

2026年7月期決算 補足説明資料

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9月14日

エグゼクティブサマリ

① 2026年7月期通期連結業績

■ 売上高 : **1,661**百万円 (2025年7月期 1,567百万円)
【前期増減額 +**93**百万円 / 前期増減率 +**6.0**%】

■ 営業損失 : **▲543**百万円 (2025年7月期 ▲166百万円)
【前期増減額 **▲376**百万円】

■ 当期純損失 : **▲1,107**百万円 (2025年7月期 ▲444百万円)
【前期増減額 **▲663**百万円】

※一過性費用**約290**百万円・特別損失として**約536**百万円を計上

エグゼクティブサマリ

② 2027年7月期通期連結業績予想

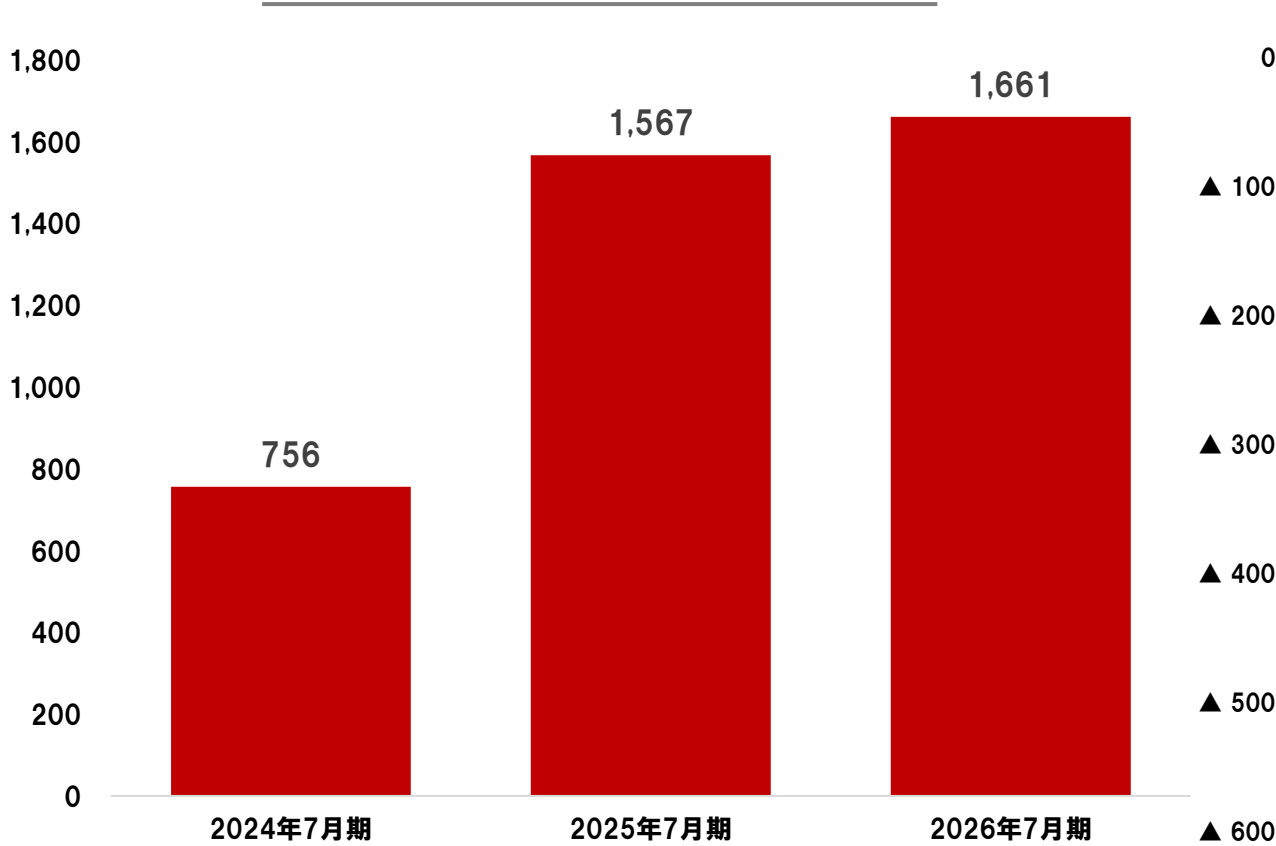
- 売上高 : **5,004**百万円 (2026年7月期 1,661百万円)
【前期増減額 **+3,343**百万円 / 前期増減率 **+201.3%**】
- 営業利益 : **+202**百万円 (2026年7月期 ▲543百万円)
【前期増減額 **+745**百万円】
- 当期純利益 : **+130**百万円 (2026年7月期 ▲1,107百万円)
【前期増減額 **+1,237**百万円】

