

2024年7月期業績予想修正 及び 2025年7月期 業績予想について

売れる
ネット
広告社
GROUP

株式会社 売れるネット広告社
東証グロース市場（証券コード:9235）
2024年8月30日

CONFIDENTIAL



Best Workplaces™

Great Place To Work. JAPAN 2024

Best Workplaces™ for Women

Great Place To Work. JAPAN 2024

Best Workplaces™ in Kyushu & Okinawa

Great Place To Work. JAPAN 2023

Great Place To Work.

Asia's Best Workplaces 2021



50 Technology Fast 50 2020 A.P. WINNER Deloitte.

500 Technology Fast 500 2020 A.P. WINNER Deloitte.

statista HIGH-GROWTH COMPANIES ASIA-PACIFIC 2022

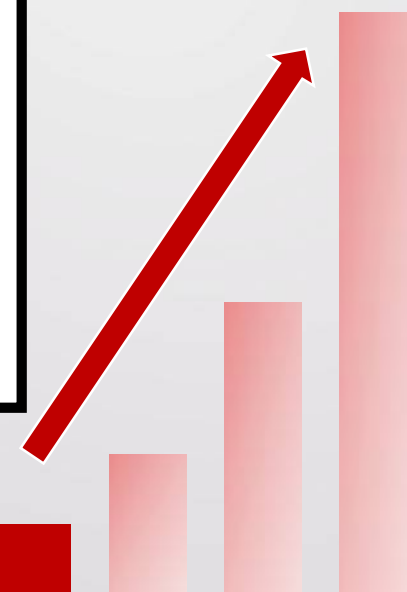
2024年7月期 サマリー

2024年7月期 サマリー

結論、2024年7月期は「**2025年7月期以降の成長への土台作り**」
を実行した期となった

2024年7月期における「**成長への土台作り**」の4つの施策

- ① ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充
- ② 新しいテクノロジー(人口知能・AI等)への対応
- ③ 海外市場へのチャレンジ
- ④ 新規事業領域への参入



2024年7月期 サマリー

売れるネット広告社は上場まで**ネット通販×ネット広告×ランディングページ**というビジネス領域でサービスを展開し、上場までたどり着いた

事業内容

EC (D2C) 事業者を支援する「EC (D2C) 向けデジタルマーケティング事業」を展開

EC (D2C) 事業者に対し、EC (D2C) 事業の仕組みが構築できる「サブスク型」のクラウドサービス、マーケティング支援サービスを提供しております。

売れるD2C つくーる

ランディングページ特化型クラウドサービス (SaaS)

EC (D2C) 事業を行う上で必要な最適化された仕組みの構築が可能なクラウドサービス

- フォーム一体型ランディングページの管理決済機能
- ランディングページの自動制作機能
- CRM自動制作機能
- 最強の売れるノウハウ®による最適化された仕組みの提供



最強の売れるメディアプラットフォーム

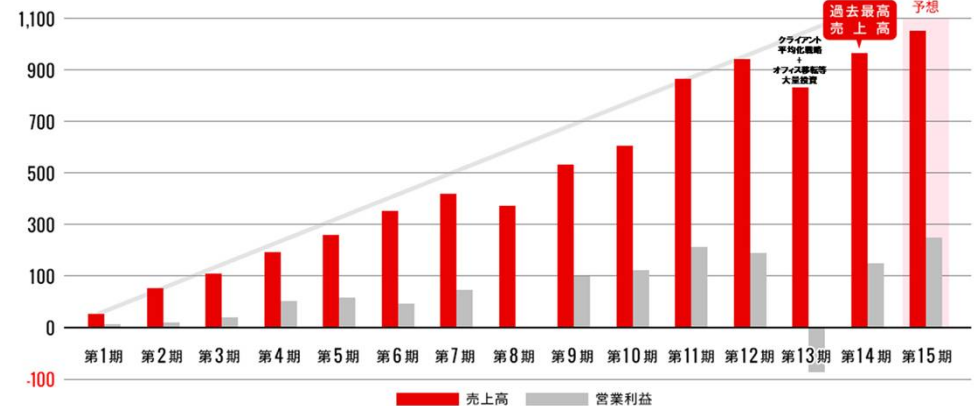
費用対効果保証型マーケティング支援サービス

当社と契約している法人媒体に対して、成果報酬型で広告出稿をすることができるマーケティング支援サービス

- クライアント希望単価での集客により費用対効果改善
- 成果報酬型による広告出稿機能
- 媒体は法人媒体のみ
- 媒体社主導によるスムーズな入稿機能

業績推移

(単位:百万円)



※当社は第13期より「収益認識に関する会計基準」等を適用。第12期以前の売上高は「収益認識に関する会計基準」等を遡及適用した値。

2024年7月期 サマリー

既存領域においては、現時点で潜在的には20倍以上のマーケットが存在しており、
かつ、デジタルマーケティング事業は高い成長性を有する事業ではあるが、
潜在層を早期に顕在化させ、収益を拡大するにはサービス拡充の必要性を感じた

上場までの当社サービス：LP特化型クラウドサービス / LP制作 / 成果報酬型広告 / 純広告 / ネット広告・LPのコンサルティング

01 LP特化型クラウドサービス

売れる
D2C
つくる

02 LP制作



03 成果報酬型広告



04 純広告



05 ネット広告/ LPのコンサルティング



06 運用型広告



07 インフルエンサー/ キャスティング



08 CRM支援



09 モール領域支援



10 ショップ領域支援



11 オフライン広告 領域支援



12 別業界支援 (食品/不動産/金融/人材等)



13 海外(越境)支援



14 M&A仲介



15 VC (投資ファンド)



16 人材紹介



17 人材育成



18 自社国内D2C



19 自社海外D2C



20 その他



売れる
ネット
広告社
GROUP

2024年7月期 サマリー

そこで、2024年7月期について「**2025年7月期以降の成長への土台作り**」を進め、
4つの施策を軸に土台作りを着実に実行

① ダイレクトマーケティング領域 のサービス拡充

 **ORLINKS.**

 売れる**D2C**業界**M&A**社

 influencer
team

 **amazon**

 **CAP**
Connected-one Affiliate Platform

② 新しいテクノロジーへの対応

 **マーケティング**
AIデータチーム

AIライティング機能検証

JAPAN AIとの業務提携

 **Fotographer.ai**

③ 海外市場へのチャレンジ

 売れる
越境**EC**社
Ureru Global EC Co.,Ltd.



amazon **ebay**

アメリカ駐在員事務所

④ 新規事業領域への参入

 株式
会社 **JCNT**

 **ジーアイエヌ株式会社**

 **SocialGood**

2024年7月期 サマリー

一方で、グループ全体の業績は下記のとおり予想の修正となった
売上高 766百万円 / 営業利益 ▲307百万円 / 経常利益 ▲314百万円 / 当期純利益▲325百万円

