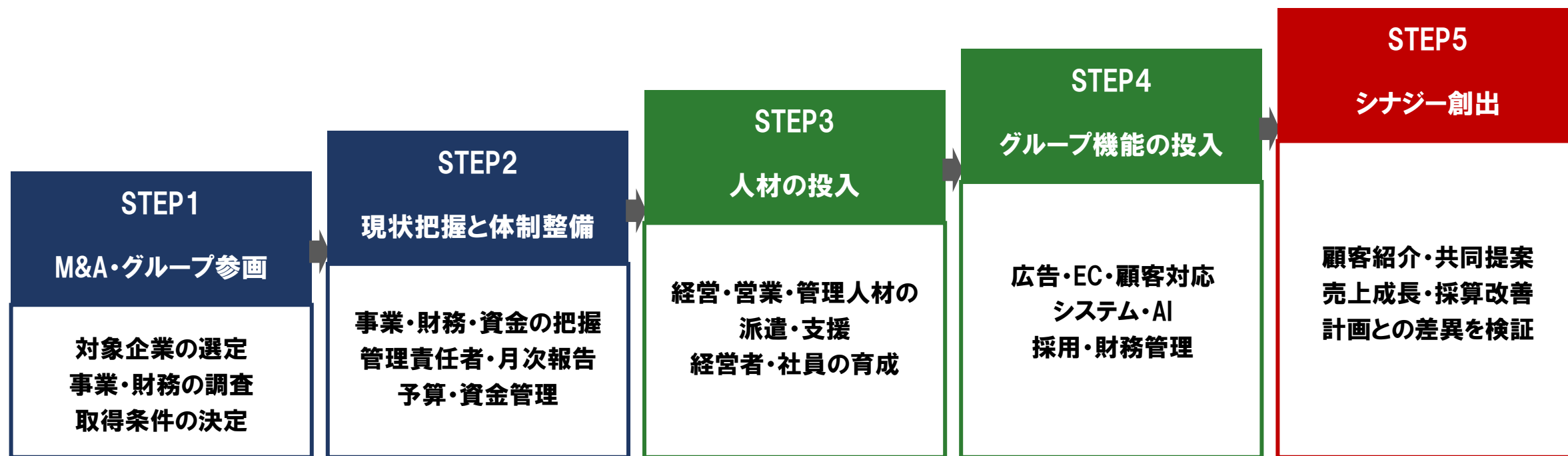
投資判断

- ・事業上の適合性に加えて、既存利益の質、資金繰り、必要投資、潜在債務、経営人材、取得価格を確認。規模はグループの資金力と経営管理能力を踏まえて判断
- ・前年のグループ売上高と同規模程度の企業・事業のM&Aも成長機会として検討(取得規模は一つの目安)
- ・取得関連費用、追加運転資金、設備投資、のれん償却、株式対価の希薄化まで含め、**投資後の利益・資金創出力**を評価

MARKETING M&A: M&AからPMIまでのプロセス

グループ参画後に**人材とグループ機能を段階的に投入**し、各社の強みを組み合わせシナジーを生み出します。

■ 各段階で**計画との差異とその原因**を把握し、改善策を実行



MARKETING M&A:グループ参画後の支援とPMIの実行

対象企業の顧客基盤、商品、技術、人材等と、当社グループの経営資源を組み合わせ、**参画後の成長と利益拡大**を目指します

グループ参画後の支援

支援領域	主な内容
売上成長支援	広告、EC、営業、顧客対応等の改善
経営基盤の強化	月次決算、予算管理、資金管理、内部統制
グループ連携	顧客紹介、共同提案、共通機能の活用
経営者・社員の成長	各社の強みを活かす経営支援と人材育成

PMIの実行

- ・グループ参画後は、事業・財務・資金の状況を把握し、管理責任者、月次報告、予算・資金管理の体制を整備
- ・各社の事業特性に応じて経営上の課題と改善施策を定める
- ・売上成長、案件・商品別採算、顧客紹介・共同提案、必要資金の状況を確認
- ・**計画との差異とその原因**を把握し、改善策を実行

AI・デジタル関連事業：AIサービスの事業化

マーケティング、開発、運用・保守、検証等の機能を活用し、**企業のAI導入と継続利用**を支援します

売れるネット広告社

売れる
ネット
広告社

- ・売れるAIマーケティングエージェント
- ・AEO
(ChatGPT等AI検索・ショッピング最適化)

