

※当レポートは株式会社フィスコが目論見書および会社発表業績予想を要約し、類似企業はフィスコが選択したものです

売れるネット広告社

9235・100株  
10月23日  
東証グロース上場

## 「売れる広告」にこだわる福岡発EC支援

D2C(ネット通販)事業者のインターネット広告の費用対効果を改善することを目的とした、クラウドサービスおよびマーケティング支援サービスの提供を行う。「売れるD2Cつくる」はFusic<5256>との共同開発であるが、2019年に同社単独事業へ。2023年7月末時点で169社と契約。

「売れる広告」にこだわりをもってサービスを提供している。公開規模は10億円程度で荷もたれ感のない大きさ。

## ■IPOスケジュールと類似企業バリュエーション

日程	
仮条件提示	10月3日
ブックビルディング期間	10月4日～10月11日
公開価格決定	10月12日
申込期間	10月13日～10月18日
払込日	10月20日
上場日	10月23日

類似会社4社	
Hamee<3134>	9.3倍(連)
インターファクトリー<4057>	59.8倍
コマースワンHD<4496>	15.3倍(連)
いつも<7694>	23.4倍(連)

(PERは9月29日ザラバの会社側予想ベース)

## 売れるネット広告社

9235・100株

10月23日

東証グロース上場

決算期	売上高	業績推移 (百万円・%)				純損益	伸び率
		伸び率	経常損益	伸び率			
2020/7	2,769	46.6%	205	28.4%	136	31.3%	
2021/7	2,400	-13.3%	194	-5.5%	134	-1.6%	
2022/7	843	-64.9%	▲ 67	—	▲ 52	—	
2023/7	959	13.7%	166	—	113	—	
2024/7予	1,051	9.5%	245	47.1%	152	34.1%	
2022/4 3Q	699	—	122	—	82	—	

予想EPS／配当 単独：44.06円／0.00円  
※予想EPSは上場時発行済株式数で試算  
※2022/7期より「収益認識に関する会計基準」等を適用

## ■業績コメント

2024年7月期の業績は、売上高が前期比9.5%増の10.5億円、経常利益が同47.1%増の2.4億円と増収増益の見通しとなっている。

国内EC市場規模は2020年の20兆円から2026年には29兆円へと拡大が予想されており、国内外においてEC市場規模は急速に拡大している。一方、WEBマーケティング広告における「不当景品類及び不当表示防止法(景表法)」、「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律(薬機法)」の規制は厳しさを増しており、より慎重な広告表現が求められる状況である。保守的な広告表現への見直しによって広告効率が悪化する場合もあるが、同社では、これらの法規制等を遵守しながら、A/Bテストを繰り返し、広告効率の向上に努めている。

このような環境の中で、クラウドサービスにおいては、売れるD2Cつくるクライアント数は2023年4月末時点で158社と2022年7月末150社から8社増加し堅調に推移している。なお、解約率については、2023年4月末時点で36.7%となっている。費用面としては、2022年7月期はオフィス移転・拡張等、積極的な投資を行っていたが、2023年7月期は投資の選択と集中を行った。

# 売れるネット広告社

9235・100株

10月23日

東証グロース上場

## 基本概要

所在地	福岡県福岡市早良区百道浜二丁目3番8号
代表者名 (生年月日)	代表取締役社長CEO 加藤 公一レオ (昭和50年8月8日生)
設立	平成22年1月20日
資本金	1000万円 (令和5年9月19日現在)
従業員数	45人 (令和5年7月31日現在)
発行済株式数 (上場時)	3,450,000株 (予定)
公開株式数	公募 450,000 株 売 出 450,000 株 (オーバーアロットメントによる売出135,000株)
想定公開規模	9.7億円～11.8億円 (O A 含む)
事業内容	D2C(ネット通販)事業者のインターネット広告の費用対効果を改善することを目的とした、クラウドサービスおよびマーケティング支援サービスの提供

## 売上高構成比率 (2023/7期 実績)

品目	金額		比率
ネット広告/ランディングページ特化型クラウドサービス	売れるD2Cつくる	278 百万円	29.0 %
	売れるネット広告でざいん	135 百万円	14.2 %
	売れるネット広告こんさる	53 百万円	5.6 %
マーケティング支援サービス	491 百万円	51.2 %	
合 計	959 百万円	100.0 %	

