

2026年7月期業績予想修正 および 2027年7月期通期業績予想 に関する補足説明資料

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7日



<https://youtu.be/u-9NuhzFXFQ>
説明動画はこちら

エグゼクティブサマリ

2026年7月期に事業・資産・コスト構造の整理を実施
過去から持っていた資産を一度全部見直したことにより下方修正

① 2026年7月期通期連結業績予想

■ 売上高 : **1,640**百万円 (前回予想 1,880百万円)
【増減額 ▲240百万円 / 増減率 ▲12.8%】

■ 営業損失 : **▲530**百万円 (前回予想 14百万円)
【増減額 ▲544百万円】

■ 当期純損失 : **▲1,100**百万円 (前回予想 2百万円)
【増減額 ▲1,102百万円】

※一過性費用・特別損失として **約830**百万円 が計上

エグゼクティブサマリ

2027年7月期は「成長と利益を両立させる」1年へ

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月期予想 1,640百万円) 【増減額 +3,364 百万円 / 増減率 +205.1 %】
■ 営業利益	: +202 百万円 (2026年7月期予想 ▲530百万円) 【増減額 +732 百万円】
■ 当期純利益	: +130 百万円 (2026年7月期予想 ▲1,100百万円) 【増減額 +1,230 百万円】

M&Aによる新規連結会社の通期寄与と既存事業の収益性改善により、
2027年7月期は大幅な増収・黒字転換を見込む

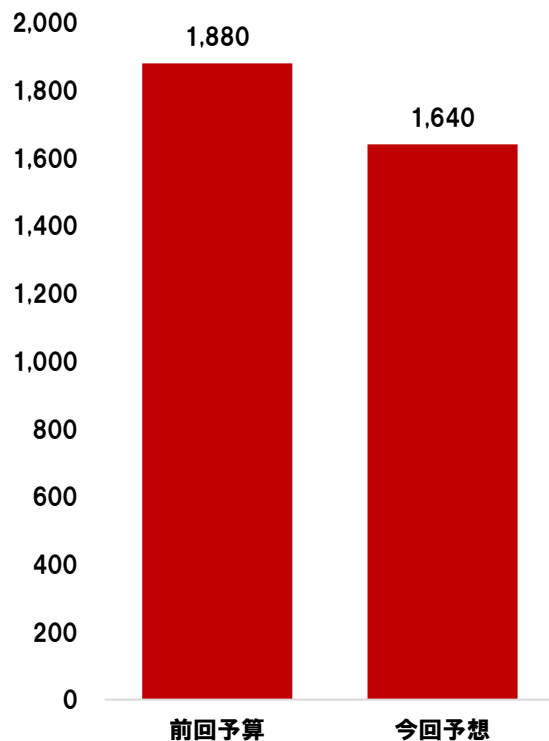
1

2026年7月期通期 業績予想修正

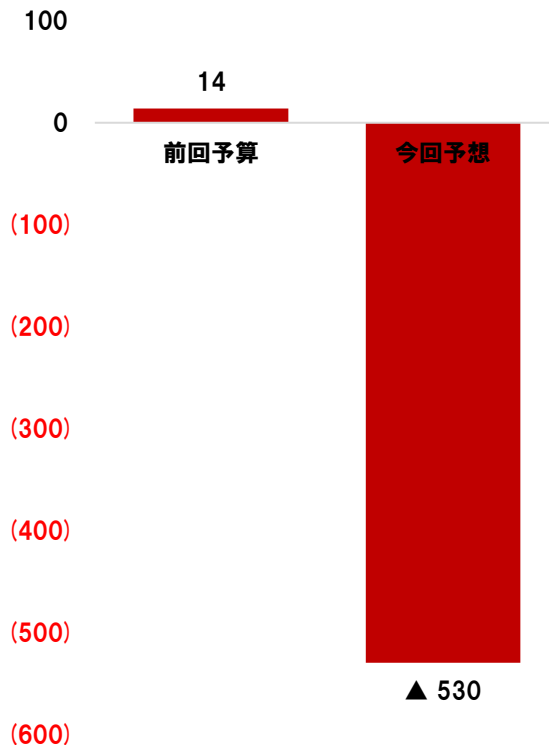
売上高の計画未達に加え、一過性費用および減損等約830百万円を計上したことにより、利益予想を下方修正