(単位：百万円)	2024年度 今回修正予想
売上高	766
営業利益	▲ 307
経常利益	▲ 314
当期純利益	▲ 325

売上高 概要

主要な理由として、売れるネット広告社のマーケティング支援サービスが一過性の理由等で全社で予想比81.3%と予想を下回ったこと、及び株式会社グループスが広告の運用方法を見直したことにより予想比18.3%と予想を下回ったこと

営業利益 概要

売上高が軟調に推移したことが主要因
費用面は2024年度、一過性の費用として

- ・ 上場関連費用 約15百万円
- ・ M&A関連費用 約60百万円 等

が発生したことも要因となっている

2024年7月期 サマリー

● 各社予想差異要因 / 売れるネット広告社

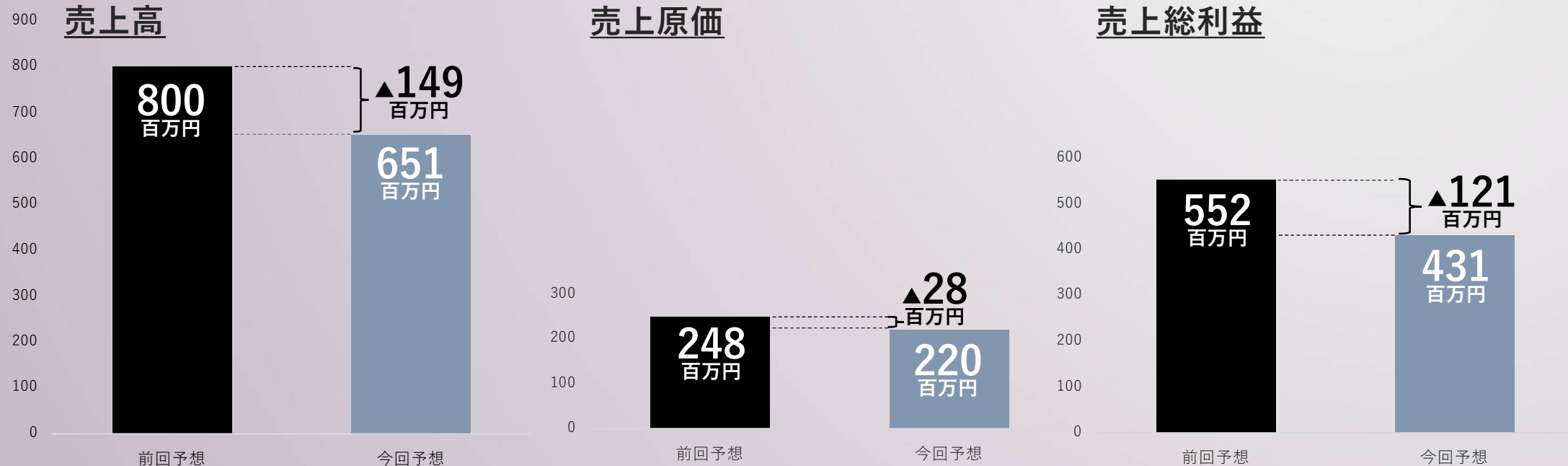
売上高：成果報酬型広告について一部大手クライアントの費用対効果が悪化し、マーケティング支援サービスの売上高が予想を下回った。また、ランディングページの制作サービス「売れるネット広告でざいん」の売上高がテンプレートモードの品質向上等もあり予想を下回った

売上原価：「売れるネット広告でざいん」の受注が想定を下回ったことにより制作費が減少

売上高

売上原価

売上総利益



2024年7月期 サマリー

● 各社予想差異要因 / グループス

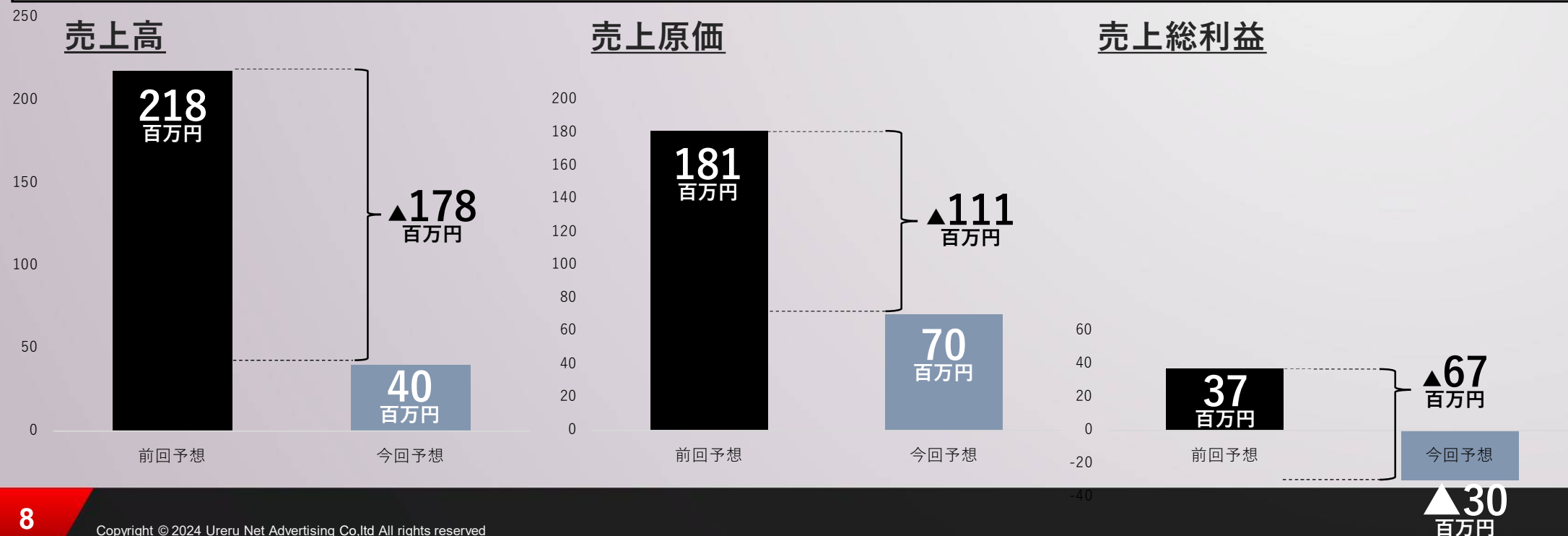
売上高：第3四半期に金融案件の運用広告に関する広告費の先行投資を行い、第4四半期に売上高を伸ばす想定だったが、広告の運用についてアルゴリズムの変更等があり、先行投資による収益悪化を避けるため金融案件に関する成果報酬型の広告運用を少額の運用に切り替えたため

