



2024年8月30日

各位

会社名 株式会社売れるネット広告社  
代表者名 代表取締役社長CEO 加藤公一レオ  
(コード番号: 9235 東証グロース)  
問合せ先 取締役 CFO 植木原宗平  
(TEL 092-834-5520)

### 2024年7月期通期業績予想の修正および2025年7月期業績予想に関するお知らせ

当社は、2024年8月30日開催の取締役会において、以下のとおり、最近の業績の動向等を踏まえ、2024年3月15日付「2024年7月期通期単体業績予想の修正および2024年7月期通期連結業績予想の公表に関するお知らせ」において公表いたしました、2024年7月期（2023年8月1日～2024年7月31日）の業績予想を修正いたしましたのでお知らせいたします。

#### 1. 2024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株当たり 当期純利益又は 当期純損失
前回発表予想 (A)	1,150	45	12	10	2円89銭
今回修正予想 (B)	766	▲307	▲314	▲325	▲94円20銭
増減額 (B-A)	▲384	▲352	▲326	▲335	—
増減率 (%)	▲33.3	—	—	—	—

#### 2. 2024年7月期の通期単体(売れるネット広告社)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	当期純利益	1株当たり 当期純利益又は 当期純損失
2023年7月期実績	959	151	166	113	37円77銭
前回発表予想 (A)	800	▲9	▲15	▲15	▲4円34銭
今回修正予想 (B)	651	▲200	▲210	▲220	▲63円76銭
増減額 (B-A)	▲149	▲191	▲195	▲205	—
増減率 (%)	▲18.7	—	—	—	—

### 3. 下方修正の理由

#### (1) 下方修正発表のタイミングについて

下方修正発表のタイミングにつきましては、第3四半期決算発表のタイミングにおきましては、株式会社売れるネット広告社の「成果報酬型のマーケティング支援サービス」が第3四半期時点で回復基調にあったこと、株式会社グルプスの運用広告に関するビジネスモデルが広告費の投資が先行し、採算があったタイミングで売上が大きく拡大するものであったこと、株式会社アクセスブライトからの中国越境EC事業譲受に関する進捗、株式会社JCNTのM&Aに関する当期収益への影響、その他税効果会計等の会計方針等の検討が必要であったため見通しの算定に時間を要したことが理由でございます。

#### (2) 売上高の増減要因について

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売れるネット広告社	800	651	▲149	▲18.7
グルプス	218	40	▲178	▲81.7
オルリンクス製菓	75	70	▲5	▲6.7
その他(越境・M&A)	57	5	▲52	▲91.3
合計	1,150	766	▲384	▲33.3

※グループ間取引相殺後

売上高の増減要因としまして、株式会社売れるネット広告社については、成果報酬型の広告が一部大手クライアントの広告の費用対効果が悪化したため、広告出稿内容の見直しを行ったことにより、2024年6月～2024年7月の成果報酬型の広告出稿量の減少に伴い、マーケティング支援サービスの売上高が303百万円(前回発表予想比73.9%、前回発表予想差107百万円)と軟調に推移しております。また、クラウドサービス利用のクライアント向けに提供しているランディングページ等の制作サービスである「売れるネット広告でざいん」について、売れるD2Cつくるのテンプレートモードの品質向上等もあり、受注・修正依頼が想定を下回り、「売れるネット広告でざいん」売上高が75百万円(前回発表予想比61.4%、前回発表予想差49百万円)となったことが要因でございます。

株式会社グルプスについては、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大きく伸長することを想定しておりましたが、広告の運用についてアルゴリズムの変更等があったため、先行投資による収益が悪化すること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ことが要因でございます。

その他(越境・M&A)については、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月期以降となること为主要な要因であります。

#### (3) 売上原価の増減要因について

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売れるネット広告社	248	220	▲28	▲11.2
グルプス	181	70	▲111	▲61.3
オルリンクス製菓	13	12	▲1	▲7.6
その他(越境・M&A)	11	1	▲10	▲90.9
合計	453	303	▲150	▲33.1