- ① **売上高の未達**: 売れるネット広告社の既存事業の計画未達に加え、オルクスにおける集客チャネルアルゴリズム変更
越境EC社における中国ライブコマースの開始遅延等が影響
- ② **一過性費用** 約290百万円: M&A関連費用、貸倒引当金、商品評価損等を販売管理費に計上
- ③ **特別損失** 約540百万円: ソフトウェア・建物関連資産・のれん等の減損および投資有価証券評価損を計上

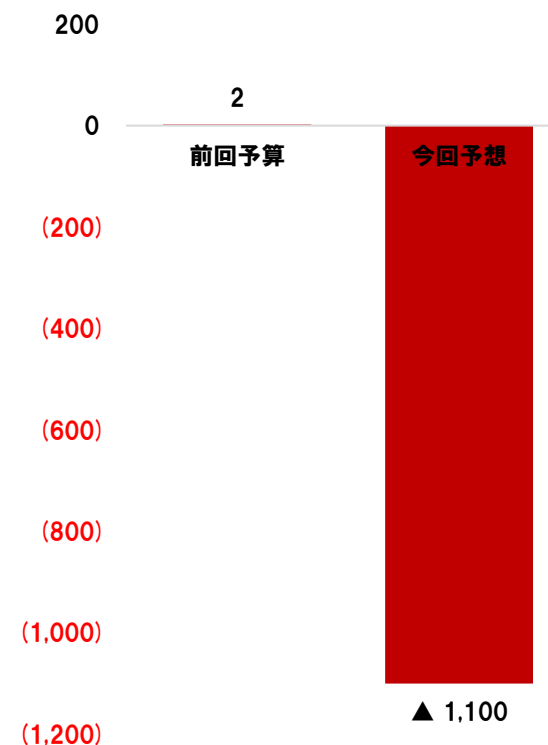
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



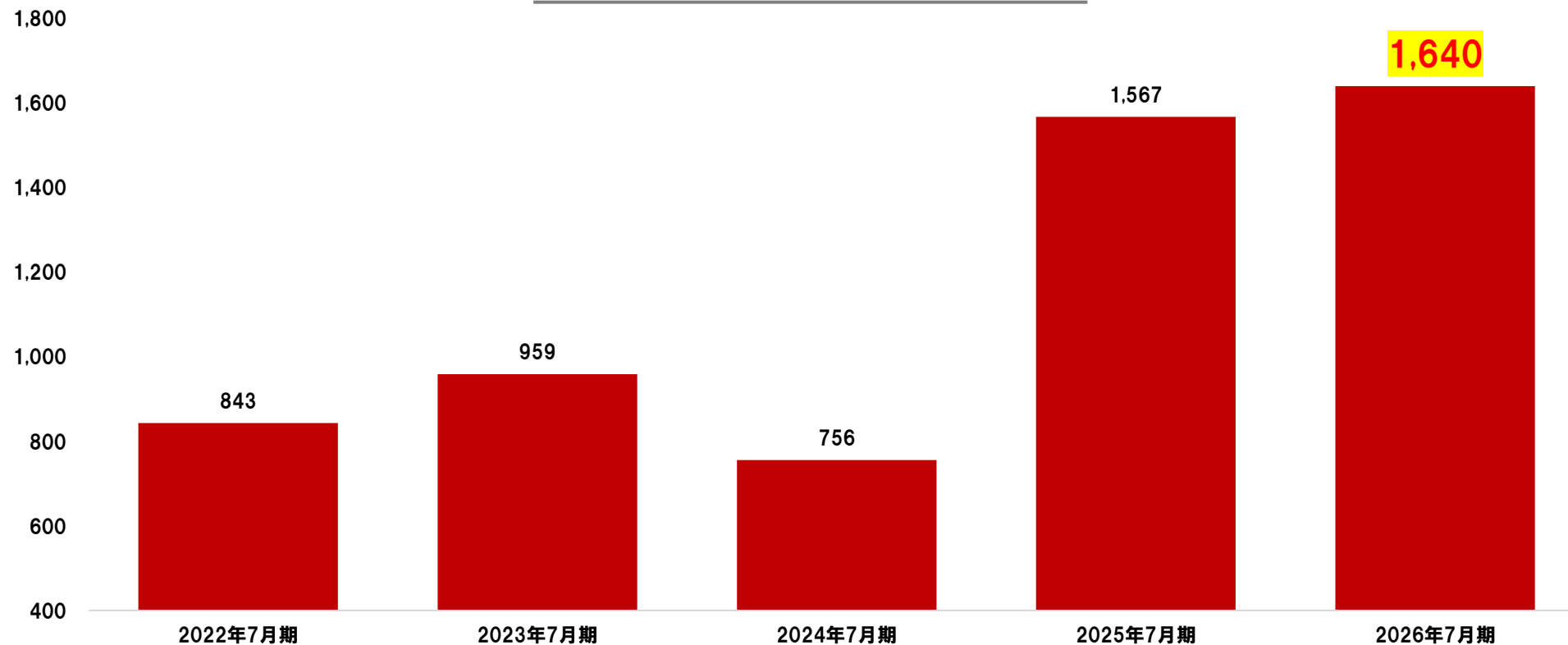
当期純利益 (百万円)