SOBAプロジェクト

Soba

- ・AIで作成した業務用アプリ等の診断・改修「パイプコーディングサポートプラン」
- ・AIシステム保守サービス「SOBA AI Ops」
- ・グループ独自のAIマーケティング基盤「UREGMA」

ライト

LIGHT

- ・AIコンシェルジュ型SNS「NUKORoid」
- ・新規AIサービス開発中



AEO(ChatGPTショッピング最適化)



AIシステム保守「SOBA AI Ops」



AIマーケティング基盤「UREGMA」



ライト「NUKORoid」

導入件数だけでなく、継続契約、顧客業務への定着、案件別利益を確認し、継続的な収益基盤の形成を目指します

AI・デジタル関連事業については、各サービスの提供開始時期や事業特性、収益化までの期間が異なることに加え、技術革新や市場環境の変化が速いことから、現時点では個別サービスごとの導入件数及び売上高等の数値目標は設定しておりません。

当面は、サービスの開発・提供体制の整備、顧客ニーズの検証、営業活動の推進及び既存事業との連携強化を優先し、各サービスの事業化及び収益基盤の構築に取り組んでまいります。今後については、各サービスの事業進捗や市場環境等を踏まえ、必要に応じて事業方針及び目標設定のあり方を検討してまいります。

GPU・データセンター領域への展開：事業化の方針と投資継続の判断

AIの利用を支える**GPU・データセンター領域**を中長期の成長機会と捉え、マーケティング、AIサービス、システム開発と組み合わせます

事業方式	検討のポイント
機器販売	顧客需要、調達・提供方式、契約条件、採算性
計算資源の提供	初期投資、運転資金、稼働率、電力・保守費用、更新・陳腐化、回収期間
構築・運用支援	必要資金と投資回収の違いを踏まえて検討

投資継続の判断

受注・採算・資金回収・稼働状況で投資額と時期を決定
計画を下回る場合は**投資の延期、縮小、事業方式の変更**

当初公表内容と現在の状況の比較

項目	2026年3月18日 開示 (当初公表)	2026年6月8日 開示 (変更・経過開示)	現在の状況 (2026年10月時点)
事業方針	高性能GPUサーバーセンター事業への参入	事業準備を継続	事業化に向けた調整を継続
事業主体	BCDC.Ai.GPU Data Centerの設立	会社設立予定を4月から6月に変更	設立後、事業化に向けた準備を継続 (時期・規模は未定)
コンテナサーバーの トライアル運用	—	2026年8月頃の稼働開始を目指す	開始時期は未定
設備・法令対応	事業化に向けた準備を開始	関係法令等の確認及び設備構成等の精査を継続	関係法令等への対応及び設備構成等の整備を継続
投資規模・時期	今後検討	関係法令等の確認・準備の進捗を踏まえて決定	投資規模・実施時期は諸条件を踏まえて判断
今後の方針	AI需要の拡大を見据えた中長期的な成長領域	2026年8月頃のトライアル稼働開始を目指す	事業化に向けた取組みを継続 具体的な稼働開始時期は、準備が整い次第公表

外部パートナーとの企業価値創造：売れるみらいビジョン構想

外部パートナーの技術、投資、金融等の専門性と、当社グループのマーケティング・事業運営機能を組み合わせた**成長支援モデル**の構築を目指します

みらい証券との業務提携

- ・AI・投資・マーケティングを組み合わせた「売れるみらいビジョン構想」の検討を推進
- ・成長支援機能と、投資・金融の専門性を組み合わせた企業価値創造

ファンドへの参画に関する検討

- ・外部パートナーが運営するファンドへのLP（有限責任組合員）としての参画を検討
- ・投資先へのマーケティング・事業成長支援を通じた価値創出



- ファンドの組成、当社の参画、出資額、投資方針、時期、契約条件等は協議の進捗に応じて決定し、公表すべき事項は適切に開示します
- 出資と投資先への支援サービスの契約を区別して検討します。**ファンド総額や投資先の売上高を当社の連結売上高として扱うものではありません**