1

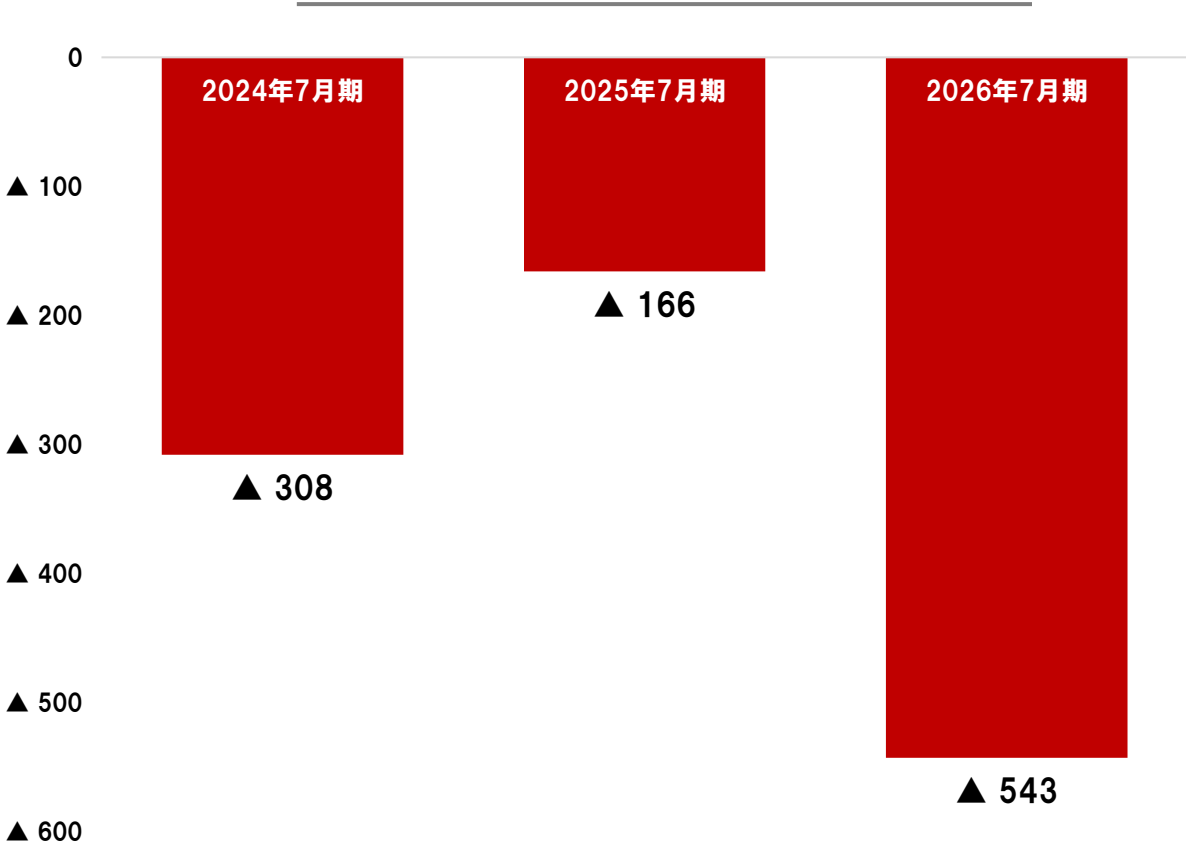
2026年7月期 決算

売上高は1,661百万円(前期比6.0%増)となり、M&A等による事業領域の拡大により増収を確保
一方、営業損益は、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、本社費等の影響により、▲543百万円となった

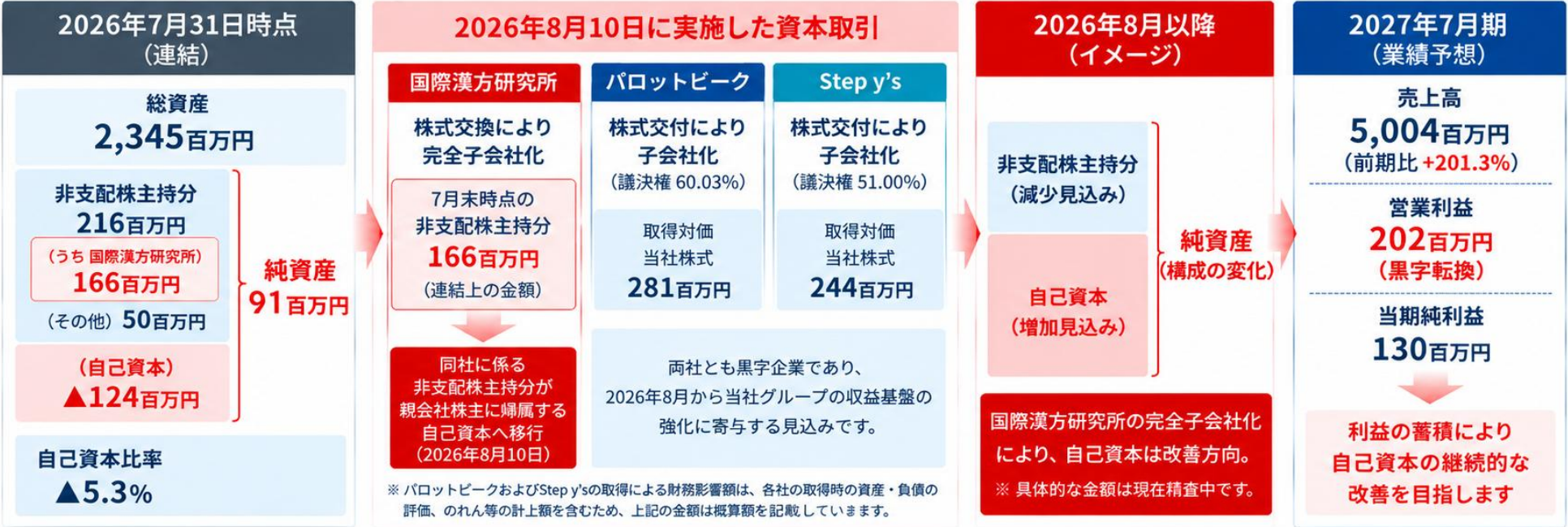
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



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



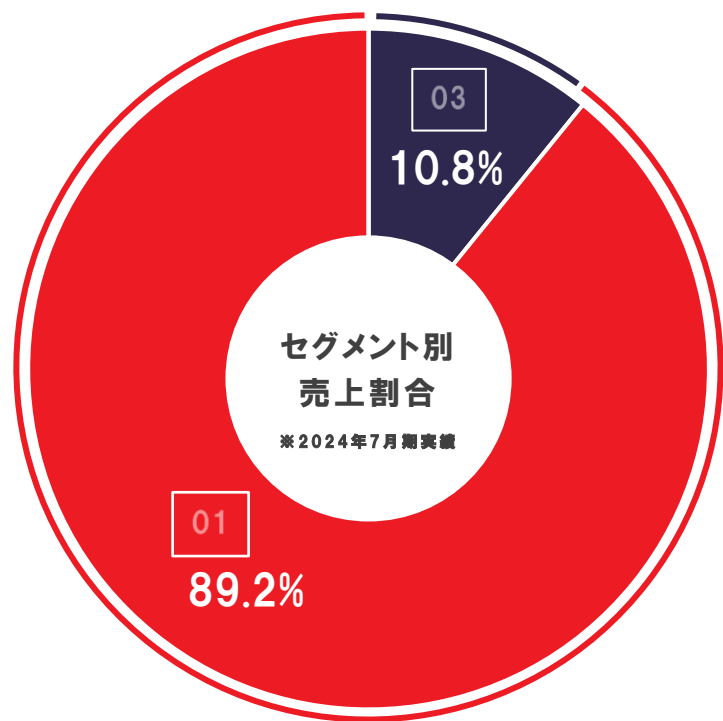
- ポイント**

1 現状の財務状況
2026年7月末時点では、
自己資本▲124百万円、
自己資本比率▲5.3%となりました。
- 2 国際漢方の完全子会社化**
7月末時点の同社に係る
非支配株主持分166百万円が、
8月10日に自己資本へ移行します。
- 3 新規連結会社の収益寄与**
パロットピーク・Step y'sは
いずれも黒字企業であり、
2026年8月から収益に寄与します。
- 4 2027年7月期の黒字化**
売上高5,004百万円、
営業利益202百万円、
当期純利益130百万円を計画。
持続的な財務基盤の強化を目指します。