売上原価：成果報酬型の運用広告について広告運用を少額の運用に切り替えたことによる媒体費の減少

売上高

売上原価

売上総利益

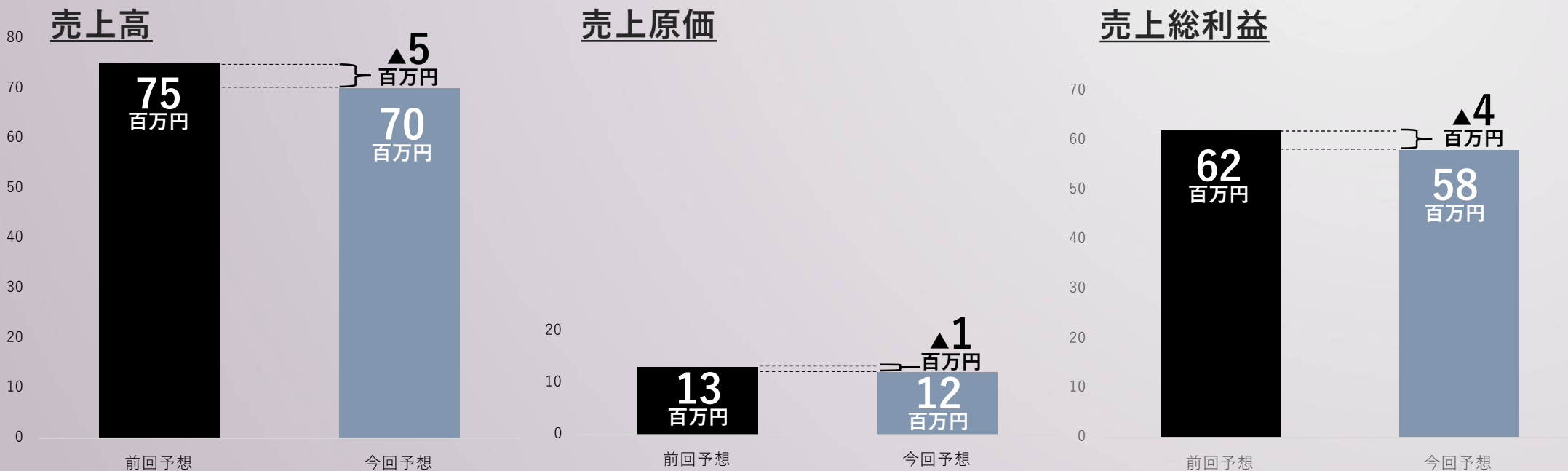


2024年7月期 サマリー

● 各社予想差異要因 / オルリンクス製薬

売上高：概ね想定どおりに推移したものの、業務停止による新規獲得の停止による影響で若干予想を下回った

売上原価：新規獲得の停止による販売量の減少による、商品原価の減少により予想を下回った



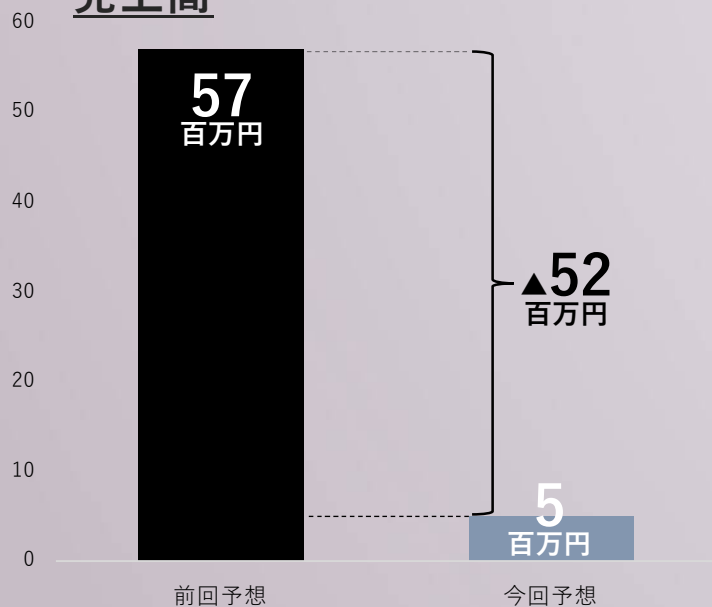
2024年7月期 サマリー

● 各社予想差異要因 / その他(越境・M&A)

売上高：立ち上げに想定より時間を要し、本格稼働が第4四半期となったため収益計上が2025年7月期以降となるため

売上原価：売上高同様、立ち上げに想定より時間を要し本格稼働が第4四半期となったため

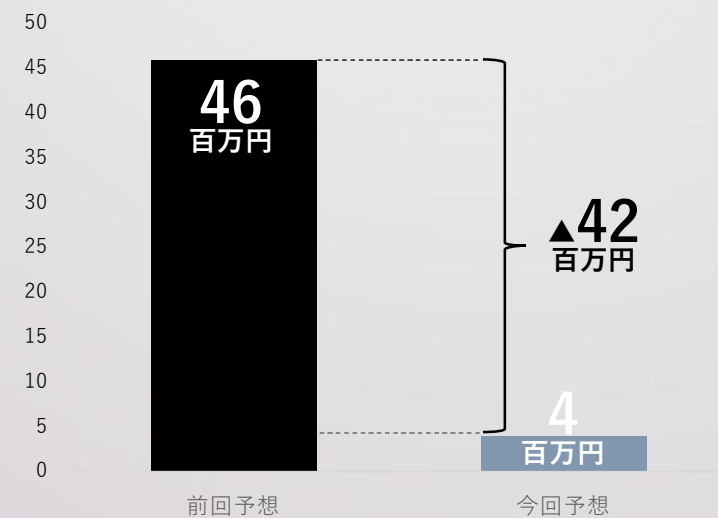
売上高



売上原価



売上総利益

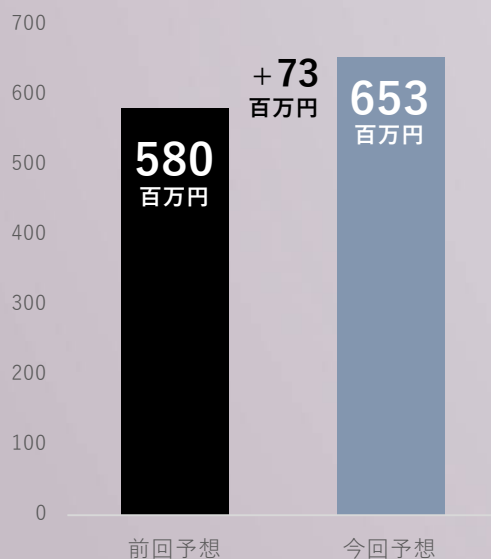


2024年7月期 サマリー

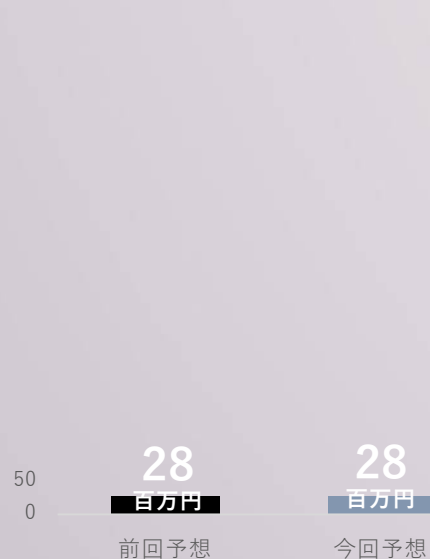
● 販売管理費 予想差異要因

売れるネット広告社：M&Aに関わる費用が追加で40百万円程度、特定のクライアントとの間で滞留債権が発生したことにより貸倒引当金が20百万円程度追加で発生
オルリンクス製薬：他社への広告運用の外注、支払手数料等による増加
その他(越境・M&A)：株式会社アクセスブライトから中国越境EC事業譲受に関する諸費用の増加