5

中長期の成長目標と 経営上重視する指標

中長期の成長目標：連結業績の実績と目標

指標	2026年7月期 実績	2027年7月期 予想	2028年7月期 目標
連結売上高	1,661百万円	5,004百万円	10,000百万円
連結営業利益・損失	▲543百万円	202百万円	400百万円
連結営業利益率	▲32.7%	4.0%	4.0%

- 営業キャッシュ・フローは2026年7月期実績が約▲2.1億円。収益改善に加え、売掛金・在庫及び支払条件の管理を通じて資金創出力の向上を目指します
- 連結営業利益は、本社費用、減価償却費、のれん償却費及びM&A関連費用等を含む数値です
- 2028年7月期連結営業利益は2027年7月期営業利益率と同等で算定

※ 2028年7月期の営業利益率については、2027年7月期と同水準の4.0%を計画しております。

当社グループでは、既存事業の収益性改善及びM&Aによる事業規模の拡大を推進する一方、取得企業の経営統合に伴う費用、のれん償却費、グループ管理体制の強化に伴う費用及び新規事業への先行投資等が継続的に発生することを想定しております。

このため、事業規模の拡大による収益改善効果を見込む一方で、成長に伴う追加費用も織り込み、2027年7月期から営業利益率が大幅に上昇することは前提とせず、同水準の営業利益率を設定しております。2028年7月期は、売上高100億円、営業利益4億円を目標とし、利益額の拡大と持続的な収益基盤の構築を目指してまいります。

中長期の成長目標：成長の段階

2027年7月期

黒字化と
財務基盤の改善

売上高50億円／営業利益2億円(4.0%)

- ・既存事業の収益改善
- ・新規連結会社の業績寄与
- ・PMI、費用管理
- ・債権回収、在庫、運転資金、投資支出の管理

2028年7月期

収益基盤の強化と
成長事業の確立

売上高100億円／営業利益4億円(4.0%)

- ・本業4セグメントの成長
- ・追加M&A、グループ連携
- ・新規事業の収益化
- ・のれん償却・本社費用を含めた採算確認

URERU
100

2030年7月期

持続的な利益成長と
資金創出力の向上

- ・本業4セグメントの拡大
- ・戦略的M&A
- ・AIサービス及びGPU・データセンター関連事業の収益化
- ・継続収益の拡充、生産性向上

中長期の成長目標：達成前提と進捗管理、企業価値向上と市場評価

達成前提と進捗管理

- ・既存事業の収益改善、取得会社の業績拡大、GPU関連事業の調達・販売先及び必要資金の確保、計画に沿ったM&Aの実行を前提
- ・GPU関連事業の受注・納品時期、調達価格、資金調達、M&Aの成立時期等により実績が目標と異なる可能性
- ・成長可能性資料の更新時に、**目標に対する進捗、差異の要因及び対応策**を説明し、前提に重要な変化が生じた場合は目標及び施策を見直し

企業価値向上と市場評価

- ・売上成長、継続的な利益の確保、財務基盤の改善及び事業計画の着実な実行を通じて企業価値の向上を目指す
- ・成長投資では、投資に見合う利益と資金を生み出せるかを重視し、資本効率の向上を図る
- ・事業ごとの成長要因、収益構造及び計画の進捗を分かりやすく開示
- ・時価総額は市場で形成される指標であり、会社がその実現を保証するものではない

主要な財務指標

M&A及び新規事業の拡大に伴う事業構成の変化を踏まえ、**グループ全体の成長と収益への寄与**を確認できる指標へ見直します

指標	採用理由	主な報告内容
連結売上高	グループ全体の成長規模を確認するため	実績、計画達成率、事業別の増減要因
連結営業利益・営業利益率	成長が利益につながっているかを確認するため	実績、計画との差異、収益改善と費用の増減要因
営業キャッシュ・フロー	利益の資金化と運転資金負担を確認するため	実績、売掛金・在庫・支払条件等による増減要因
本業4セグメント(既存事業・取得済み会社)の売上高及び営業利益	事業基盤の成長と収益改善を確認するため	同一範囲での業績推移、計画達成状況、PMIの成果
GPU・データセンター関連事業の売上高及び営業利益	新たな成長事業の規模と採算を確認するため	実績、受注・納品の進捗、採算及び資金回収の状況
追加M&Aによる売上高及び営業利益の寄与	M&Aがグループの成長と利益に貢献しているか確認するため	取得会社の連結寄与、計画達成状況、のれん償却等を含む利益への影響