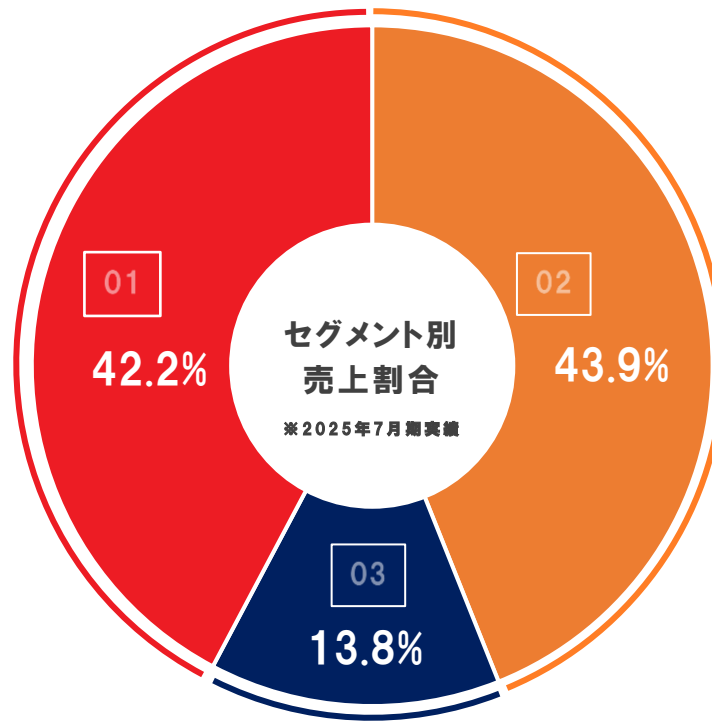
(注1) 2026年7月末の非支配株主持分216百万円のうち、国際漢方研究所に係る金額は166百万円、その他は50百万円です。
(注2) 上記は投資家の皆様に現状の財務状況と今後の改善の方向性についてご理解いただくことを目的とした資料であり、特定の投資を推奨するものではありません。
(注3) 2027年7月期の業績予想は、2026年9月14日公表の決算短信に基づく数値です。

