



2026 年 9 月 7 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)

貸倒引当金、商品評価損および減損損失の計上、
 2026 年 7 月期通期連結業績予想の修正および 2027 年 7 月期通期連結業績予想に関するお知らせ

当社は、2026 年 7 月期の決算において、資産の回収可能性および収益性等を慎重に検討した結果、**貸倒引当金、商品評価損および減損損失を計上することといたしました。**

これらの影響ならびに最近の業績動向等を踏まえ、当社は本日開催の取締役会において、2025 年 9 月 12 日に公表いたしました 2026 年 7 月期（2025 年 8 月 1 日～2026 年 7 月 31 日）の通期連結業績予想を下記のとおり修正するとともに、2027 年 7 月期（2026 年 8 月 1 日～2027 年 7 月 31 日）の通期連結業績予想について決定いたしましたので、お知らせいたします。

1. 2026 年 7 月期の通期連結業績予想数値の修正

(単位：百万円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1 株 あ た り 当 期 純 利 益
前 回 発 表 予 想 (A)	1,880	14	11	2	0 円 25 銭
今 回 修 正 予 想 (B)	1,640	▲530	▲530	▲1,100	▲132 円 04 銭
増 減 額 (B - A)	▲240	▲544	▲541	▲1,102	—
増 減 率 (%)	▲12.8	—	—	—	—
(ご参考) 前期実績 (2025 年 7 月期通期)	1,567	▲166	▲169	▲444	▲58 円 49 銭

2. 2026 年 7 月期通期連結業績予想の修正理由

(単位：百万円)

	マーケティング支援		グローバル情報通信		コマース		デジタルアセット・ Web3		本社費 M&A 費用等
	売上高	営業 利益	売上高	営業 利益	売上高	営業 利益	売上高	営業 利益	

前回発表予想 (A)	833	162	753	90	144	0	150	30	268
今回修正予想 (B)	635	▲64	703	31	107	▲81	195	25	441
増 減 額 (B - A)	▲198	▲186	▲50	▲59	▲37	▲81	45	▲5	+173
増 減 率 (%)	▲23.8%	▲114.8%	▲6.6%	▲65.6%	▲25.7%	—	30.0%	▲16.7%	64.6%

2026年7月期において、当社グループは、中長期的な企業価値向上に向け、既存事業の収益力強化に加え、M&Aによる事業領域の拡大、新規事業の立ち上げ、AIをはじめとした成長領域への投資を積極的に進めてまいりました。

売上高については、前回発表予想1,880百万円に対し1,640百万円となり、**前回発表予想を240百万円下回る見込み**となりました。

① マーケティング支援事業

売れるD2Cつくる / メディアプラットフォーム

既存の広告・マーケティング関連事業については、既存顧客からの受注および新規案件の獲得が当初想定を下回ったことに加え、一部案件の開始時期の後ろ倒し等により、売上高が当初計画を下回りました。

メディアプラットフォーム・運用広告については、足元ではMicrosoft 広告、Pinterest 広告、X 広告等の新たな広告媒体への対応を進めるなど、今後の売上拡大に向けた取り組みを進めたものの、大手クライアントの広告予算の減少などにより、当初売上高436百万円を計画していたところ、実績予想は約300百万円となりました。

越境EC事業

中国市場向けのTikTok ライブコマースおよびTikTok Shop 運営代行サービス等の展開により、2026年7月期に103百万円の売上高を計画しておりましたが、実績予想は約50百万円となり、当初計画を下回りました。

主な要因として、中国市場向けのTikTok ライブコマース事業については顧客からの受注を開始していたものの、現地におけるライブ配信の実施に向けた準備および運営体制の構築等に当初想定以上の期間を要したことから、受注案件のサービス提供開始が当初計画より後ろ倒しとなりました。これにより、2026年7月期中に見込んでいた売上高の一部が翌期以降に後ろ倒しとなっております。