主要な財務指標 (2027年7月期 売れるネット広告社グループ セグメント別売上割合)

01 マーケティング支援事業

売れるネット広告社

ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス
独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

売れる越境EC社

アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援
サービスを提供

SHILD FORCE

次世代クリエイター育成オンラインスクール事業

ADWAYS CHINA/ASIA

アプリマーケティング/ブランド広告支援/ライブコマース・ECなど
中国・日本国内企業へサービス提供

Step Y's

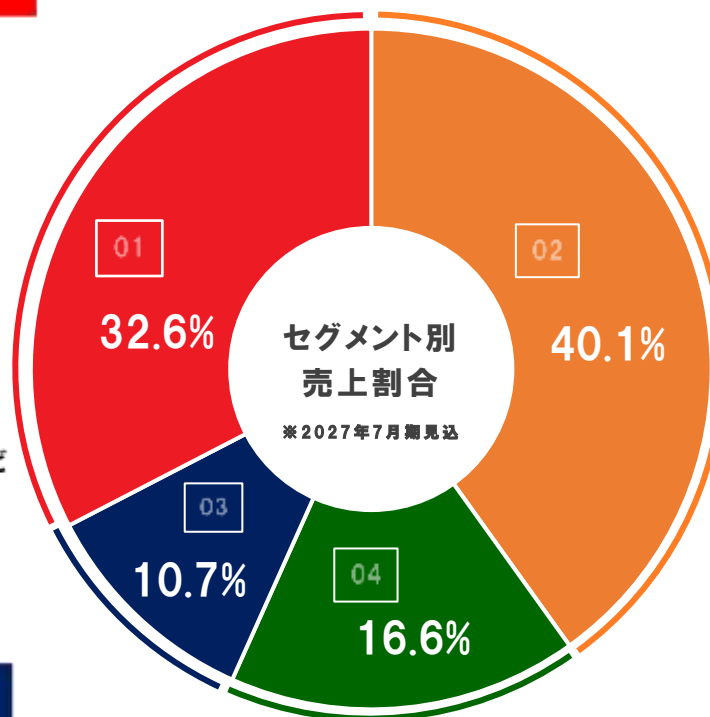
EC・通販・BtoB企業を中心に幅広い業種へ高品質な
コールセンター・BPOサービスを提供

03 コマース事業

Olks

国際漢方研究所

独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康食品の販売



02 グローバル情報通信事業

JCNT

海外・国内・Wi-Fiを中心とした情報通信機器レンタル事業

パロットピーク

法人・IoT・インバウンド向けに、SIM/eSIMを中心としたモバイル
通信サービス

04 デジタルアセット・Web3事業

SOBAプロジェクト

特許ビジュアル技術の「SOBAフレームワーク・クラウド」をベースに
開発したサービス提供およびWeb3サービスの提供

ビットコイン・セイヴァー

ビットコインをはじめとする暗号資産(仮想通貨)・NFTを含むデ
ジタル資産の「復旧・保全」を支援

BCDC.Ai.GPU Data Center

液浸冷却GPUデータセンターの構築・運用/AIプラットフォームの提供

GANECCI

暗号資産決済事業「みなベイクリプト」を展開

LIGHT LIGHT

デジタルコンテンツ運営支援/ゲームの動作検証・テスト事業
AIサービス開発

指標の算定と報告方法、従来の指標

- 連結売上高・営業利益は連結財務諸表、営業キャッシュ・フローは連結キャッシュ・フロー計算書に基づき報告
- 成長の柱別の売上高・営業利益は
「本業4セグメント(既存事業・取得済み会社)」
「GPU・データセンター関連事業」
「追加M&A」の管理区分で確認(報告セグメントとは異なる)
- 追加M&Aの寄与は、取得会社の年間売上規模と、実際に連結業績へ取り込んだ金額を区別
- シナジー効果は外部顧客への売上・利益の増加と費用削減を区別し、グループ間取引をそのまま連結売上の成長として扱わない
- 主要な報告指標は四半期決算等に合わせて実績と計画を比較し、差異の要因及び対応策を説明

従来の指標(参考情報)

従来の指標	前回開示	2026年 7月期実績
クラウドサービス クライアント数	138社	117社
クラウドサービス クライアント単価	2,293千円	2,115千円
解約率	33.0%	25.0%
マーケティング支援サービス 利用クライアント数	112社	108社
マーケティング支援サービス クライアント単価	3,026千円	3,879千円