M&A・子会社設立によりデジタルアセット・Web3事業の
売上高が新たに計上されるなど、M&A戦略の目的である**事業の多角化は順調に進行**

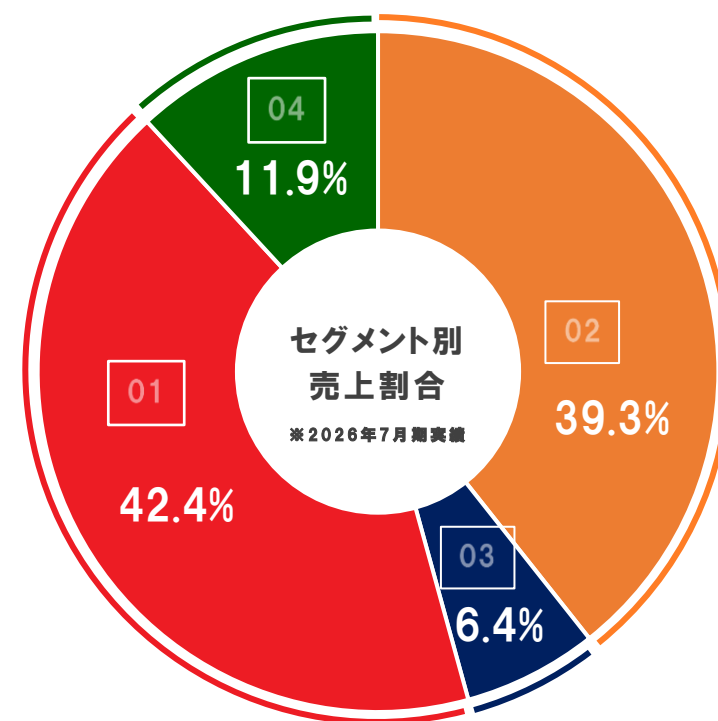
2024年7月期



2025年7月期



2026年7月期



01 マーケティング支援事業

02 グローバル情報通信事業

03 コマース事業

04 デジタルアセット・Web3事業

2

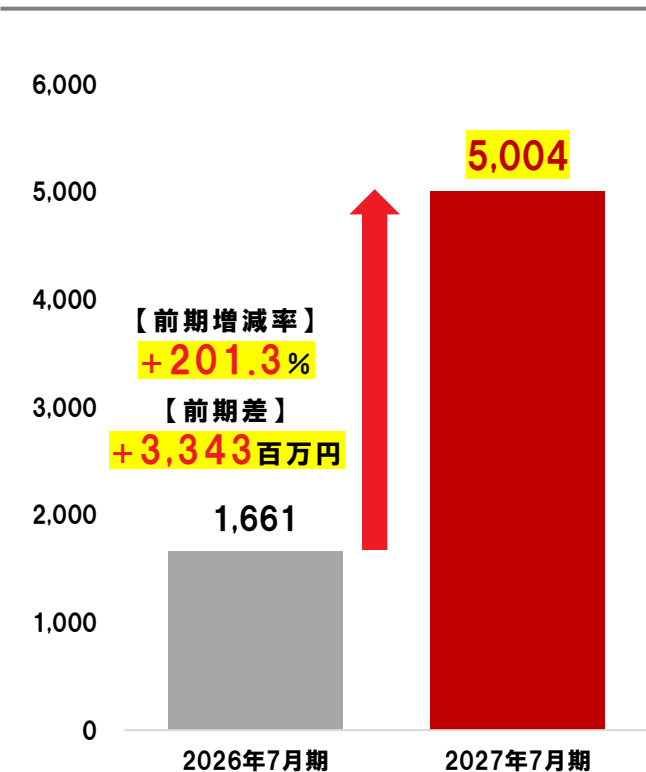
2027年7月期通期見通し

2027年7月期、売上高50億円・営業利益2億円へ黒字転換

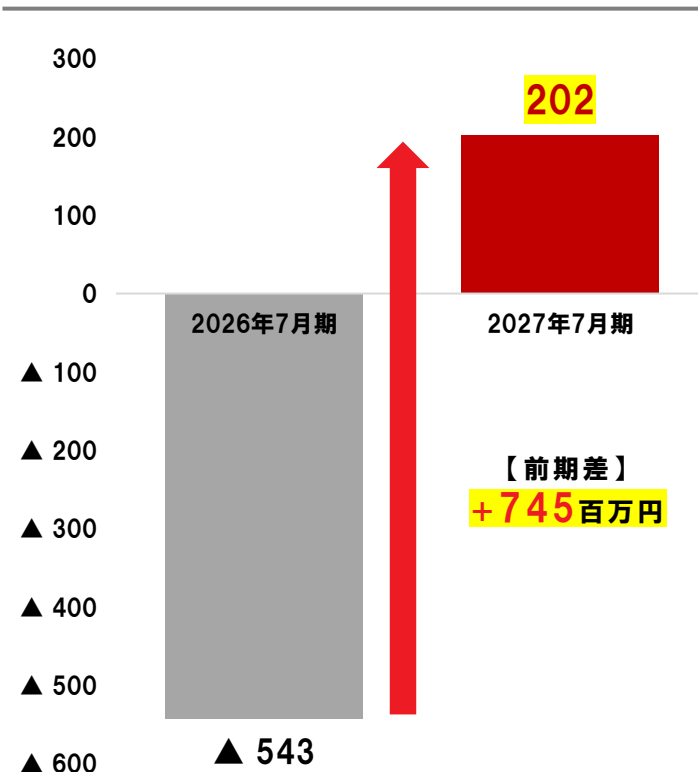
M&Aによる新規連結会社の通期寄与、既存事業の収益性改善、新設子会社収益化により、大幅な増収・黒字転換へ

- ① M&A・新設子会社の通期連結への本格的な寄与：売上高 3,280百万円 / 営業利益 303百万円
- ② 既存事業の収益性改善：一過性費用の剥落、減価償却費負担の軽減、コスト構造の見直し等により収益力改善
- ③ コストコントロールの徹底：交際費等を含む費用対効果を精査し、売上成長だけに依存しない利益体質へ転換

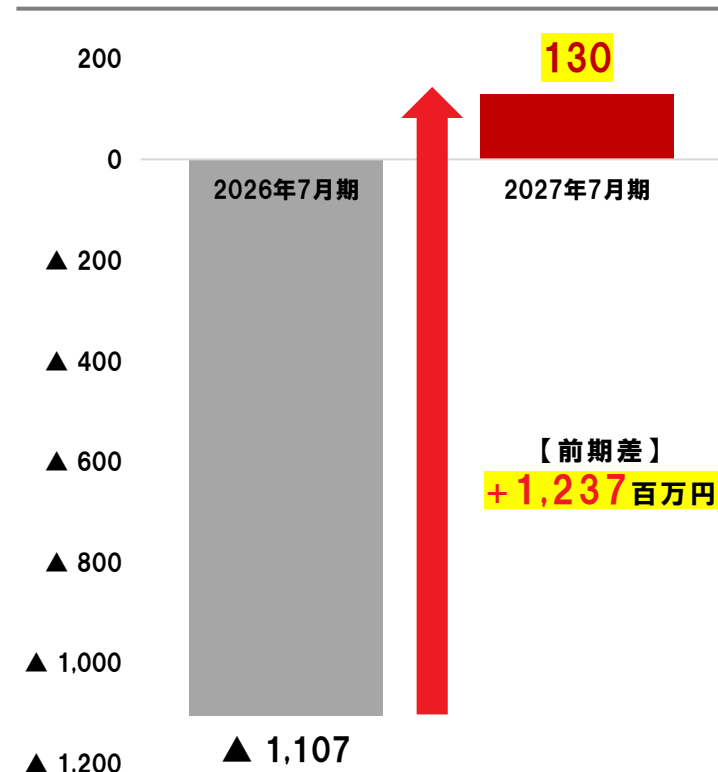
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



当期純利益 (百万円)