既存事業の一部では、広告・マーケティング関連事業の計画未達、集客チャネルのアルゴリズム変更、中国ライブコマースの開始遅延等が影響。

一方、M&Aによる新規連結会社の寄与等で一部を補完し、**連結売上高は前期比4.6%増を見込む**

売上高 (百万円)



2026年7月期は、将来の収益性や資産価値を慎重に見直し、**一過性費用・特別損失を合計約830百万円を計上**
これらの処理を通じて、**2027年7月期以降の収益改善に向けた資産・コスト構造の見直しを進行**



2

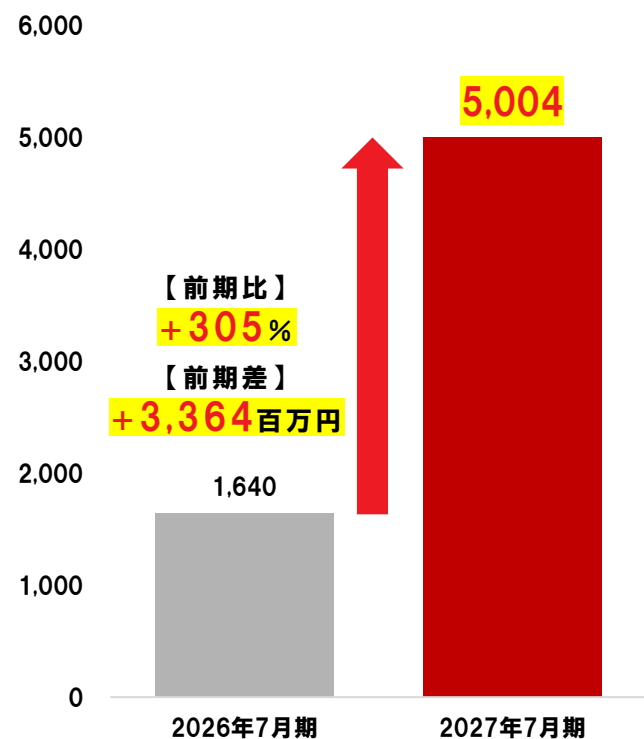
2027年7月期通期 業績予想

2027年7月期、売上高50億円・営業利益2億円へ黒字転換

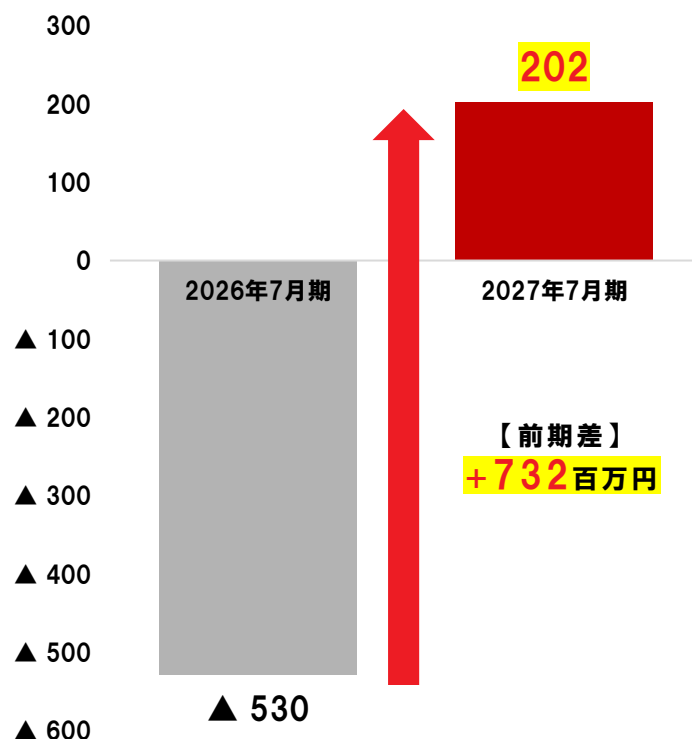
M&Aによる新規連結会社の通期寄与、既存事業の収益性改善、新規事業の収益化により、大幅な増収・黒字転換へ