見直しは従来の指標の重要性が失われたことによるものではなく、グループ全体の事業構成と成長戦略の変化を反映するものです。
従来の指標は対象サービスの営業・運営管理に引き続き活用します。

17 主要IRの進捗状況

01 マーケティング支援

MARKETING SUPPORT

主要案件	開示日（主な関連開示）	公表・実行済み事項	現在の進捗（公表ベース）
AIマーケ完全内製化支援	2025/08/05 2025/09/12	新サービスの公表	提供体制を整備し 営業展開を推進
運用型広告向け縦型動画制作	2026/02/19	サービス提供を公表	動画制作・広告運用の 一体提案を推進
OpenAI Ads実運用	2026/05/26	実運用開始を公表	AIネイティブ広告領域の 実運用を開始
ADWAYS CHINA アプリ広告連携	2025/12/16 2026/04/30 2026/05/21	戦略連携とアプリ広告領域 参入を公表	アプリ広告領域への 展開を推進
UreRey（売れりー）	2026/09/03	フォーム離脱顧客向け サービス提供開始	サービス提供を開始し 顧客獲得を推進
セキュリティハッキング診断	2026/08/06	新サービス提供開始	脆弱性診断サービスの 提供を開始
koujitsu共同マーケティング支援	2026/07/31 2026/08/07 2026/10/01	戦略立案から施策実行まで のサービス開始	共同サービスを開始し 営業展開段階
UREBO・売れるAI関連	2026/07/28	過去の関連サービス公表 内容を照合	機能・提供状況を確認して 記載
Step y's（BPO）	2026/04/13 2026/06/03 2026/07/03	株式会社による子会社化 を公表・実施	BPO事業のグループ連携 を推進

03 コマース

COMMERCE

主要案件	開示日（主な関連開示）	公表・実行済み事項	現在の進捗（公表ベース）
国際漢方研究所	2026/06/29	株式交換による完全子会社化	非支配株主持分の解消と 経営統合を推進
国際漢方 OEM・受託製造	2026/07/08	OEM・受託製造拡大方針を公表	グループ内の販売・製造機能 の連携を推進
オルクス・KOGAO+	2025/10/20	D2C商品・サービスの展開	既存商品の販路・収益構造を 見直し
Ureru Global EC Inc.	2025/12/18 2026/04/28	米国法人設立	海外EC展開の事業基盤を整備

02 グローバル情報通信

GLOBAL COMMUNICATION

主要案件	開示日（主な関連開示）	公表・実行済み事項	現在の進捗（公表ベース）
JCNT	2025/09/09 2025/12/24 2026/01/06 2026/02/12 2026/04/28	グループ参画・ 教育旅行向け通信機器レンタル	既存事業の運営と 顧客基盤の活用
パロットピーク	2026/05/28 2026/07/02	株式交付による 子会社化を公表・実施	通信事業の事業基盤を拡充

04 デジタルアセット・Web3

DIGITAL ASSET / WEB3

主要案件	開示日（主な関連開示）	公表・実行済み事項	現在の進捗（公表ベース）
SOBAプロジェクト	2025/08/28 2025/09/10 2025/10/15	子会社化・AI関連サービス展開	既存サービスとAI関連 サービスの拡充
SOBA AI Ops	2026/04/23 2026/08/25	障害自律修正オプション 提供開始	新オプションを提供開始
パイプコーディングサポート	2026/09/29	支援プラン提供開始	AI開発支援プランの提供を開始
ビットコイン・セイヴァー	2025/09/16 2025/12/01 2026/04/15 2026/05/13	暗号資産関連事業を公表	事業推進体制を整備
GANECI	2026/03/16 2026/06/08 2026/07/29	暗号資産決済インフラ構想 を公表	事業化に向けた体制整備を推進
BCDC.Ai GPUデータセンター	2026/03/18 2026/06/08 2026/06/30	関連会社設立・事業構想	AIインフラ事業の検討・ 体制整備