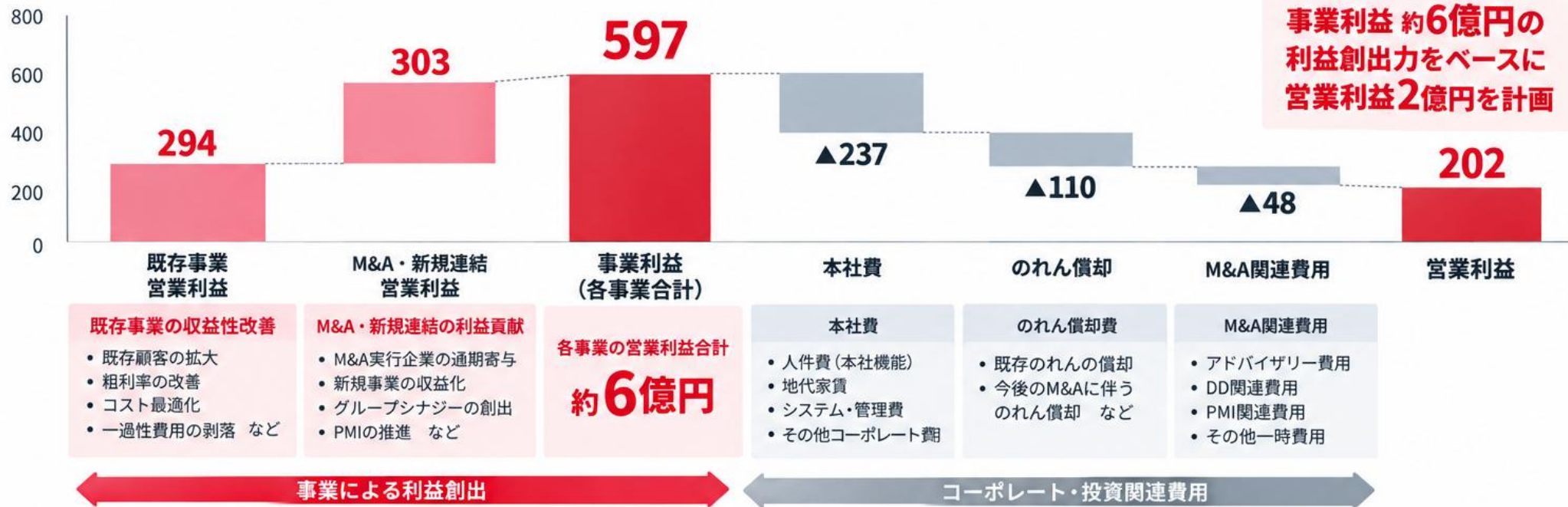


営業利益 ▲543百万円から+202百万円へ ― 黒字転換の構造

既存事業の収益性改善とM&A・新設子会社連結の利益貢献を主要因として、**大幅な黒字転換を見込む**

2027年7月期 営業利益の増減要因（イメージ）

（単位：百万円）



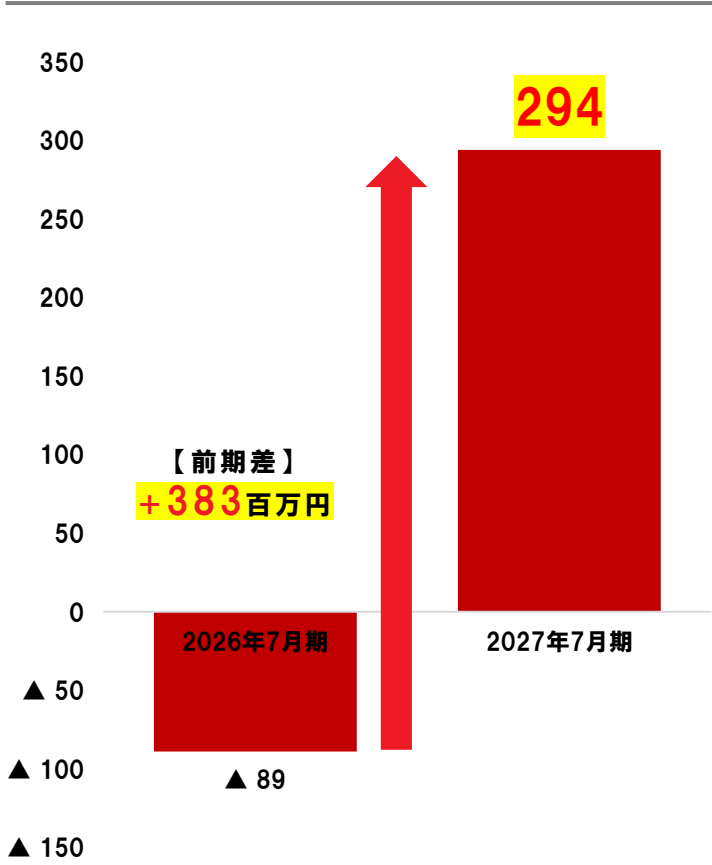
各事業の営業利益合計では
約6億円を計画。

本社費・のれん償却・M&A費用等を織り込んだ上で
営業利益2億円の達成を目指します。

(1) 「既存事業」は「増収＋収益性改善」へ

既存事業は2026年7月期の営業損失89百万円から、2027年7月期は売上高1,724百万円・営業利益294百万円となり営業利益ベースでは前期比383百万円の改善を見込む。

既存事業 営業利益 (百万円)



既存事業の営業利益改善要因

改善要因	金額
一過性商品評価損の剥落	約10百万円
貸倒引当金の剥落	約130百万円
減価償却費負担の軽減	約60百万円
オルクス販管費負担軽減	約60百万円
商品評価損計上等による翌期原価減少	約20百万円
その他収益性改善	約103百万円
合計改善	約383百万円

売上成長だけに依存しない「その他収益改善」項目

既存事業のさらなる収益改善+約103百万円について、Bitcoin Saviorの通期業績寄与や販売管理費を中心としたコストコントロールを徹底し、利益創出力の向上を図る