- ① **M&A・新規連結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

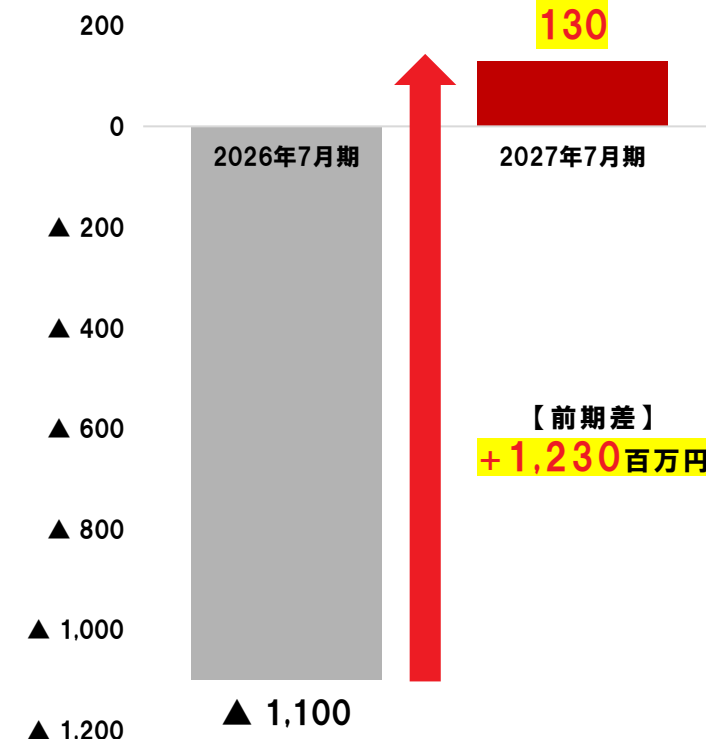
売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