売れるネット広告社



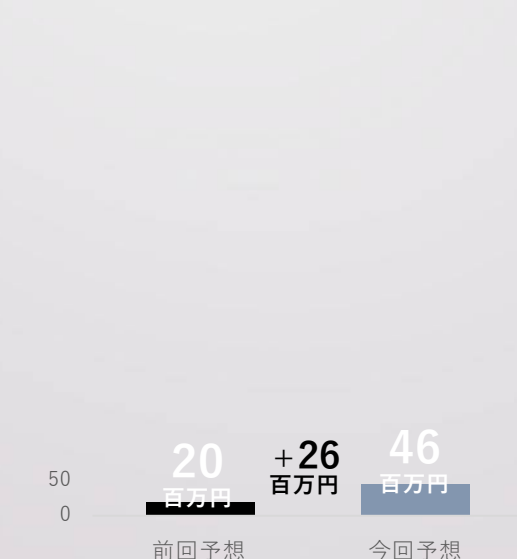
グループス



オルリンクス製薬



その他(越境・M&A)



2024年7月期 サマリー

以上のことから、2024年7月期業績予想については修正となったが、
2024年7月期の投資については、**2025年7月期に確実に収益化**を実現する

① ダイレクトマーケティング領域 のサービス拡充

 **grups** ORLINKS.

 売れるD2C業界M&A社

 influencer
team





 **CAP**
Connected-one Affiliate Platform

② 新しいテクノロジーへの対応

 **マーケティング**
AIデータチーム

AIライティング機能検証開始

JAPAN AIとの業務提携

 **Fotographer.ai**

③ 海外市場へのチャレンジ

 **売れる**
越境EC社
Ureru Global EC Co.,Ltd.



アメリカ駐在員事務所

④ 新規事業領域への参入

 株式
会社 **JCNT**

 **ジーアイエヌ株式会社**

 **SocialGood**

2025年7月期 通期連結業績予想について

2025年7月期 通期連結業績予想について

2025年7月期のテーマは「黒字化と未来への投資の両立」

2025年7月期：「黒字化と未来への投資の両立」

2024年7月期の投資部分を確実に黒字化させ、
2025年以降の成長に向けた様々な投資も検討

2024年7月期：「成長への土台作り」

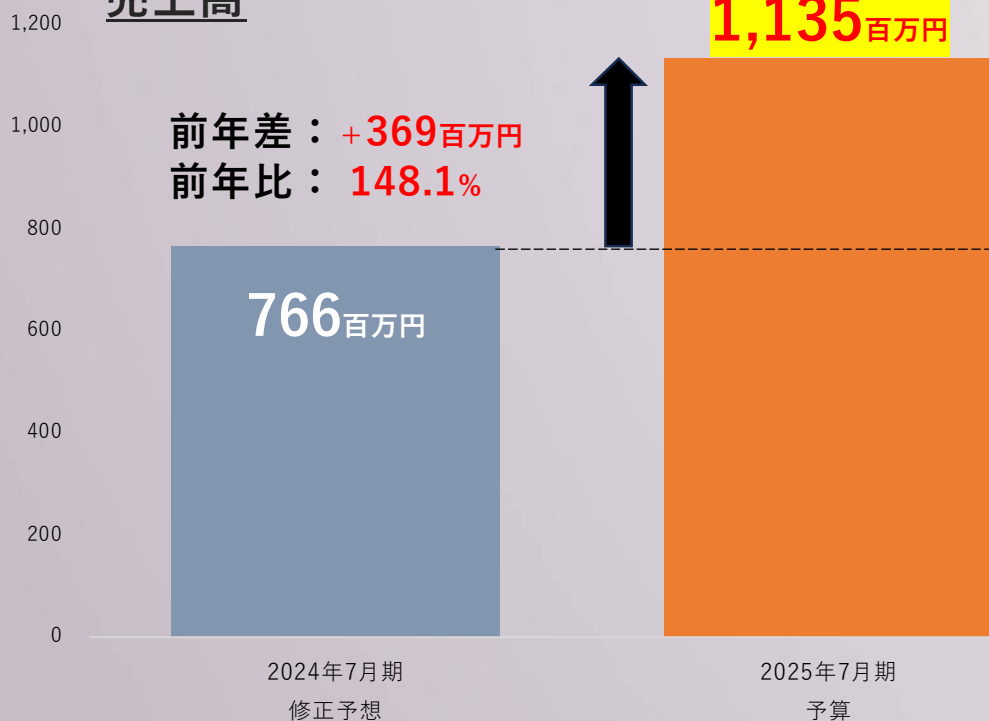
- ① 既存事業領域(ダイレクトマーケティング領域)のサービス拡充
- ② 新しいテクノロジー(人口知能・AI等)への対応
- ③ 海外市場へのチャレンジ
- ④ 新規事業領域への参入準備

2025年7月期 通期連結業績予想について

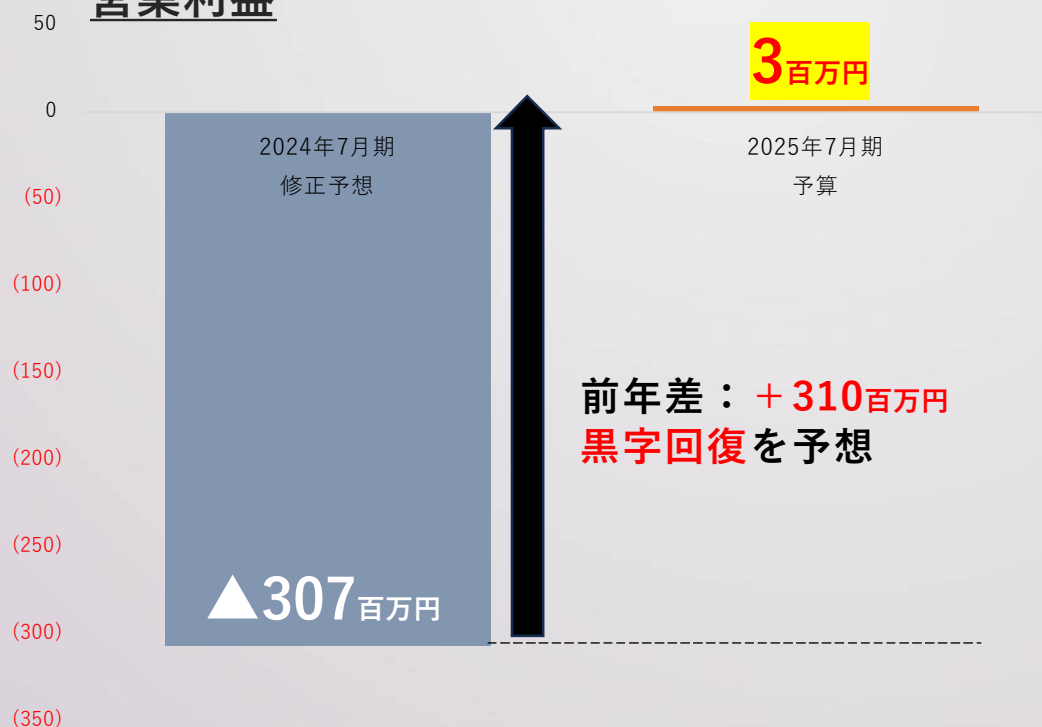
2025年7月期：売上高 1,135百万円 / 営業利益 3百万円 / 経常利益 7百万円 / 当期純利益 4百万円