TOP LINE GROWTH

売上・粗利益を伸ばす



1 既存顧客の深耕

既存顧客への追加提案・アップセル・クロスセルを強化



2 新サービスの拡販

既存の顧客基盤を活用し、新サービスの早期収益化を推進



3 グループクロスセル

グループ各社の商品・サービスを相互顧客へ展開



4 M&Aシナジーの創出

マーケティング・AI・営業等の経営資源を活用し、グループ各社の売上拡大を支援

既存顧客・既存資産を活かした売上・粗利益の拡大

COST CONTROL

利益を残す



1 交際費等の費用対効果を精査

事業成長への貢献度を基準に支出内容を見直し



2 不要・不急支出の削減

事業運営上の必要性を改めて精査



3 予算管理の厳格化

会社別・部門別の予算管理を徹底



4 固定費の適正化

人員・外注費・各種契約等を含む固定費を継続的に見直し



5 グループ共通コストの見直し

重複する機能・契約等をグループ横断で最適化

会社側でコントロール可能な費用を徹底的に見直し



売上・粗利益の拡大



コストコントロール



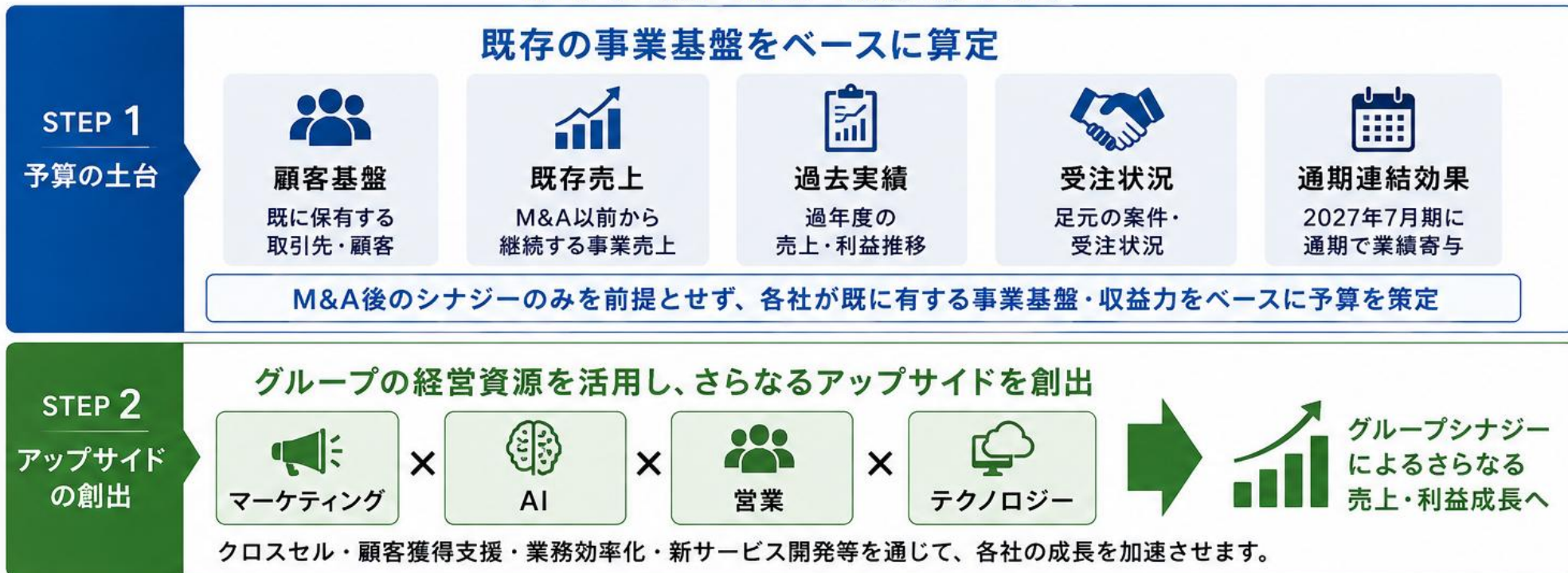
既存事業の収益改善

(2) 「M&A・新設子会社」が2027年7月期の成長を牽引

2027年7月期は、これまで実施してきたM&Aによる新規連結会社の通期寄与等により、M&A・新設子会社連結全体で**売上高3,280百万円・営業利益303百万円**を見込む。

売上高	営業利益
3,280 百万円	303 百万円

2027年7月期 M&A・新規連結（全体）



「M&A・新設子会社連結」の構成

これまでに実行してきたM&Aや新設子会社の各社が、2027年7月期の通期寄与の中心
各社の事業成長とグループシナジーにより、M&A・新規連結セグメントの更なる拡大を目指す

会社名	主な事業内容	連結状況（グループ参画の状況）
パロットビーク	モバイル通信・IoT・法人ソリューション	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
Step y's	コールセンター・BPO	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
国際漢方研究所	漢方・健康食品の製造・販売	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
ライト	ゲーム・エンタメ領域のイベント企画・運営	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
SHILD FORCE	生成AI×動画教育・クリエイティブ	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
ADWAYS ASIA / CHINA	マーケティング支援・越境EC	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
GANECCHI	暗号資産決済・Web3関連	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む
BCDC.AI	GPUデータセンター・AIインフラ	子会社化済 2027年7月期より通期での業績寄与を見込む

既に実行してきたM&Aの各社が、
2027年7月期の通期寄与の中心となります。

2027年7月期は「グループをつくる」から、「成長と利益を両立させる1年」へ
既存事業の収益改善×M&A・新設子会社連結の利益貢献により大幅増収・黒字転換へ！

2027年7月期 業績予想

売上高

5,004
百万円

営業利益

202
百万円



売上高 前期比

+201.3%

(2026年7月期 実績比)



営業利益

▲543百万円

(2026年7月期 実績)

→ **202**百万円
黒字転換

3

GROWTH STRATEGY

2027について

グループの力で**利益を生み出す**一年へ

GROWTH STRATEGY 2027

～売上高50億円・営業利益2億円の達成に向けて～

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)

売上高

50億円

営業利益

2億円

2027年7月期 連結業績予想



2027年7月期 経営テーマ

「グループの力で
利益を生み出す一年」

本戦略の目的

売上高50億円・営業利益2億円の達成に向け、
「何を伸ばし、何を実行し、どう売上・利益に
つなげるか」を明確にする。

経営サイクル



戦略を示す



実行する



進捗を示す



業績で成果を示す



新商品・新サービス



新規受注・新規顧客



業務提携



M&A



AI関連施策 など

本戦略に基づく取り組みの進捗を継続的に発信し、
売上高50億円・営業利益2億円の達成を目指します。

2027年7月期
業績予想の達成へ



営業利益＋202百万円を実現する5つの重点戦略

これまでに構築してきたグループ基盤を最大限に活かし、5つの重点戦略を強力に推進

01 GROUP GROWTH	02 GROUP SYNERGY	03 MARKETING M&A	04 AI TRANSFORMATION	05 NEXT GROWTH ENGINE
既存4セグメントの利益拡大 ● 各セグメントの既存顧客深耕と新規顧客獲得 ● 高収益領域へのリソース集中 ● 商品・サービスの競争力強化 ● 収益性を重視した事業運営の徹底 安定的な収益基盤の強化	顧客・営業・サービス共有による収益性向上 ● グループ顧客基盤の相互活用 ● 営業・マーケティングリソースの共有 ● サービス・ノウハウの連携によるクロスセル・アップセル ● 間接部門の効率化・コスト最適化 グループシナジーの最大化	M&A・新規連結303百万円の利益貢献 ● マーケティング領域を軸とした戦略的M&Aの推進 ● 既存M&A企業のPMI徹底による収益力向上 ● 新たなグループ参画による事業領域の拡大 ● 同規模M&Aも視野に入れた非連続な成長の実現 M&Aで成長を加速	売上拡大＋コスト削減 ● AIを活用したマーケティング支援の高度化・売上拡大 ● 業務の自動化・効率化によるコスト削減 ● AI人材の強化・プロダクト開発 ● グループ全体へのAI活用の横展開 AIで競争力と生産性を高める	2028年以降の成長源を創出 ● 新規事業の開発・事業化 ● Web3・デジタルアセット関連事業の拡大 ● 海外市場の開拓（グローバル展開・インバウンド等） ● 新たなパートナーシップ・資本提携の推進 持続的な成長に向けた新たな柱を創出