※グループ間取引相殺後

売上原価の増減要因としましては、株式会社売れるネット広告社については、「売れるネット広告でがいん」の受注が想定を下回ったことによる制作費が想定を下回ったためでございます。なお、売上の減少額と比較して売上原価の減少額が少ない理由としては、株式会社売れるネット広告社のマーケティング支援サービスは収益認識基準の適用を受けるため、売上と媒体費を相殺した利益部分のみを売上として計上することとなっております。そのためマーケティング支援サービスの売上が増減しても売上原価についての増減はございません。

株式会社グループについては、上記売上高の増減要因で記載しておりますとおり、成果報酬型の運用広告について少額の運用に切り替えたことによる媒体費の減少が主な要因でございます。

その他(越境・M&A)については、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原価の発生も2025年7月期以降となることが主な要因であります。

#### (4) 販売管理費の増減要因について

(単位：百万円)

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)
売れるネット広告社	580	653	+73	+12.5
グループ	28	28	0	0
オルリンクス製薬	25	44	+19	+76.0
その他(越境・M&A)	20	46	+26	+130.0
合計	653	771	+118	+18.0

※グループ間取引相殺後。

※連結精算時に発生するのれん償却等(22百万円)について売れるネット広告社に含む

販売管理費の増減要因につきまして、株式会社売れるネット広告社については、2024年7月期および2025年7月期以降のM&Aに関わる費用(デューデリジェンス費用、仲介手数料、監査報酬等)が追加で40百万円程度発生したこと、および特定のクライアントとの間で1件滞留債権が発生したこと等により貸倒引当金が20百万円程度追加で発生したため想定を上回っております。

株式会社オルリンクス製薬については他社への広告運用の外注、支払手数料等が発生しております。

その他(越境・M&A)につきましては、株式会社アクセスブライトからの中国越境EC事業譲受に関する仲介手数料、諸費用の増加によるものでございます。

営業利益以降につきましては、上記(2)～(4)の要因を集計した結果による差異となっております。

#### 4. 来期業績予想について(2024年8月1日～2025年7月31日)

(単位：百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり連結当期純利益
2025年7月期予算 (A)	1,135	3	7	4	1円37銭
2024年7月期予算 今回修正予算(B)	766	▲307	▲314	▲325	▲94円20銭
増減額(A-B)	+369	+310	+321	+329	—
増減率(%)	+48.1	—	—	—	—

## (1) 売上高の増減要因について

(単位：百万円)

	2025年7月期予算 (A)	2024年7月期予算 今回修正予想(B)	増減額 (A-B)	増減率 (%)
売れるネット広告社	745	651	+94	+14.4
グループ	111	40	+71	+177.5
オルリンクス製薬	156	70	+86	+122.8
その他(越境・M&A)	123	5	+118	+2360.0
合計	1,135	766	+369	+48.1

※グループ間取引相殺後。なお2024年7月期については「グループ・オルリンクス製薬・その他(越境・M&A)」は2024年2月からの6か月分。

売上高の増減要因につきまして、株式会社売れるネット広告社については、現在のマーケティング支援サービスの売上高について、408百万円(2024年7月期予算差：105百万円)と回復を見込んでいることが主たる要因でございます。回復する理由でございますが、2024年7月期はマーケティング支援サービスにおいて「不正注文の対策」に集中する施策を実行したことでコンバージョン率の低下による成果報酬型広告の売上減少、および一部大手クライアントの広告の費用対効果が悪化したことによるマーケティング支援サービスの売上高が減少いたしました。2025年7月期については、2024年7月期に発生したこれらの一過性の施策および収益悪化から段階的な回復を想定しております。また、マーケティング支援サービスの新サービスとして、株式会社売れるネット広告社社内に運用広告チームを立ち上げ、新しい収益の獲得に向けた体制構築を実施済みであり、既に予算をお預かりし運用が開始しております。そのため2023年7月期のマーケティング支援サービス売上高491百万円までは至りませんが、2025年7月期については2024年7月期と比較して回復を見込んでおります。なお、クラウドサービスの売上高については前年と同様337百万円を想定しております。