※なお2024年8月にM&Aを完了したJCNTは含めておらず、集計完了次第開示予定

売上高



営業利益



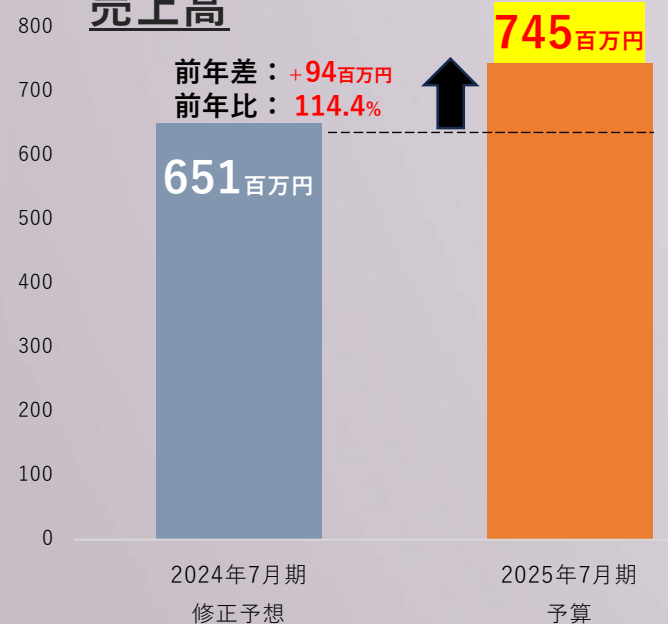
2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期業績予想 / 売れるネット広告社

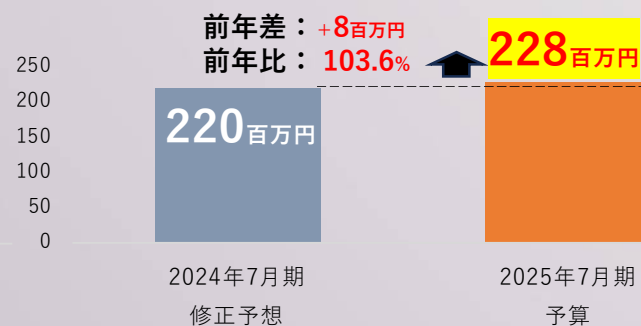
売上高：主たる増収要因として、マーケティング支援サービスの売上高について、2024年7月期の一過性の要因からの回復、及び運用広告等の新サービスも提供開始により408百万円(2024年7月期予想差+105百万円)を想定

売上原価：「売れるネット広告でざいん」外注先工数増、売れるD2Cつくーる新機能の減価償却等の発生による費用増を想定

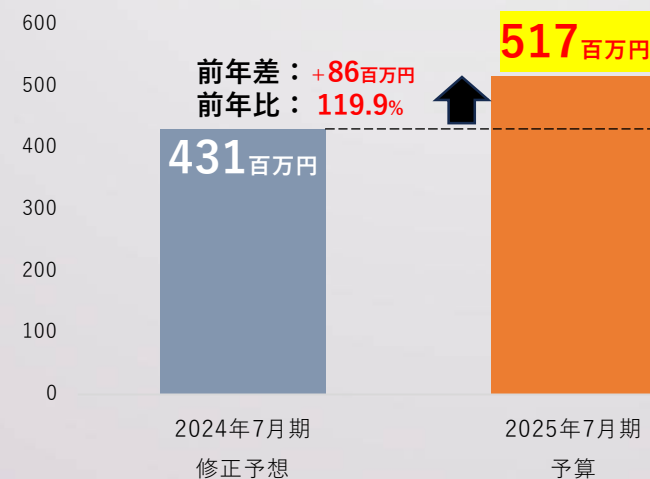
売上高



売上原価



売上総利益

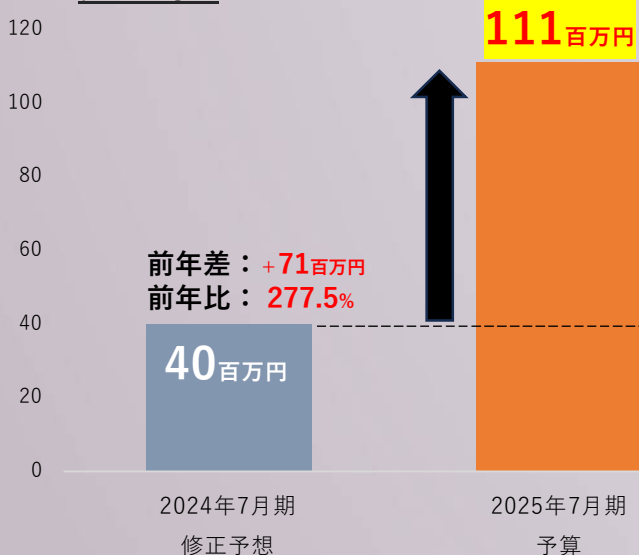


2025年7月期 通期連結業績予想について

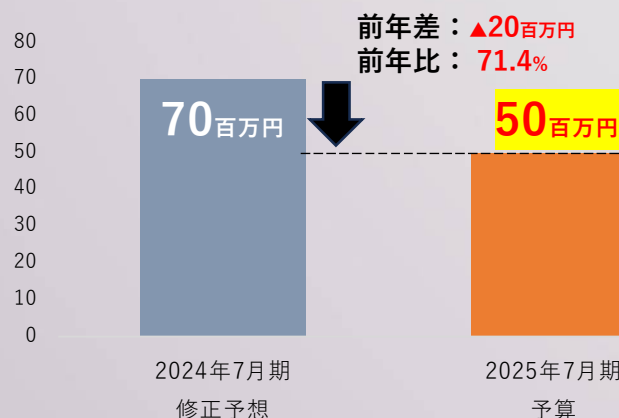
● 2025年7月期業績予想 / グループス

売上高：2024年7月期予算は2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分の売上高を計上
2024年7月期に一時的に停止していた金融案件の運用広告再開及び成果報酬型ではなく予算型広告の受注を想定
売上原価：赤字が先行することがないように予算比率を増加させること、及び案件の絞り込みを行うことで広告投資を抑える方針であり、媒体費減少による費用減を想定