5つの重点戦略の実行により、
グループの力を最大化

2027年7月期 営業利益
▶ **202百万円**の達成へ

成長と利益を両立し、
さらなる企業価値向上を目指します。

STRATEGY 01

GROUP GROWTH

～4つの事業セグメントの収益力を最大化～

4つの事業セグメントの成長を加速し、グループ全体の収益力を最大化します。

2027年7月期 連結業績予想

売上高

50 億円

営業利益

2 億円

01 マーケティング支援事業



マーケティング力の強化と
事業領域の拡大による収益力向上

- 既存顧客との取引拡大
- 新規顧客獲得の強化
- AI活用によるサービス高度化
- 越境EC・BPO領域の拡大
- グループ各社への機能提供
- クロスセルの推進

02 グローバル情報通信事業



既存の安定収益基盤を強化し、
新たな通信需要を取り込む

- 教育旅行領域の取引拡大
- 法人・イベント等の需要開拓
- SIM・eSIM等のサービス拡大
- IoT・インバウンド需要の取込
- 新サービス・商材の開発
- グループ顧客基盤のクロスセル

03 コマース事業



商品力×マーケティング力で
事業成長を加速

- 主力商品の販売拡大
- 広告・クリエイティブの強化
- EC・CRMの強化とLTV向上
- 新商品の開発
- 新たな販売チャネルの開拓
- グループ機能投入による販売拡大

04 デジタルアセット・Web3事業



AI・デジタル・Web3領域を
次の収益事業へ

- AI関連サービスの販売拡大
- 暗号資産・決済サービスの拡大
- GPU・AIインフラ事業の推進
- ゲーム・コンテンツ案件の獲得
- 新サービスの開発・収益化
- グループ顧客基盤の活用



すべての施策を
売上高50億円・
営業利益2億円の達成へ

計画から進捗、そして成果へ。戦略を実行し、着実に成果につなげます。



計画
戦略・施策の策定



実行
施策の推進



進捗
進捗を開示・共有



成果
業績で成果を実現

STRATEGY 02

GROUP SYNERGY

～「会社の集合体」から「ひとつのグループ」へ～

事業セグメント・グループ企業の垣根を越えた連携を強化し、グループ全体の収益力を最大化します。

2027年7月期 連結業績予想

売上高
50 億円

営業利益
2 億円

グループの経営資源を共有・連携



グループ共通の経営資源として
相互に活用できる体制を構築

グループ連携の主な取り組み



目指す成果

**1+1を
2以上にする**
グループ経営を実現

- グループ全体の収益力向上
- 顧客価値の最大化
- 企業価値の持続的向上

GROUP GROWTH
各事業を伸ばす



GROUP SYNERGY
各事業をつなぐ



グループ全体の成長と
企業価値の最大化へ

STRATEGY 03

MARKETING M&A

～M&Aを継続し、さらなる成長機会を獲得～

2つの軸でM&Aを推進し、グループの成長を加速させます。

2027年7月期 連結業績予想

売上高	営業利益
50 億円	2 億円

01 マーケティングの力を伸ばすM&A

マーケティング力そのものを強化する技術・サービス・人材・顧客基盤等を有する企業をグループに迎えるM&A

対象イメージ



02 マーケティングの力で伸ばすM&A

優れた商品・サービス・技術等を有し、マーケティングや営業に成長余地のある企業をグループに迎え、価値向上を図るM&A

対象イメージ

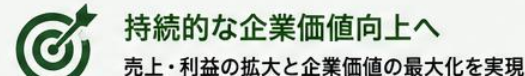
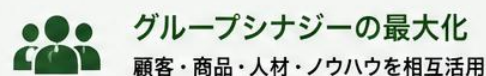
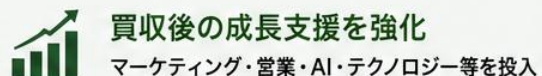


03 戦略的同規模M&Aを選択肢として検討

事業領域・企業規模・シナジー等を総合的に判断し、企業価値を大きく向上させる可能性がある場合には、戦略的同規模M&Aも選択肢として検討



「買うこと」だけでなく、「買った後に伸ばすこと」を重視



GROUP GROWTH

各事業を伸ばす



GROUP SYNERGY

各事業をつなぐ



MARKETING M&A

M&Aで成長機会を獲得



グループ全体の

成長を加速

STRATEGY 04

AI TRANSFORMATION

～AIをグループ全体の
成長インフラへ～

AIをグループ全体の売上拡大・生産性向上・利益率改善を実現する
重要な経営インフラとして、幅広い領域へ実装します。

2027年7月期 連結業績予想

売上高
50億円

営業利益
2億円

AIを実装する主な領域

マーケティング	営業	カスタマーサポート	システム開発・運用	業務効率化	データ分析	商品・サービス開発
						
広告最適化・効果分析 コンテンツ生成など	商談提案の自動化 営業支援・予測分析など	チャットボット・応答支援 問い合わせ対応の効率化	AIによる開発支援 運用監視・自動化など	RPA・文書処理の自動化 業務プロセスの最適化	データ可視化・需要予測 意思決定の高度化	AIを活用した新商品開発 サービスの高度化