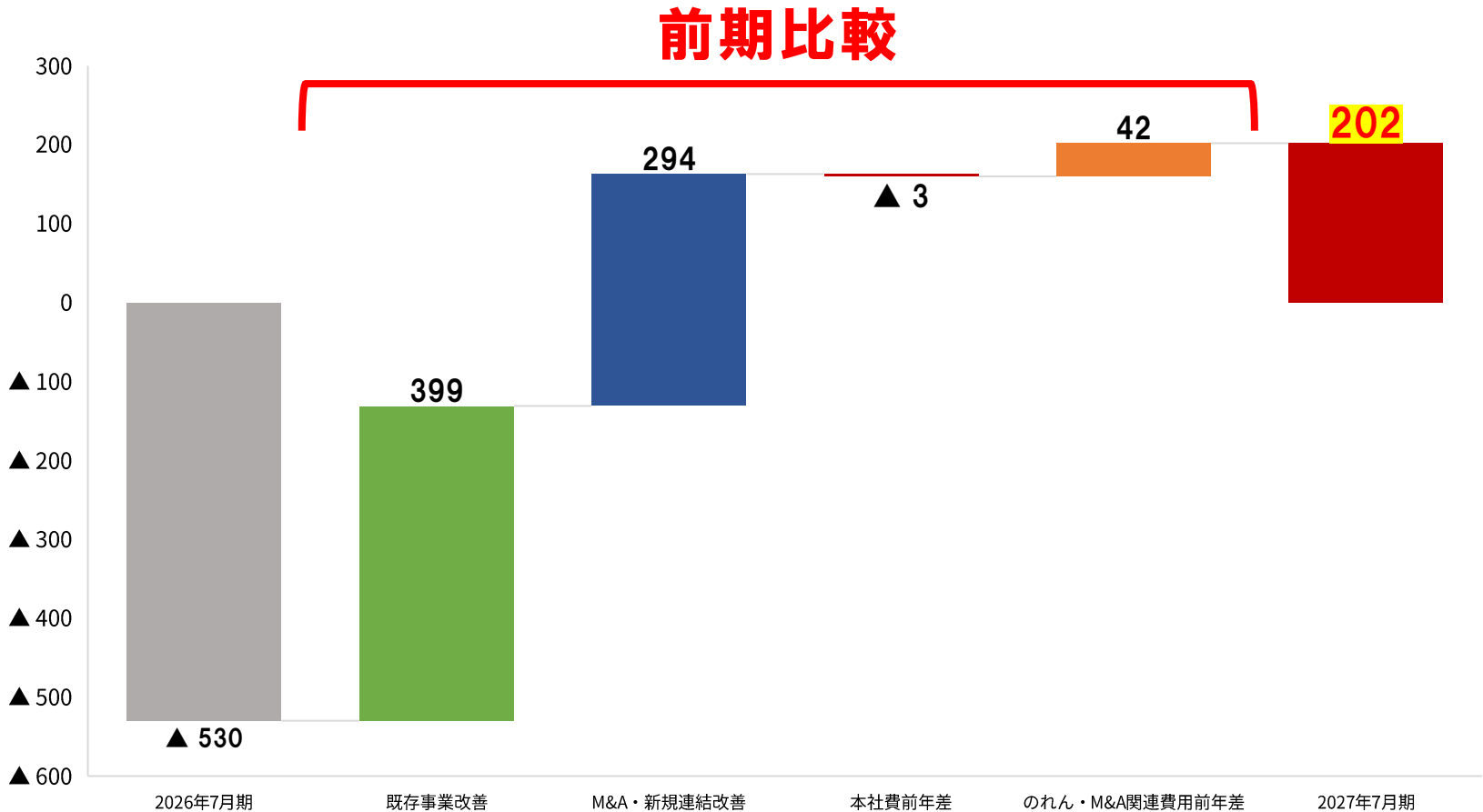
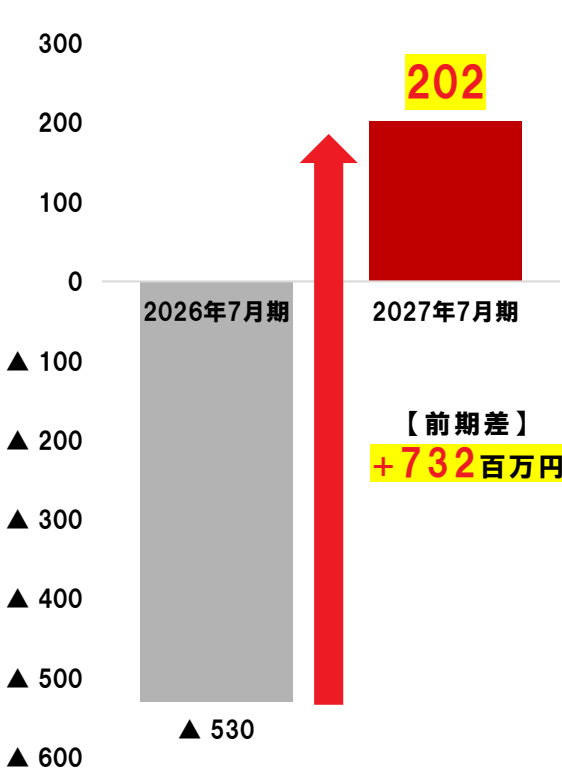
当期純利益 (百万円)



営業利益 ▲530百万円から+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・新規連結の利益貢献を主要因として、営業利益は前期差732百万円改善し、
大幅な黒字転換を見込む

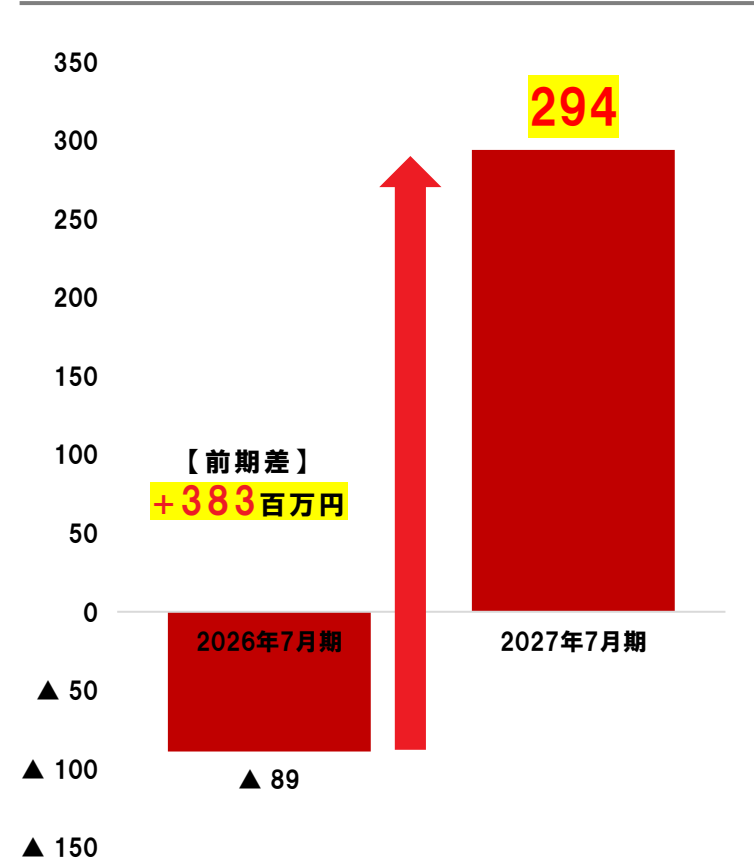
営業利益 (百万円)