04 デジタルアセット・Web3

DIGITAL ASSET / WEB3

主要IR・PR案件の進捗

対象案件	公表内容	2026年10月 時点の進捗	実績・業績寄与	今後の対応
大型BTC案件 (151BTC規模)	暗号資産リカバリー 支援に関する大型案件 (2026/4/15)	復旧作業進行中	復旧完了による 成功報酬は未確定	復旧作業の継続及び 成果確定に向けた対応
大型XRP案件 (45万XRP規模)	暗号資産リカバリー 支援に関する案件 (2026/5/13)	復旧作業進行中	復旧完了による 成功報酬は未確定	復旧作業の継続及び 成果確定に向けた対応
その他の公表済み 大型案件	暗号資産リカバリー 支援に関する案件 (2026/3/3、2026/6/9)	復旧作業進行中	復旧完了による 成功報酬は未確定	復旧作業の継続及び 成果確定に向けた対応

【業績への影響及び今後の方針】

2026年7月期においては、複数のリカバリー案件について復旧作業を進めておりましたが、期末までに復旧・収益認識に至らない案件があり、当該事業の連結業績への寄与は限定的となりました。2026年10月30日現在も、上記の大型案件について復旧作業を継続しております。今後、復旧が実現した場合には、個別契約に定める成功報酬の発生条件及び会計上の売上認識要件に基づき、適切に収益を計上してまいります。なお、復旧の成否及び時期には不確実性があるため、現時点において成功報酬の金額及び売上計上時期は確定しておりません。

※対象暗号資産の数量・評価額は、当社グループの売上高又は受領予定額を示すものではありません。

04 デジタルアセット・Web3

DIGITAL ASSET / WEB3

主要IR・PR案件の進捗

GANECCHIの事業計画に対する進捗状況

暗号資産決済事業

当社グループは、暗号資産を日常の決済手段として利用できる環境の実現を目指し、株式会社GANECCHIにおいて、非カストディ型の暗号資産決済サービス「みなペイクリプト」の事業化を推進しております。

項目	前回公表した計画 (2026年7月29日公表)	現在の進捗状況 (2026年10月時点)
 会社設立	2026年8月20日設立予定	 設立完了 予定とおり2026年8月20日に設立しました。
 決済端末・アプリケーション開発	2026年8月中の開発完了予定	 開発完了 決済端末及びアプリケーションの開発が完了しました。
 試験運用	2026年8月～2027年1月 (試験運用期間)	 社内テスト実施中 現在、サービス提供に向けた社内テストを実施しております。
 サービス提供開始	2027年1月頃	 2027年1月予定(変更なし) 社内テストの結果を踏まえ、当初計画とおり2027年1月のサービス提供開始を目指します。

今後の展開

今後は、社内テストを通じた動作検証及び運用体制の整備を進め、2027年1月のサービス提供開始に向けて、加盟店・代理店ネットワークの構築やマーケティング施策等の準備を進めてまいります。
なお、今後の検証状況等により、サービス提供開始時期が変更となる可能性があります。

投資領域と判断基準

投資額は、手元資金、借入返済、運転資金、本業の資金創出力を踏まえて決定します

投資領域	目的	判断基準
サービス・システム開発	品質向上、生産性改善、新規サービス	利用需要、開発進捗、採算
通信端末・関連設備	契約需要への対応	契約・稼働見通し、回収期間
M&A・PMI	経営資源の取得と成長支援	取得価格、利益、必要資金
AIインフラ等	新規事業基盤の形成	受注、運営費、資金調達

人員計画

- ・受注・運営状況に応じて必要人員を確保
- ・AI・開発人材に加え、財務、経理、法務、内部統制、PMI等の管理機能を強化

資金調達

- ・営業活動による資金創出と外部調達を組み合わせる
- ・株式・新株予約権等は資金使途、条件、希薄化、成長への効果を確認
- ・新株予約権は払込済み資金と未実現の調達見込額を区別

事業別の進捗と見直し

事業	2026年7月期の進捗	今後の見直し
マーケティング支援事業	既存顧客の取引回復や新規受注が計画を下回り、広告代理では大口顧客の広告予算減少も影響。越境EC支援は一部の売上寄与が2027年7月期へずれ込み	継続利用と追加提案、新規獲得、案件・サービス別の採算改善。 koujitsu連携で戦略設計から施策実行までを一貫支援
コマース事業	広告効率と売上の回復が想定を下回り、計画していた収益改善を達成できず	商品・販売チャネル別の利益を確認し、原価、広告費、物流費、継続購入及び在庫の管理を強化
グローバル情報通信事業	教育旅行向け需要は堅調。新分野の拡大が計画を下回り、売上・利益ともに前回目標に届かず	パロットピークのSIM・回線とJCNTの端末レンタルを中心に販売拡大と新規開拓。回線の数量・粗利益、端末の稼働率を管理
AI・デジタル関連事業	開発案件の受注・売上計上が計画を下回り、デジタル資産のリカバリー支援は期末までに完了しない案件があり寄与は限定的	SOBAプロジェクト等を活用し、有料契約、継続保守、案件別利益及び資金回収を重視して育成