AI マーケティング支援事業

AI マーケティング支援事業については、当初売上高12百万円を計画していたところ、概ね想定通りの見通しとなっております。

② グローバル情報通信事業

教育旅行向けレンタル通信機器を中心として受注は堅調に推移し、期中においても複数の受注実績等を公表してまいりました。

一方、当初計画においては、既存の教育旅行向け需要に加えて、海外利用、イベント向け等の新規需要の拡大を一定程度織り込んでおりましたが、これらの新規領域の売上拡大が当初想定したペースに至らなかったこと等から、受注自体は堅調に推移したものの、事業全体の売上高としては当初計画を下回りました。

③ コマース事業

2025 年 7 月期に発生した主要集客チャネルにおけるアルゴリズム変更の影響から回復傾向にあったものの、顧客獲得効率および販売件数について、当初想定していた水準までの回復には至りませんでした。

また、アルゴリズム変更後の集客環境の変化が継続する中、広告・販促施策の見直し等を進めたものの、その効果発現に時間を要したことから、売上高は当初計画を下回りました。

これに対し、現在は集客チャネルの多様化や販売効率の改善に加え、コスト構造の見直しを進めており、収益性改善に取り組んでおります。

④ デジタルアセット・Web3 事業

当初の業績予想におけるデジタルアセット・Web3 事業の計画値については、主として株式会社 SOBA プロジェクトおよび株式会社 SOBA エデュケーションの業績を前提として策定したものです。

両社については、当初、売上高 150 百万円、営業利益 30 百万円を計画していたところ、受託開発案件が想定を下回ったことにより売上高 106 百万円、営業利益 16 百万円と計画を若干下回る見込みであるものの、のれん償却費を含めても黒字を確保する見込みとなっております。

なお、ビットコインセイヴァー株式会社については、業績予想策定時には織り込んでいなかった新規事業であり、期中に事業を開始しております。

2026 年 7 月期第 3 四半期時点では、既に受託し、暗号資産の復旧に向けた手続きを進行していた複数の案件が存在していたことから、各案件の進捗状況等を踏まえ、2026 年 7 月期中の回復完了および成功報酬の計上による一定の業績貢献を見込んでおりました。

しかしながら、暗号資産復旧案件は、その性質上、個々の案件ごとに復旧に要する期間が異なり、復旧の成否および完了時期を事前に確定することが困難です。2026 年 7 月期第 3 四半期時点で業績貢献を想定していた複数の案件についても、暗号資産の復旧に向けた手続きは継続して進行しているものの、2026 年 7 月期末までに復旧完了および売上計上に至らなかったことから、当期において想定していた売上高および利益貢献を実現することができませんでした。

その結果、連結売上高は前連結会計年度の 1,567 百万円を上回り、**前期比 4.6%増の 1,640 百万円**となる見込みであるものの、前回発表予想 1,880 百万円に対しては 240 百万円の未達となる見込みです。

利益面においては、売上総利益率の高いマーケティング支援領域における売上高の未達に加え、当連結会計年度において、M&A 成約件数が想定を上回ったことによる仲介手数料等の増加により **M&A 関連費用約 150 百万円**、中国 TikTok ライブコマースにおける事業開始の長期的な遅延に伴い、**前渡金の精算または回収に不確実性が生じたことから、その回収可能性を慎重に検討した結果、未回収リスクのある債権に対する貸倒引当金約 130 百万円**、オルクス株式会社における商品評価損約 10 百万円など、合計約 290 百万円の一過性費用を販売管理費として計上する見込みとなったことから、営業利益についても前回発表予想を大幅に下回る見込みとなりました。

さらに、当社グループでは、今後の収益力向上に向け、当社グループが保有する資産について将来の収益性および回収可能性を慎重に検討いたしました。

その結果、売れるネット広告社株式会社の「売れる D2C つくーる」等のソフトウェアに係る減損損失約 200 百万円、オフィス内装等の建物関連資産に係る減損損失約 120 百万円、当社が保有する 3 社の非上場会社の株式について、当該会社の財政状態等を踏まえ、実質価額が著しく低下したことによる投資有価証券評価損約 150 百万円、当社連結子会社である株式会社売れる越境 EC 社が、株式会社アクセスプライトより譲り受けた中国向け越境 EC 事業に関連して計上していたのれんについて、足元の事業進捗および今後の事業計画を踏まえ、将来の回収可能性を慎重に検討し、減損損失約 70 百万円を計上するなど、合計約 540 百万円の一過性の特別損失を計上する見込みとなりました。