株式会社グループスについて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年間分の売上高が計上されること、および2024年7月期に一時的に停止していた金融案件に関する運用広告の再開を行うこと、予算型広告の比率増加等により売上高の増加を見込んでおります。なお、株式会社グループスの2023年7月期の売上高は452百万円であり、2025年7月期の予算は111百万円と保守的に見えますが、確実に利益を創出できる予算型広告の割合を増加させること、および、広告費の投資が先行するビジネスモデルであるため案件を慎重に見極め、リスクを回避しつつ少額でも確実な利益が見込めるものを優先し運用を行うことで、2024年7月期のように赤字が先行することがない運用を行うことを想定していることが理由でございます。

株式会社オルリンクス製薬については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年間分の売上高が計上されること、および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いたことを鑑み、売上高の増加を見込んでおります。

その他(越境・M&A)について、越境事業は中国越境EC事業(2023年12月期 売上高76百万円)を事業譲受したこと、およびアメリカによる越境ECサービスが2024年6月から稼働を開始したことにより98百万円を想定しております。また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25百万円を想定しております。

(2) 売上原価の増減要因について

(単位：百万円)

	2025年7月期予算 (A)	2024年7月期予算 今回修正予想(B)	増減額 (A-B)	増減率 (%)
売れるネット広告社	228	220	+8	+3.6
グループ	50	70	▲20	▲28.5
オルリンクス製薬	23	12	+11	+91.6
その他(越境・M&A)	14	1	+13	+1300.0
合計	315	303	+12	+3.9

※グループ間取引相殺後。なお2024年7月期については「グループ・オルリンクス製薬・その他(越境・M&A)」は2024年2月からの6か月分。

売上原価の増減要因としましては、株式会社売れるネット広告社については、「売れるネット広告でざいん」について外注先工数の増加、「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見込んでおります。

株式会社グループについては、2024年7月期については収益の大幅な獲得を目指し、先行して多額の広告費の投資を行ったため、予算未達の要因ともなりました。2025年7月期については、赤字が先行することがないように予算型の広告比率を増加させること、およ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ございます。そのため売上原価について媒体費の減少による費用減を見込んでおります。

株式会社オルリンクス製薬については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でございます。

その他(越境・M&A)については、2024年7月期は立上に時間を要し、費用発生が少額でありましたが、2025年7月期につきましては、越境に関して中国越境EC事業および米国越境EC事業による原価が発生するため売上原価は増加する見通しでございます。

(3) 販売管理費の増減要因について

(単位：百万円)

	2025年7月期予算 (A)	2024年7月期予算 今回修正予想(B)	増減額 (A-B)	増減率 (%)
売れるネット広告社	561	653	▲92	▲14.0
グループ	63	28	+35	+125.0
オルリンクス製薬	136	44	+92	+209.0
その他(越境・M&A)	57	46	+11	+23.9
合計	817	771	+46	+5.9

※グループ間取引相殺後。のれん償却については売れるネット広告社に含む

販売管理費の増減要因としては、株式会社売れるネット広告社については、社員のグループ間の異動等に伴う人件費の減少が28百万円、2024年7月期に一過性で発生した、M&Aに関する仲介手数料等の支払手数料等29百万円、上場に伴う費用15百万円、貸倒引当金25百万円等の発生が2025年7月期には発生を見込んでいないため、2024年7月期から92百万円減少する見通しであります。

株式会社グループについては、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年間分の販売管理費が計上されること、および株式会社売れるネット広告社からの社員の受入等により販売管理費は増加する見通しでございます。

株式会社オルリンクス製薬については、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年間分の販売管理費が計上されること、および広告運用外注、売上高増加による支払手数料増加等により販売管理費は増加する見通しでございます。

その他(越境・M&A)については、越境事業について2024年7月期については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となりますが、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 年間分の販売管理費が計上されること、および株式会社アクセスブライトからの中国社員の受入等による人件費の増加等により販売管理費は増加する見通しでございます。

営業利益以降につきましては上記（１）～（３）の要因を集計した結果による差異となっております。

（来期業績予想について）

上記の予想は、本資料発表日現在において入手可能な情報に基づき当社が判断しており、潜在的なリスクや不確実性が含まれており、現在実際の業績は、今後様々な要因により異なる可能性があります。

なお、株式会社 JCNT について、2024 年 8 月 1 日～2025 年 7 月 31 日の予想については現在集計を行っているため今回の予想には含めておりません。

以 上