AIを成長インフラとして活用し、グループ全体の収益力を最大化します。

STRATEGY 05

NEXT GROWTH ENGINE

～2027年7月期中に
「次の成長」を仕込む～

2027年7月期の業績予想達成に加え、その先のさらなる成長につながる
新たな事業基盤の構築に取り組みます。

2027年7月期 連結業績予想

売上高

50億円

営業利益

2億円

次の成長に向けた主な取り組み



新規事業の創出



国内外企業との
業務提携



資本業務提携



新たな投資機会の
創出



資金調達手法の
多様化



外部ネットワーク
の拡大

外部パートナーの力も積極的に活用



資金



技術



人材



顧客



ネットワーク

2027年7月期の成長

+

その先の新たな成長機会を創出

次の成長エンジンを今期中に仕込み、中長期的な企業価値向上を目指します。

3. 5つの重点戦略を売上・利益の成長につなげる

5つの重点戦略を有機的に連動させ、グループの収益力と企業価値を最大化します。



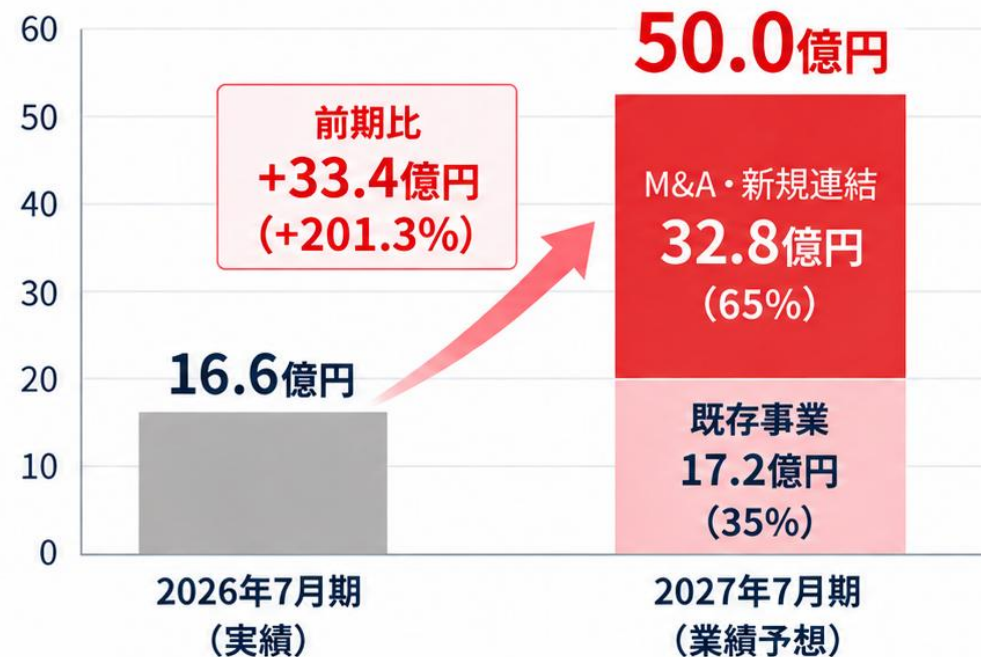
5つの重点戦略の連動により、グループの利益成長と企業価値の最大化を実現します。

4

M&A戦略について

2027年7月期の売上高50億円のうち、M&A・新設子会社による新規連結が32.8億円を占める計画 既に実行してきたM&Aや新規設立の各社が、2027年7月期の通期寄与の中心へ

売上高の内訳（億円）



M&A・新規連結による売上 (32.8億円／全体の65%)



- これまでに実行してきたM&A・新規設立の各社の通期寄与による売上
- 各社の事業成長とグループシナジーにより売上拡大
- 2027年7月期のM&A・新規連結 売上高 3,280百万円 (全体の約65%)

既存事業による売上 (17.2億円／全体の35%)



- 既存4セグメントのオーガニック成長
- 収益性の改善と安定的な売上基盤
- 2027年7月期の既存事業 売上高 1,724百万円 (全体の約35%)

2027年7月期の売上成長の中心は、
すでに実行してきたM&A・新規連結の通期寄与です。

既存事業の成長に加え、前年売上高と同規模程度の「**戦略的同規模M&A**」を一つの目安にマーケティング力を活かしたPMIにより、買収後の企業価値向上を実現し、非連続的なグループ成長を目指す



グループの成長ロードマップ



当社のM&Aの特徴

- 1 前年売上高と同規模程度のM&Aを目安に**
既存事業の成長に加え、前年売上高と同規模程度のM&Aを継続的に検討し、非連続な成長を目指します。
- 2 マーケティングによるバリューアップ**
当社のマーケティング力・AI・営業・顧客基盤等を活用し、買収後の企業価値向上まで一気通貫で推進します。
- 3 グループシナジーの最大化**
各社の強みを掛け合わせ、新たな顧客・商材・市場への展開により、グループ全体の成長を加速させます。
- 4 規律あるM&Aの実行**
収益性・シナジー・財務規律を重視し、持続的な企業価値向上につながる案件に厳選して取り組みます。

M&Aを成長エンジンに、Ureru100の実現へ

既存事業の成長 × M&A × PMIにより、持続的な企業価値の向上と、2028年7月期「Ureru100 (売上高100億円)」の実現を目指します。

5

株主・投資家の皆様へ

株主・投資家の皆様にご注目いただきたいポイント

2027年7月期は「グループの力で利益を生み出す一年」

以下の6つのポイントに注目頂き、当社グループの成長をご期待ください。

① 売上高50億円への進捗

グループ一体となった成長により、売上高50億円の達成を目指します。



② 営業利益2億円への進捗

収益性の改善とM&A・新規連結の利益貢献により、営業利益2億円の達成を目指します。



③ 既存事業の黒字化・利益改善

マーケティング支援、グローバル情報通信、コマースなど既存4セグメントの収益力をさらに高め、安定的な利益創出を実現します。



④ M&A企業のPMI・利益貢献

これまでに実行してきたM&A企業のPMIを推進し、新規連結会社の通期での利益貢献を最大化します。



⑤ グループシナジーの具体化

顧客基盤・営業・サービス・技術・人材などの共有により、グループシナジーを加速し、収益性の向上を図ります。



⑥ 新規事業の収益化

AI・Web3・GPU・デジタルアセット・海外事業など、新たな成長領域の早期収益化を目指します。



投資家の皆様には、
当社の成長と利益の両立に向けた進捗を、
今後も継続的にお伝えしてまいります

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)