以上の結果、2026 年 7 月期の通期連結業績については、売上高 1,640 百万円、営業損失 530 百万円、経常損失 530 百万円、親会社株主に帰属する当期純損失 1,100 百万円となる見込みであり、前回公表した業績予想を修正することといたしました。

なお、当連結会計年度に計上する一過性の販売管理費および特別損失は、合計約 830 百万円となる見込みです。

【2026 年 7 月期に計上する主な一過性費用】

(単位：百万円)

区分	主な内容	概算額
販売管理費	M&A 関連費用	約 150
	貸倒引当金	約 130
	オルクス株式会社の商品評価損	約 10
一過性販売管理費 合計		約 290
特別損失	「売れる D2C つくーる」等のソフトウェア減損	約 200
	オフィス内装等の建物関連資産の減損	約 120
	投資有価証券評価損	約 150
	株式会社売れる越境 EC 社に係るのれん減損	約 70
一過性特別損失 合計		約 540
一過性費用 合計		約 830

3. 2027 年 7 月期業績予想について (2026 年 8 月 1 日～2027 年 7 月 31 日)

(単位：百万円)

	売 上 高	営 業 利 益	経 常 利 益	親会社株主に帰属する 当期純利益
2027 年 7 月期予想 (A)	5,004	202	152	130
2026 年 7 月期予想 今回修正予想 (B)	1,640	▲530	▲530	▲1,100
増 減 額 (A - B)	+3,364	+732	+682	+1,230
増 減 率 (%)	+205.1	—	—	—

2027 年 7 月期については、連結売上高 5,004 百万円、営業利益 202 百万円、経常利益 152 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 130 百万円を見込んでおります。

これにより、連結売上高は 2026 年 7 月期比で約 3.1 倍となり、営業利益、経常利益および親会社株主に帰属する当期純利益については、いずれも黒字転換を見込んでおります。

4. 2027 年 7 月期業績予想の主な増減要因

2027 年 7 月期については、**既存事業の収益性改善**に加え、これまで実施してきた **M&A による新規連結会社の業績寄与および新規事業の成長**が本格化することにより、売上高および営業利益の大幅な改善を見込んでおります。その構成は以下のとおりです。

【2027 年 7 月期 売上高・営業利益の構成】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益
既存事業	1,724	294
M&A・新規連結	3,280	303
事業合計	5,004	598
本社費	—	▲237
のれん・M&A 関連費用	—	▲159
連結合計	5,004	202

※既存事業および M&A・新規連結の営業利益は、各事業の収益力を示すため、本社費ならびにのれん・M&A 関連費用を控除する前の金額を記載しております。

※各数値は百万円未満を四捨五入しているため、合計が一致しない場合があります。

2027 年 7 月期において、既存事業は売上高 1,724 百万円、営業利益 294 百万円、M&A・新規連結は売上高 3,280 百万円、営業利益 303 百万円を見込んでおります。

(1) 既存事業：前期比約 383 百万円の営業利益改善

※売れるネット広告社 / オルクス / 売れる越境 EC 社 / SOBA プロジェクト / JCNT / ビットコイン・セイヴァー

既存事業については、2026 年 7 月期の営業損失約 89 百万円から、2027 年 7 月期には営業利益 294 百万円となり、**前期比で約 383 百万円の利益改善**を見込んでおります。

主な改善要因として、2026 年 7 月期にオルクス株式会社において計上した**商品評価損約 10 百万円**および株式会社売れる越境 EC 社において計上した**貸倒引当金約 130 百万円**の合計約 140 百万円の一過性費用が、2027 年 7 月期には剥落する見込みです。