19 前回開示からの進捗と成長戦略の見直し

(単位：百万円)

01 マーケティング支援事業 MARKETING SUPPORT				
項目 (前回資料ページ)	2026年7月期 目標 (A)	2026年7月期 実績 (B)	達成率 (B/A)	主な差異要因・進捗状況
メディアプラットフォーム 売上高 (P.84)	396	362	91.4%	既存サービスは堅調に推移。 新規サービスの立ち上がりが 計画を下回った。
運用広告 売上高 (P.84)	40	28	70.0%	広告需要の軟化により 計画を下回った。
AIマーケティング支援 売上高 (P.88)	12	8	66.7%	AI関連サービスの立ち上がり に時間を要した。
セグメント合計 売上高 (P.90)	833	705	84.6%	既存事業は堅調に推移したが、 新規サービスの遅れにより 計画を下回った。
セグメント営業利益 (P.90)	162	▲ 64	—	売上未達に加え、運営・開発費 用の増加により計画を下回った。

02 グローバル情報通信事業 GLOBAL COMMUNICATION				
項目 (前回資料ページ)	2026年7月期 目標 (A)	2026年7月期 実績 (B)	達成率 (B/A)	主な差異要因・進捗状況
セグメント売上高 (P.96)	753	653	86.7%	教育旅行向け通信は堅調に 推移したが、海外利用・イベント 向けの拡大が想定を下回った。
セグメント営業利益 (P.96)	90	9	10.0%	売上未達及び一部費用増加に より計画を下回った。

03 コマース事業 COMMERCE				
項目 (前回資料ページ)	2026年7月期 目標 (A)	2026年7月期 実績 (B)	達成率 (B/A)	主な差異要因・進捗状況
セグメント売上高 (P.101)	144	106	73.9%	既存商品の販売は堅調も、 新商品の立ち上がりが遅れ、 計画を下回った。
セグメント営業利益 (P.101)	0	▲ 100	—	売上未達及び販促費等の増加 により計画を下回った。

04 デジタルアセット・Web3事業 DIGITAL ASSET / WEB3				
項目 (前回資料ページ)	2026年7月期 目標 (A)	2026年7月期 実績 (B)	達成率 (B/A)	主な差異要因・進捗状況
セグメント売上高 (P.105)	150	197	131.4%	「ビットコイン・セイヴァー」の 立ち上げにより、売上は計画を 上回って達成した。
セグメント営業利益 (P.105)	30	▲ 11	—	新規サービスの立ち上げに伴う 開発費・運営費の増加により 計画を下回った。

全社業績 CONSOLIDATED RESULTS				
項目 (前回資料ページ)	2026年7月期 目標 (A)	2026年7月期 実績 (B)	達成率 (B/A)	主な差異要因・進捗状況
売上高 (P.17, 106)	1,880	1,661	88.4%	各セグメントにおいて新規事業の立ち上がりが計画を下回り、全社売上高は計画未達となった。
営業利益 (P.17)	14	▲ 543	—	売上未達に加え、M&A関連費用、のれん等の一過性費用、本社費の増加等により大幅な損失となった。
経常利益 (P.17)	▲ 31	▲ 540	—	営業損失の拡大に伴い、計画を下回った。
親会社株主に帰属する 当期純利益 (P.17)	▲ 73	▲ 1,102	—	営業損失の拡大及び特別損失の計上により、計画を下回った。

※ 出典：2025年10月31日公表「事業計画及び成長可能性に関する事項」の目標値／2026年9月14日公表「2026年7月期 決算短信」の実績値

主要なリスクと対応策(1/2)