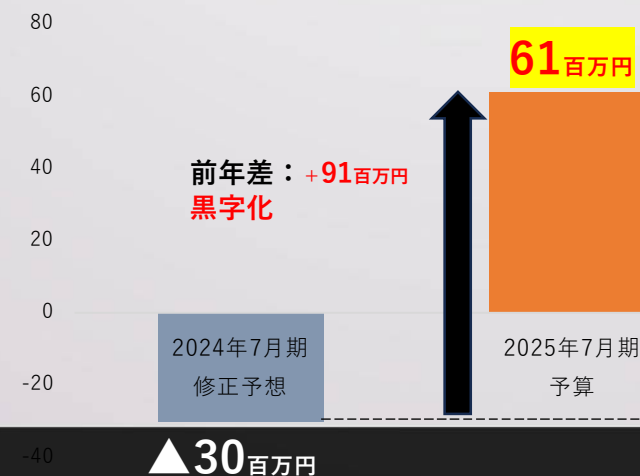
売上高



売上原価



売上総利益



※ 2024年7月期は2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分(12か月分)が計上

Copyright © 2024 Ureru Net Advertising Co., Ltd. All rights reserved

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期業績予想 / オルリンクス製薬

売上高：2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分の売上高を計上

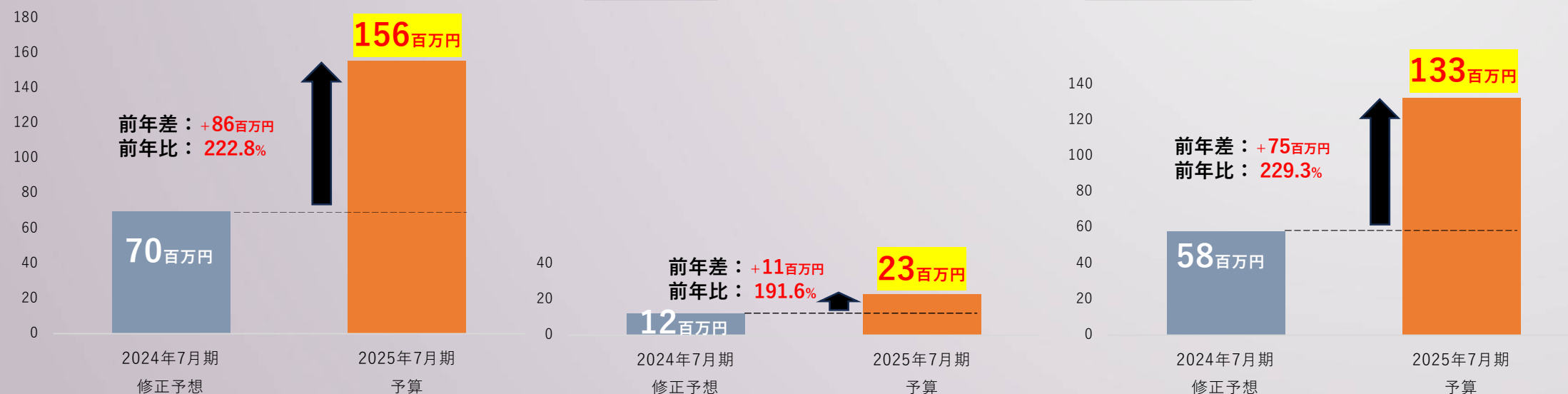
また、2024年7月期については行政処分による業務停止期間等が発生しており、今期は12か月分計上予定のため増加

売上原価：2024年7月期予算については2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分の売上原価が計上されるため増加する見通し

売上高

売上原価

売上総利益



※ 2024年7月期は2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分(12か月分)が計上

2025年7月期 通期連結業績予想について

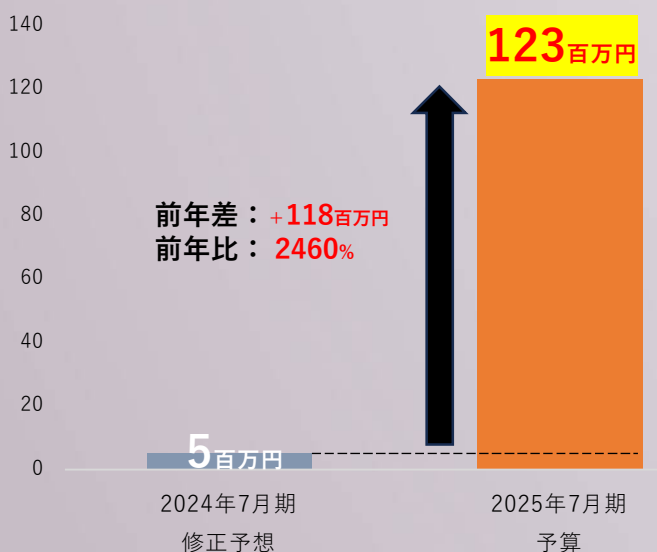
● 2025年7月期業績予想 / その他(越境・M&A)

売上高：越境事業は中国越境EC事業(2023年12月期 売上高76百万円※譲渡前)を事業譲受したこと、及びアメリカによる越境ECサービスが2024年6月から稼働開始したことによる収益増を想定

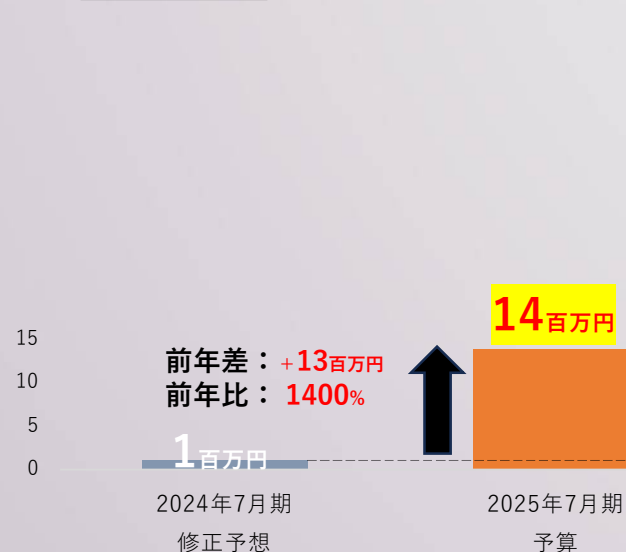
M&A事業についても2024年7月期に商談が進行した案件が完了することを想定し25百万円を想定

売上原価：越境に関して中国越境EC事業及び米国越境EC事業による原価が発生するため売上原価は増加

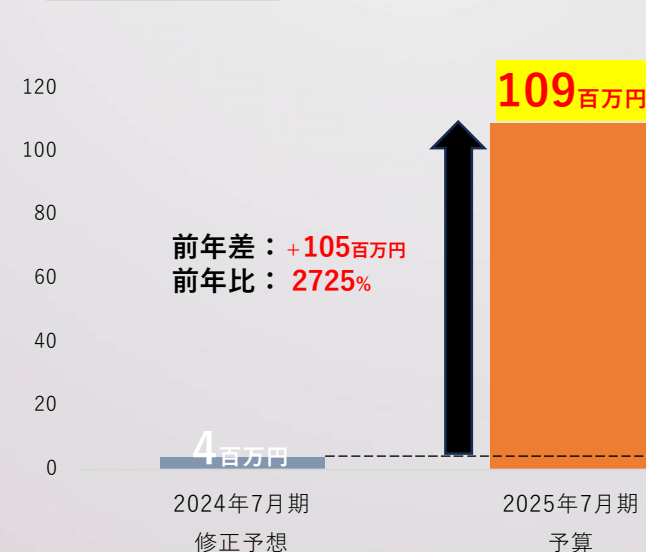
売上高



売上原価



売上総利益



※ 2024年7月期は2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分(12か月分)が計上

2025年7月期 通期連結業績予想について

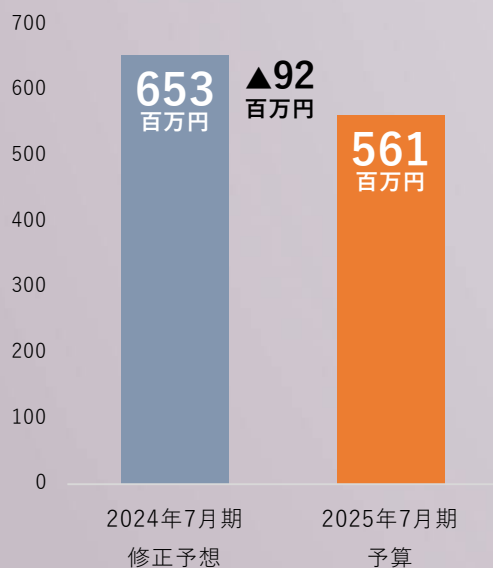
● 2025年7月期業績予想 / 販売管理費

売れるネット広告社：グループ間の異動等に伴い人件費 28百万円、2024年7月期に一過性で発生した、M&Aに関する費用 29百万円、上場関連費用15百万円、貸倒引当金25百万円等が減少し▲92百万円の見通し

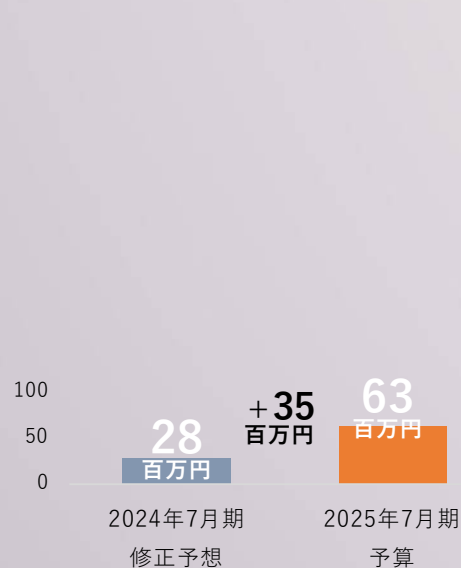
オルリンクス製薬：広告運用外注、売上高増加による支払手数料増により+92百万円の見通し

その他(越境・M&A)：2024年7月期にM&Aによる一過性の仲介手数料が25百万円発生しており、2025年7月期は当該費用が減少するが、中国越境に関する社員増による人件費の増加等により+11百万円の見通し

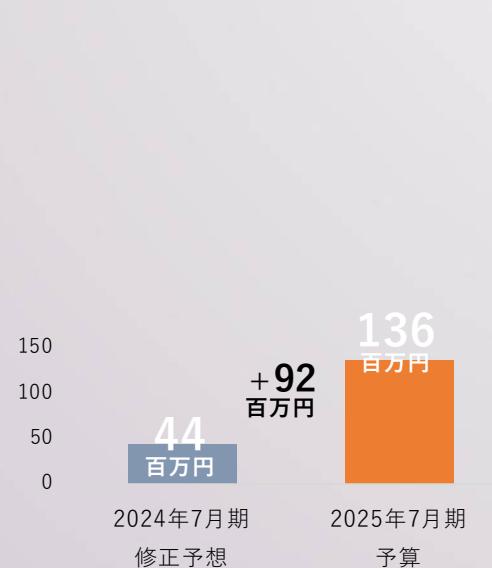
売れるネット広告社



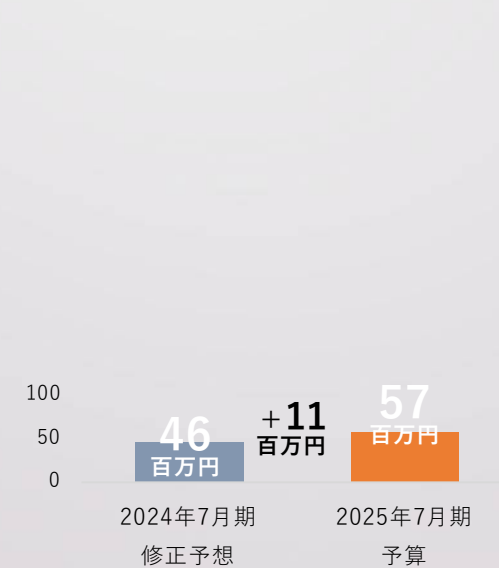
グルプス



オルリンクス製薬



その他(越境・M&A)