これに加え、2026 年 7 月期に売れるネット広告社株式会社のクラウドサービスである「売れる D2C つくる」等のソフトウェアについて減損処理を実施したことにより、2027 年 7 月期における**減価償却費等の費用負担が約 60 百万円軽減**される見込みです。

また、オルクス株式会社については、SHILD FORCE 株式会社（旧 売れる AI マーケティング社株式会社）の商号および事業モデル変更に伴い、従来オルクス株式会社に所属していた人員の一部が SHILD FORCE 株式会社に移り、これまでオルクス株式会社が負担していた人件費やオフィス関連費用等についても、それぞれの事業および人員体制に応じて各社が負担する体制へ移行すること等により、**販売管理費負担が約 60 百万円軽減**されるほか、2026 年 7 月期に商品評価損を計上したことに伴い、**2027 年 7 月期における売上原価が約 20 百万円減少**する見込みです。

以上の具体的な改善要因として、**合計約 280 百万円**を見込んでおります。

さらに、2027 年 7 月期においては、売上高の拡大のみを利益改善の前提とするのではなく、**交際費をはじめとする販売管理費全般について費用対効果を改めて精査し、不要・不急の支出の削減、予算管理の厳**

格化およびグループ全体でのコストコントロールを徹底してまいります。

既存事業の売上高については、2026年7月期の1,640百万円から2027年7月期には1,724百万円への増加を計画しております。主な増収要因として、マーケティング支援事業における既存サービスの営業強化、D2C事業以外への広告領域の拡大、チャットボット等の新サービスの拡販、株式会社JCNTにおける教育旅行向けレンタル事業を中心とした受注拡大、ならびに2025年12月に事業を開始し、2026年1月以降本格的に展開しているビットコインセイヴァー株式会社による暗号資産復旧事業の通期での業績寄与等を見込んでおります。

なお、ビットコインセイヴァー株式会社による暗号資産復旧事業は、暗号資産の復旧が実現した場合に成功報酬を受領するビジネスモデルであることから、個別案件の成否および収益計上時期には一定の不確実性があります。

このため、2027年7月期の業績予想においては、受託案件の状況、過去の暗号資産復旧実績、個別案件の進捗状況および過去の案件における平均的な回復所要期間等を踏まえ、案件ごとに実現可能性および収益計上時期を個別に勘案しております。その上で、大型案件の復旧成功を一律に前提とすることなく、合理的に見込むことのできる範囲に限定して計画に織り込んでおります。

当社グループでは、売上高の拡大のみならず、会社側でコントロール可能な費用についても徹底した見直しを行い、売上拡大とコスト構造の改善を両輪として収益性向上を進めることで、業績予想の実現可能性を高めてまいります。

これらの取り組みにより、2027年7月期の既存事業については、売上高1,724百万円、営業利益294百万円を見込んでおります。

(2) M&A・新規連結：売上高3,280百万円、営業利益303百万円

※SHILD FORCE/ADWAYS ASIA・CHINA/Step y's/パロットピーク/国際漢方研究所/ライト/GANECCI/BCDC Ai Data Center

M&A・新規連結会社については、2027年7月期に売上高3,280百万円、営業利益303百万円を見込んでおり、当社グループの売上高および営業利益の拡大を牽引する見込みです。

2027年7月期は、これまで実施してきたM&Aにより新たにグループに加わった企業の業績が通期で連結業績に寄与することに加え、新たに立ち上げた事業についても収益化を進めてまいります。

これらの業績予想については、各社の足元の業績、既存顧客との取引状況、受注状況、過去の業績推移および現時点において合理的に見積もることが可能な事業計画等を基礎として算定しております。

また、M&A後のシナジー効果のみに依存するのではなく、各社が従来から有する事業基盤および収益力を基礎としたうえで、当社グループが有するマーケティング、AI、営業、テクノロジー、人材等の経営資源を活用するとともに、グループ各社間における顧客基盤、サービス、ノウハウ等の相互活用を進めることで、さらなる収益拡大を目指してまいります。