その他のリスクについては、最新の有価証券報告書「事業等のリスク」をご参照ください

リスク	顕在化する時期・局面	主な影響	対応策
既存事業の計画未達	通期を通じて	売上・利益の未達、黒字化の遅延	月次管理、営業・採算改善、費用見直し
M&A・PMIの未達	取得前後・統合期間	想定利益の未達、追加費用、減損	財務・事業調査、取得条件の精査、PMI管理
資金調達・資金繰り	返済・支払・投資時点	支払負担、投資延期、成長制約	資金計画、回収管理、調達と投資時期の調整
資本・上場維持基準	判定期・改善期間	上場継続や調達への影響	資本改善、利益積上げ、正式計画の進捗管理
広告媒体・取引先への依存	条件・規約変更時	集客効率や収益条件の悪化	媒体・取引先の分散、契約管理
商品・在庫・品質	仕入・製造・販売時	評価損、回収、販売減少	原価・品質・在庫管理

主要なリスクと対応策(2/2)

通信、商品、AI、デジタル資産関連のサービスでは、事業の実態に応じて
必要な登録・許認可・届出等を確認したうえで事業を開始します

リスク	顕在化する時期・局面	主な影響	対応策
AI・GPU等の技術・投資	開発・設備取得・運営時	陳腐化、稼働不足、投資回収遅延	段階投資、需要・採算確認、技術評価
デジタル資産の成果・価格	案件進行・成果確定時	成功報酬や入金が遅延・減少	案件別管理、計上条件確認、保守的な資金計画
法規制・許認可	制度変更・事業開始時	提供方法変更、費用増加、事業制約	専門家確認、必要手続、法令対応
情報管理・システム	通期を通じて	漏えい、停止、信用低下	権限管理、監視、バックアップ、事故対応
人材・管理体制	事業拡大・退職時	提供力低下、管理負担増加	採用・育成、標準化、管理機能強化
海外事業	為替・制度・取引環境変化時	利益変動、回収遅延、運営制約	現地管理、債権管理、投資・取引条件の確認

上場時に調達した資金は、2024年7月期 182百万円・2025年7月期 86百万円、2026年7月期 102百万円を当初計画通り使用。

項目	予定金額 (百万円)	2024年 7月期実績 (百万円)	2025年 7月期実績 (百万円)	2026年 7月期実績 (百万円)	内容
販売促進費	71	20	26	25	クライアント数の増加および業務領域の拡大を目的としてネット広告等のマーケティング手法の拡大のための販売促進費として充当する予定であります。
人件費・採用活動費	24	24	0	0	今後当社が継続的な発展を続けるためには、クライアント数の拡大・事業領域の拡大・サービスの品質向上等が重要な戦略となっております。これらの戦略を実行していくためには、優秀な人材の確保が必要不可欠となっているため、人件費・採用活動費として充当する予定であります。
開発費用	275	138	60	77	クラウドサービス及びマーケティング支援サービスに係る開発投資として充当する予定であります。具体的には、売れるD2Cつくるの利便性向上を目的として、自動制作機能のバージョンアップ・計測機能の開発・A/Bテストの自動反映機能・広告原稿自動制作・各種法令への対応等、および、最強の売れるメディアプラットフォームの利便性向上を目的として、インターフェイスの改修・データ分析機能の拡充・マッチング機能開発等に充当する予定であります。
合計	370	182	86	102	

IR活動と次回更新

決算説明資料、説明動画、投資家との面談、ウェブサイト等を通じて、**事業の状況と成長戦略**を説明します

- 投資家との対話では、黒字化の前提、M&A後の業績、財務基盤、新規事業の収益化、資本政策等に関する意見を把握し、経営と開示の改善に活用します
- 主要な経営指標と計画の進捗は、四半期決算等に合わせて説明します
- 事業計画や事業内容に重要な変更が生じた場合は、年次更新を待たずに適切に開示します

本資料の次回更新
2027年10月末までを予定

本資料に記載した業績予想、目標、事業計画、戦略等は、本資料の公表時点で入手可能な情報および一定の前提に基づいています。

実際の業績や事業の進捗は、市場環境、顧客需要、競争、M&Aの実行・統合、資金調達、法規制、技術の変化等によって、記載内容と異なる可能性があります。

中長期目標は、当社グループが目指す経営上の目標であり、各年度の業績予想や、その達成を保証するものではありません。

投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ(連結)経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！



**売れる
ネット
広告社**
GROUP

**売れる
ネット
広告社**
GROUP

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)