(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



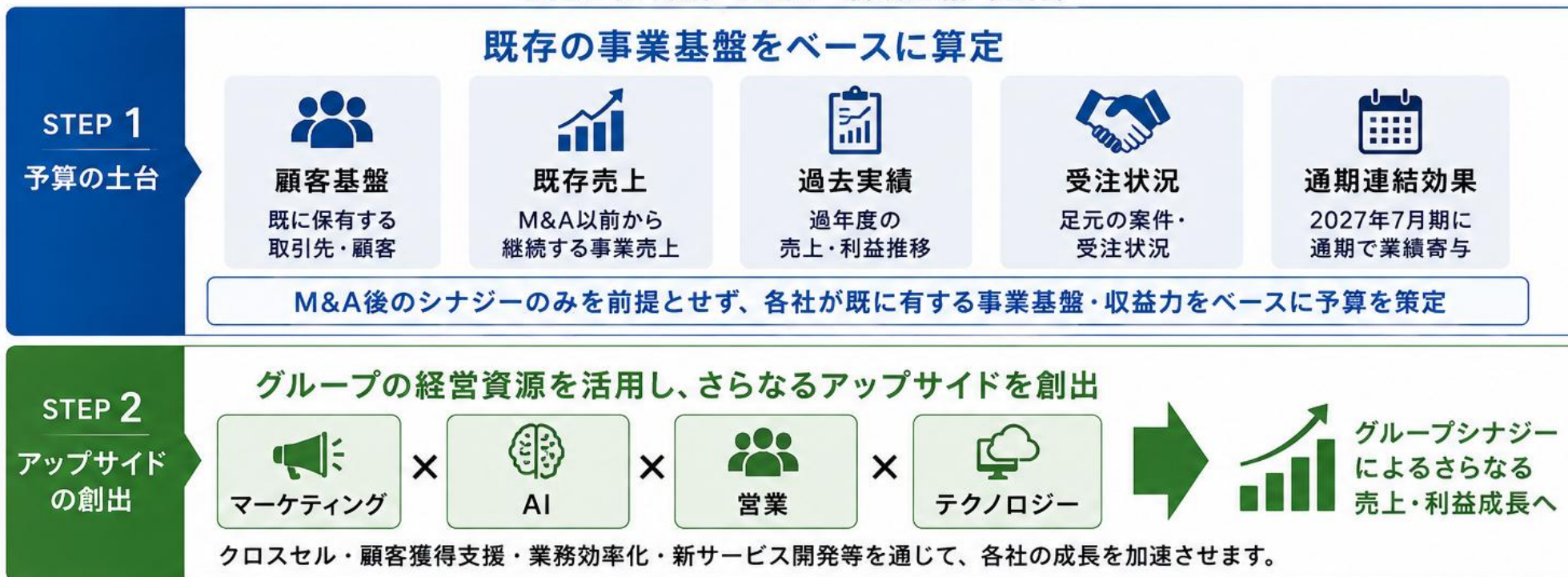
既存事業の収益改善

(2) 「M&A・新規連結」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・新規連結全体で**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）



2027年7月期は「利益創出フェーズ」へ

2026年7月期に「グループ基盤の拡大と資産・コスト構造の整理」を進め、

2027年7月期は「グループ各社の力を利益創出につなげる一年」へ



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・新規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

+205.1%

(2026年7月期 修正予想比)



営業利益

▲530百万円 → **202**百万円
黒字転換

(2026年7月期 修正予想)

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)