## 幹事証券団 (予定)

	証券会社名	引受株数	引受シェア
主幹事証券	東海東京証券(株)	未定	未定
幹事証券	(株)SBI証券	未定	未定
幹事証券	岡三証券(株)	未定	未定
幹事証券	野村證券(株)	未定	未定
幹事証券	西日本シティTT証券(株)	未定	未定
幹事証券	楽天証券(株)	未定	未定
幹事証券	松井証券(株)	未定	未定
幹事証券	岩井コスモ証券(株)	未定	未定
幹事証券	FFG証券(株)	未定	未定
幹事証券	丸三証券(株)	未定	未定
幹事証券	東洋証券(株)	未定	未定
幹事証券	あかつき証券(株)	未定	未定

## その他情報

手取金の使途	運転資金として(1)販売促進費及び(2)人件費・採用活動費、設備資金として(3)開発費用に充当する予定	
関係会社	-	
VC売却可能分 (推定)	-社 -株 (売出し・保有期間などの制限があるもの以外)	
直近有償第三者割当	年月日	-
	割当先	-
	発行価格	-

## 売れるネット広告社

9235・100株

10月23日  
東証グロース上場

大株主上位10者とロックアップ

株主名	持株比率	ロックアップ
加藤 公一レオ（社長）	44.61%	180日間
（株）レオアセットマネジメント	35.70%	180日間
加藤 一恵	8.92%	
福本 朋哉	1.00%	180日間
藤田 純	0.77%	180日間
植木原 宗平	0.68%	180日間
田中 真樹	0.67%	継続保有
佐藤 精一	0.67%	継続保有
黒田 香菜	0.48%	継続保有
進藤 聡太	0.48%	継続保有

## ■ 銘柄紹介

同社は、「最強の売れるノウハウ®」を用いて関わるすべての企業を100%成功に導くことで世界中にたくさんのドラマを創る」という企業理念を掲げ、D2C（ネット通販）事業者が同社サービスを活用し、インターネット広告の費用対効果を改善し、業績を拡大することを目的として事業を展開している。同社事業は、D2C（ネット通販）向けデジタルマーケティング支援事業の単一セグメントであるが、主要なサービスとしては、「ネット広告／ランディングページ特化型クラウドサービス」及び「マーケティング支援サービス」を提供している。

### ・ネット広告／ランディングページ特化型クラウドサービス

同社はD2C（ネット通販）事業者のインターネット広告の費用対効果を改善させる「ネット広告／ランディングページ特化型クラウドサービス」として「売れるD2Cつくる」をFusic<5256>と共同開発した。2019年には、「売れるD2Cつくる」の開発スピードアップによる利便性向上を目的とし、Fusicより当サービスを吸収分割し、同社単独事業として現在もサービスの拡充に努めている。本サービスについては「売れるD2Cつくる」を主力サービスとしつつ、「売れるD2Cつくる」を契約しているクライアントに対して「売れるネット広告こんさる」及び「売れるネット広告でざいん」の提供も行っている。なお、サービスを利用する主なクライアントは健康食品・化粧品を取り扱うD2C（ネット通販）事業者である。

## 売れるネット広告社

9235・100株

10月23日

東証グロース上場

### (1)売れるD2Cつくる

「ランディングページ制作」「申し込みフォーム」「フォローメール配信/フォローLINE®配信/フォローSMS®配信」まで、D2C(ネット通販)の広告に必要な機能をワンストップで提供しており、レスポンス獲得から引上施策までのフローを作成することができるクラウドサービスとなっている。

### (2)売れるネット広告でざいん

1200回以上のA/Bテストの結果に基づきクリエイティブの制作を実施するサービスである。すべての「売れるD2Cつくる」新規契約クライアントには原則提供をしている。サービス内容としては、クライアント商材に合わせたレスポンスの高いランディングページ企画・ディレクション、コーディング作業、広告原稿のクリエイティブの制作を提供している。

### (3)売れるネット広告こんさる

1200回以上のA/Bテストの結果に基づき専任のコンサルタントがコンサルティングを実施するサービスである。サービス内容としては、ネット広告活動全般の企画・ディレクション・相談、広告原稿の企画・ディレクション、LTV向上CRM・企画を行う有料のコンサルティングを提供している。

#### ・マーケティング支援サービス

マーケティング支援サービスは、「売れるD2Cつくる」クライアントにのみ提供をしているサービスであり、クラウドサービスで制作されたランディングページに一般消費者を集客することを目的として、インターネット上に広告を配信するサービスである。当サービスを「売れるD2Cつくる」クライアントのみに提供している理由としては、同社は広告を出稿するだけのサービスではなく、「クライアントのネット広告の費用対効果を改善する」ことをサービスの本質と考えているためである。つまり、マーケティング支援サービスにて広告出稿を行った後、改善点を分析し「売れるD2Cつくる」で構築した仕組みを改善するということまでを一連のサービスと捉えているので、当サービスは「売れるD2Cつくる」クライアントにのみ提供をおこなっている。

### 免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp