



2026年10月1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 植木原宗平
(コード番号：9235 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 後 藤 祐 弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ(9235)、「koujitsu (柴田雄平氏)」との

【資本・業務提携】に基づく新サービスを開始！

～初年度売上高1億3,000万円・売上総利益4,000万円事業目標に設定し、顧客単価

(LTV) とグループ収益の拡大を目指す！～

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：植木原宗平、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（以下「売れるネット広告社」）は、株式会社 koujitsu（代表取締役 CEO：柴田雄平、以下「koujitsu」）との資本・業務提携に基づく共同事業として、『企業の事業戦略・マーケティング戦略の立案からプロモーション施策の実行・改善までを総合的に支援』する【新サービスの提供】を開始いたします。

『売れるネット広告社グループ』が有する顧客基盤と、koujitsu が有する事業戦略・マーケティング戦略の立案・実行支援に関する知見を組み合わせることで、企業の複雑なマーケティング課題を最上流の戦略設計から現場の実行・改善まで一気通貫で支援いたします。

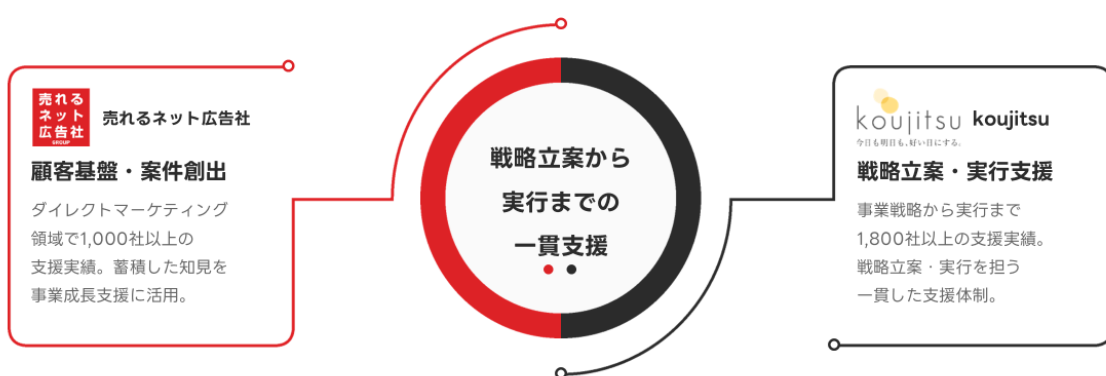
本サービスの初年度（2026年10月～2027年7月）の事業目標として、売上高1億3,000万円、売上総利益4,000万円を掲げ、グループ全体の早期の収益貢献を目指してまいります。

本取り組みは、単なる新サービスの追加にとどまらず、これまで売れるネット広告社が最大の強みとしてきた「広告・マーケティング施策を売上につなげる実行力」を、さらに上流の「事業戦略・マーケティング戦略」の領域へ拡張するものです。

これにより、売れるネット広告社は、広告運用やクリエイティブ等の個別施策の提供にとどまらず、企業の根幹となる成長戦略に深く関与し、戦略立案から施策の実行、検証・改善まで継続的に支援する「マーケティング成長パートナー」への進化を目指してまいります。

提携の概要

両社の専門性を結集した事業成長支援



【“戦略だけ” “実行だけ” では企業は伸びない。分断されたマーケティングを一貫通貫へ】

企業のマーケティング活動においては、「戦略を策定したもの、具体的な施策まで落とし込めない」「広告会社や制作会社等、複数のパートナーに業務が分散し、戦略と実行にズレが生じる」「施策を実行しても、検証と改善が継続されない」といった課題が少なくありません。

いかに優れた戦略も、具体的な施策として高い精度で実行されなければ成果にはつながりません。一方で、明確な戦略を持たずに広告・クリエイティブ・プロモーションを実施しても、中長期的な企業成長につなげることは容易ではありません。

そこで本サービスでは、企業ごとの事業環境、顧客、競合、提供価値、マーケティング上の課題等を整理したうえで戦略を策定し、その戦略を具体的な施策へ落とし込み、実行へ移します。さらに、実行結果を分析・検証し、次の改善施策へとつなげるところまでを一貫して支援いたします。

「戦略 → 実行 → 検証 → 改善」

このサイクルを継続的に回すことで、戦略を「描いて終わり」にするのではなく、**成果創出につながる具体的なアクションへと転換していくことが、本サービスの最大の特徴です。**

戦略立案から施策実行・改善までの一貫支援

事業戦略・マーケティング戦略・プロモーション実行を連動させ、事業成長を支援します。

01

事業戦略

競争優位性の明確化

02

マーケティング
戦略

顧客獲得施策の設計

03

プロモーション
実行

施策の実行・継続的改善

事業方針の策定、顧客獲得施策の設計、実行・改善を一貫して支援します。



×



【売れるネット広告社の“売る力”を、経営・マーケティング戦略の上流へ】

『売れるネット広告社グループ』は、これまでダイレクトマーケティング領域を中心に、累計2,600回以上のA/Bテストを重ねながら、企業の商品・サービスを「どうすれば最も売れるのか」を徹底的に追求してまいりました。

その過程で蓄積してきたのが、データと実績に基づく独自のマーケティングノウハウです。

今回、これまで培ってきた「売るための実行力」に、事業戦略・マーケティング戦略の上流設計という新たな機能を掛け合わせます。

その中核となるのが、『売れるネット広告社グループ』と、同社顧問である柴田雄平氏との**資本・業務提携**です。

柴田氏は株式会社 koujitsu 代表取締役 CEO として、幅広い企業の事業戦略・マーケティング等の経験があり、成長支援に関する実践的な知見を有しております。

今回、koujitsu との**資本・業務提携**による監修のもと、同社が有する戦略立案・実行支援の知見と、売れるネット広告社が長年培ってきたマーケティング実行ノウハウを組み合わせることで、企業の課題抽出・戦略設計という上流工程から、具体的なマーケティング施策の実行、検証・改善までを**ワンストップで一貫して支援できる体制**を構築いたしました。

なお、本サービスの提供主体は売れるネット広告社であり、単なる外部コンサルティング会社への送客サービスではありません。

外部の優れた知見を積極的に自社に取り込みながら、自社のサービス・ノウハウとして内部に蓄積し、**売れるネット広告社自身のサービス提供領域を拡張**していくことも、本取り組みの重要な目的の一つです。

支援範囲の比較

事業全体の視点に基づく戦略・実行・改善

	戦略コンサルティング	制作・運用会社	本サービス
戦略の立案	○	×	○
実行	×	○	○
実行後の改善	×	△	○
事業全体の視点	○	×	○

戦略コンサルティング、制作・運用支援、本サービスの主な支援範囲を比較しています。
※ 各社の対応範囲は、サービス内容および契約条件により異なります。



【“広告代理店”の領域を超え、顧客単価・LTVの拡大へ】

本サービスは、売れるネット広告社にとって**事業ポートフォリオ拡大と収益力向上を目指す取り組み**でもあります。

従来の広告運用・制作等の個別施策だけでなく、より上流の戦略フェーズから顧客企業との接点を構築することで、顧客との関係性を単なる「個別施策の受発注」から、「**企業成長に継続的に伴走するパートナーシップ**」へと一気に発展させてまいります。

さらに、戦略策定の過程で顕在化したマーケティング課題に対しては、『**売れるネット広告社グループ**』が強みを有する広告運用、クリエイティブ等の各種サービスへシームレスに展開することも可能です。

これにより、**コンサルティングサービスによる新たな売上・利益の創出**に加えて、その後のマーケティング施策の実行需要の取り込みを図ることで、**顧客1社当たりの取引単価及びLTV（顧客生涯価値）の向上**を目指します。

「**戦略を入口に、実行を通じて成果につなげ、改善を通じて継続的に顧客価値を高め続ける**」。

本サービスは、売れるネット広告社がこれまで蓄積してきたマーケティング資産を最大限に活用しながら、**新たな収益機会を持続的に創出する取り組み**です。

戦略・制作・運用を統括する単一窓口

複数の外部委託先



各社への情報共有・進捗管理・成果物の調整

本サービス



統合支援チーム

戦略協議 / 制作管理 / 実績報告

複数の外部委託先を利用する場合、情報共有・進捗管理・成果物の調整が個別に発生します。

本サービスでは、窓口と推進体制を一元化し、

戦略立案から施策実行、実績報告までを同一チームで対応します。



【資本・業務提携を事業収益へ。koujitsu とのシナジーを具体化】

『売れるネット広告社グループ』は2026年7月、株式会社koujitsu 代表取締役 CEO 柴田雄平氏との資本・業務提携を発表いたしました。本提携において、柴田氏は当社発行済株式の約5%を取得して第2位の大株主となり、その全株式の「長期保有」を前提とするなど、『売れるネット広告社グループ』の将来的な成長に対するコミットメントを示しております。さらに、同氏がグループの経営顧問に就任したことで、事業戦略、マーケティング、新規事業、M&A・PMI、AI、組織づくり等の領域において当社の経営体制の強化を図り、グループ経営に参画する体制を構築いたしました。

今回の新サービスは、こうした資本・業務提携と強化された経営体制を、具体的な事業・収益につなげる取り組みの一つです。

外部の知見を取り込み、新たなサービスを迅速に開発し、顧客へ提供することで、売上・利益につなげていく。

本サービスを通じて、『売れるネット広告社グループ』が掲げる「グループシナジーの最大化」を、具体的な事業成果と業績へとつなげてまいります。

今後も柴田氏及びkoujitsu が有する知見を積極的に取り込みながら、売れるネット広告社自身の商品力・提案力・コンサルティング力を強化し、新たなサービス開発及び収益機会の創出を加速させてまいります。

【今後の展望——「広告支援」から「企業成長支援」へ】

短期的には、本サービスを当社の既存顧客及び新規顧客へ向けて積極的に展開し、戦略コンサルティング領域における案件獲得及び支援実績の積み上げを推進いたします。

初年度（2026年10月～2027年7月）においては、売上高1億3,000万円、売上総利益4,000万円を事業目

標とし、早期の収益化と黒字化を目指します。

中期的には、コンサルティングを起点として、広告運用、クリエイティブ、D2C 支援、AI 関連サービス等、『売れるネット広告社グループ』が保有する各種ソリューションとのクロスセルを強化し、顧客 1 社当たりの提供価値及び LTV の向上を目指します。

そして長期的には、これまで蓄積してきた「成果を生むノウハウ」と、戦略立案から実行・改善までの一貫通貫型支援を組み合わせることで、企業のマーケティング活動の一部分にとどまらず、企業の成長を支援できる「マーケティング成長パートナー」としてのポジション確立を目指してまいります。

今回の新サービスは、柴田氏及び koujitsu との資本・業務提携によって得られる知見を、『売れるネット広告社グループ』自身のサービスと収益につなげるための重要な取り組みです。

『売れるネット広告社グループ』は今後も、外部の優れた知見・人材・企業との戦略的な資本・業務提携を具体的な事業につなげ、業績向上に資する新たな収益機会の創出を推進してまいります。

私どもは「マーケティングを核とした成長機会創出企業」として、株主・投資家の皆様の期待に応えるべく、さらなる企業価値向上を目指してまいります。

なお、『売れるネット広告社グループ』の今期（2027 年 7 月期）においては、前期（2026 年 7 月期）に買収済みの「すべて黒字」である 6 社の利益貢献（単体で売上高 32.8 億円・営業利益 3.03 億円見込み）という事業基盤を土台に、【売上高 50.04 億円（前期比+201.3%）・営業利益 2.02 億円】という業績予想を公表しております。前期に計上した特別損失等を踏まえた事業基盤に、本件の新事業シナジーを加えることで、次なる目標である【Ureru100（売上高 100 億円）】の実現を目指してまいります。

なお、本件は 2027 年 7 月期の『売れるネット広告社グループ』の連結業績に対して、現時点では一定のプラス寄与を見込んでおります。今後、公表すべき事項が生じた場合には、速やかに開示いたします。

以 上