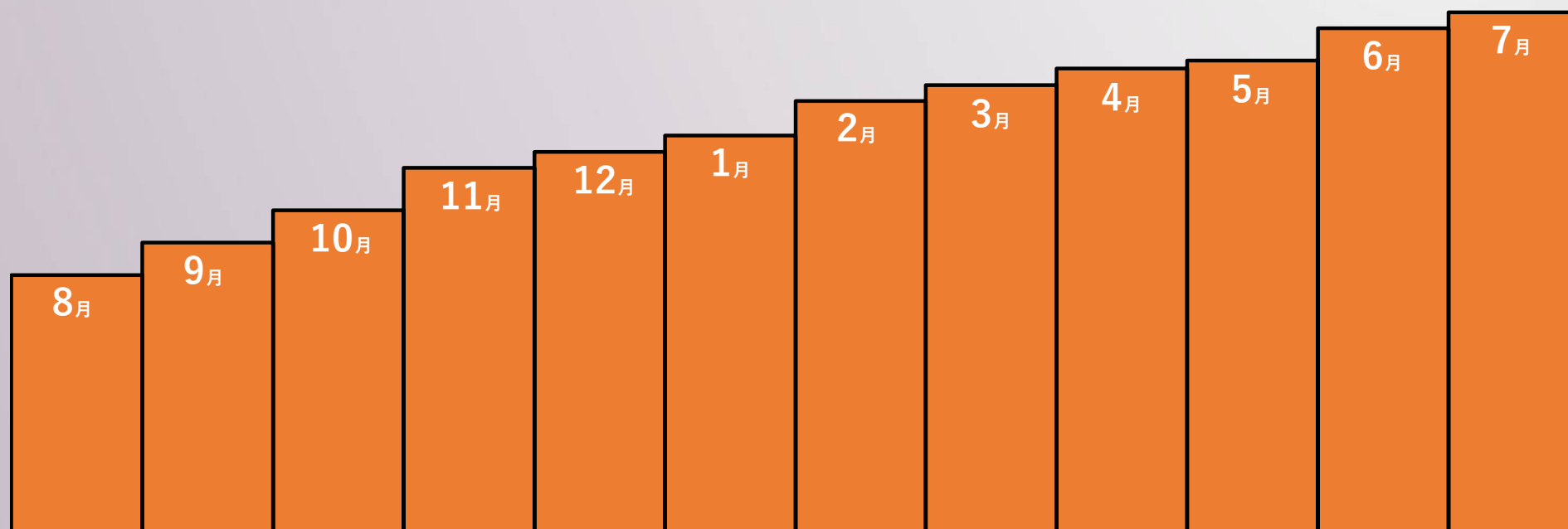


※ グルプス・オルリンクス製薬・その他(越境・M&A)：2024年7月期は2024年2月からの6か月分であり、2025年7月期については1年間分(12か月分)が計上

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期業績予想 / 月別イメージ

なお、「売れるネット広告社のマーケティング支援サービス」及び「売れる越境EC社の中国越境サービス」が後半傾斜による収益の獲得を計画
それにより、全体的な収益も後半傾斜となる計画である



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

将来を見据え、投資について2025年7月期も継続して実施

2024年7月期に実施した投資等の抜粋

① 既存事業領域のサービス拡充



② 新しいテクノロジーへの対応



③ 海外市場へのチャレンジ



④ 新規事業領域への参入準備



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

2025年7月期における「未来への投資」については
下記5つの施策を中心に進めていく

2025年7月期における「未来への投資」の5つの施策

- ① ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充
- ② 情報通信領域のサービス拡充
- ③ 新しいテクノロジー(人口知能・AI等)への対応
- ④ 海外市場へのチャレンジ
- ⑤ 新規事業領域への参入準備

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

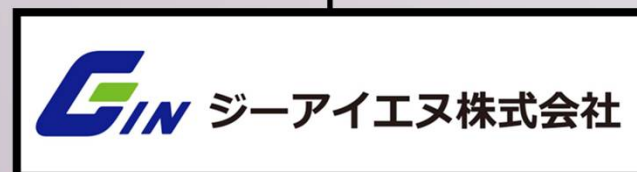
第一弾として**2024年8月22日**に情報通信事業の**JCNT完全子会社化を実現**
2025年7月期の最初のM&Aが完了

JCNTグループの構成



- ・通信情報機器レンタル
「Transfone」の運営
- ・通信事業のコンサルティングサービス

JCNT100%子会社



- ・通信情報機器関連サービス
(キッティングサービス等)
- ※キッティングサービスとはPCやスマートフォンなどのIT機器導入時に行う“セットアップ”を含む準備作業

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

JCNTをM&Aした理由としては
BtoBにおいて比較的広いオールターゲットのビジネスを入り口として
各グループ会社のサービスへ横展開が可能であること

BtoBオールターゲット



マーケティング支援
(広告出稿等)



M&Aサービス



越境支援



その他

2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

また、今まで事業領域が「**ダイレクトマーケティング領域**」のみであったが「**情報通信事業領域**」へも参入し「**第2の事業領域**」を作ること
安定した経営体制の構築ができること

ダイレクトマーケティング領域



情報通信事業領域



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

今後は「**ダイレクトマーケティング事業**」「**情報通信事業**」を伸ばしつつ
次の「**新規事業領域**」への投資も検討
成長が見込まれる第3・第4の新規事業領域の開拓も目指す

ダイレクトマーケティング領域



情報通信事業領域



新規事業領域



2025年7月期 通期連結業績予想について

● 2025年7月期テーマ / 未来への投資について

2025年7月期もM&A・業務提携・出資・新規事業等を活用しながら
「未来への投資」を継続的に行っていく

① ダイレクト
マーケティング領域の
サービス拡充



② 情報通信事業の
サービス拡充



③ 新しいテクノロジー
への対応



④ 海外事業への
チャレンジ



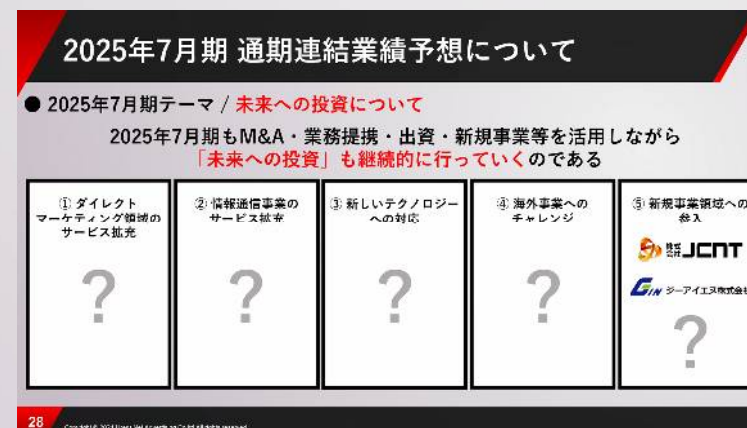
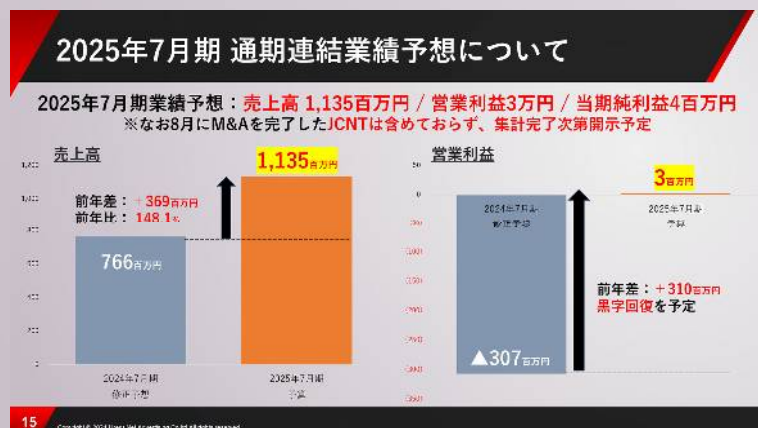
⑤ 新規事業領域への
参入



2025年7月期 通期連結業績予想について

2025年7月期は黒字化と投資を両立させ、さらなる成長を実現する

2025年7月期：「黒字化と未来への投資の両立」
2024年7月期の投資部分を確実に黒字化させ、
2025年以降の成長に向けた投資も実施



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

売れる
ネット
広告社
GROUP