これらにより、M&A・新規連結全体として、売上高3,280百万円、営業利益303百万円を計画しております。

なお、当該営業利益には本社費およびのれん・M&A関連費用は含まれておりません。

(3) 本社費およびのれん・M&A関連費用を織り込んだ営業利益202百万円

2027年7月期は、既存事業の営業利益294百万円およびM&A・新規連結の営業利益303百万円により、本社費等控除前の事業利益として合計598百万円を見込んでおります。

一方、グループ規模の拡大に対応するための管理体制、内部統制、財務・経理、人事、IR等のホールディングス機能に係る**本社費 237 百万円**に加え、**のれん償却額約 1 億円・M&A 関連費用約 60 百万円**を見込んでおります。

これらの費用を織り込んだ結果、2027 年 7 月期の連結営業利益は**202 百万円**となる見込みです。

なお、2026 年 7 月期の営業損失 530 百万円には、M&A 関連費用約 150 百万円、貸倒引当金約 130 百万円および商品評価損約 10 百万円の**合計約 290 百万円の一過性費用**が含まれております。

これら一過性費用を除いた 2026 年 7 月期の営業損失は約 240 百万円となります。

したがって、2027 年 7 月期における営業利益 202 百万円への黒字転換は、**2026 年 7 月期に発生した一過性費用の剥落のみを前提とするものではなく、既存事業の収益性改善および M&A・新規連結の業績寄与を主要因として見込むもの**です。

5. 2026 年 7 月期から 2027 年 7 月期への収益構造の転換

2026 年 7 月期については、M&A および新規事業への積極的な投資を進める一方、既存事業の収益性および回収可能性を慎重に検討し、必要な減損処理等を実施することで、一過性の販売管理費および特別損失として**合計約 830 百万円**を計上する見込みです。

一方、2027 年 7 月期については、これまで実施してきた M&A による新規連結会社の業績寄与、既存事業の収益性改善、新規事業の収益化およびグループ全体でのコストコントロールを進めることで、**売上高 5,004 百万円、営業利益 202 百万円への成長および黒字転換**を計画しております。

当社グループでは、2026 年 7 月期を M&A 等を通じて事業基盤を大きく拡大した一年、2027 年 7 月期を拡大した事業基盤から着実に利益を創出するとともに、さらなる M&A を通じて次の成長基盤を構築する一年と位置付けております。

今後は、グループ各社が有する顧客基盤、サービス、技術、人材等に、当社グループが強みとするマーケティング、AI、営業、テクノロジー等の経営資源を掛け合わせることで、各社単独では実現できないグループシナジーの創出を推進してまいります。

6. 今後の成長方針―「URERU100」に基づく M&A 戦略の継続―

当社グループは、2027 年 7 月期においても、既存事業のオーガニック成長およびグループシナジーの創出に加え、当社が従来より掲げる「URERU100」構想のもと、M&A を重要な成長ドライバーの一つとして位置付ける方針に変更はなく、2027 年 7 月期においても積極的に M&A を検討・実行してまいります。

2027 年 7 月期は、これまでに実施した M&A 案件の PMI およびグループシナジーの創出を進め、既存グループの収益力を高めることに加え、当社が掲げる「マーケティング M&A 戦略」に基づき、当社グループとの高いシナジーが期待でき、企業価値向上に資する企業を対象とした新たな M&A を推進してまいります。

このように、「既にグループ入りした企業の収益力向上」と「新たな M&A による事業規模の拡大」を両輪として成長を加速させることが、2027 年 7 月期における当社グループの基本的な成長方針です。

なお、今回公表する 2027 年 7 月期業績予想については、本資料公表日時点において業績への寄与を合理的に見積もることが可能な事業および連結対象会社等を基礎として算定しており、**今後新たに実施する M&A 等による業績への影響については織り込んでおりません。**

今後、新たな M&A 等の実施その他の要因により業績予想の修正が必要となった場合には、速やかにお知らせいたします。

(業績予想に関する注意事項)

本資料に記載した業績予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報および合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が算定したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。

実際の業績は、今後の事業環境、市場動向、各グループ会社の業績、M&A 後の PMI の進捗その他様々な要因により、上記予想と異なる可能性があります。

以 上