

2023年9月19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月期の業績予想について

2024年7月期(2023年8月1日から2024年7月31日)における業績予想は、以下のとおりであります。

【個別】

(単位: 百万円、%)

| 項目 | 決算期 | 2024年7月期 (予想) | | 2023年7月期 (実績) | | 2022年7月期 (実績) | |
|-----------------------------------|--------|------------------|------------|------------------|------------|------------------|-------|
| | | 対売上 高比率 | 対前期 増減率 | 対売上 高比率 | 対売上 高比率 | | |
| 売上高 | 1,051 | 100.0 | 9.6 | 959 | 100.0 | 843 | 100.0 |
| 営業利益又は営業損失 (△) | 250 | 23.8 | 65.7 | 151 | 15.8 | △77 | — |
| 経常利益又は経常損失 (△) | 245 | 23.3 | 47.1 | 166 | 17.4 | △67 | — |
| 当期純利益又は当期純損失 (△) | 152 | 14.5 | 34.7 | 113 | 11.8 | △52 | — |
| 1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失 (△) | 45円55銭 | | 37円76銭 | | △17円63銭 | | |
| 1株当たり配当金 | 0円00銭 | | 0円00銭 | | 0円00銭 | | |

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
 2. 2022年7月期(実績)及び2023年7月期(実績)の1株当たり当期純利益又は当期純損失(△)は、期中平均発行済株式数により算出しております。
 3. 2024年7月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(450,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。
 4. 2023年7月期財務諸表は「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(1963年大蔵省令第59号)に基づいて作成しておりますが、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査は未了であり、監査報告書は受領しておりません。

ご注意: この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年9月19日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2024年7月期 業績予想の前提条件】

1. 当社全体の見通し

当社は、「“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（注）1.（ネット通販）事業者が当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おります。

当社事業は、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ります。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（注）2. 特化型クラウドサービス」および「マーケティング支援サービス」を提供しております。

「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」においては、D2C（ネット通販）クライアント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」を提供しております。

売れるD2Cつくるは「ランディングページ制作」から「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おります。

また、周辺サービスとして、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（注）3. 向上CRM・企画・ディレクション等を実施する「売れるネット広告こんさる」および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を制作する「売れるネット広告でざいん」を提供しております。

「マーケティング支援サービス」においては、「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す。

本サービスにおいては、掲載した媒体に対して一般消費者によるコンバージョンが発生し、メディアプラットフォーム上で計測される申込件数によって料金が発生する成果報酬型広告を中心としつつ、純広告・運用型広告の提供も実施しております。

本サービスの最大の特徴としましては、成果報酬型で広告を出稿することが可能なサービス「最強の売れるメディアプラットフォーム」を提供している点です。

「最強の売れるメディアプラットフォーム」とは、売れるD2Cつくるクライアントの希望成果単価により、当社と契約した媒体社に広告配信し、一般消費者の集客が可能な成果報酬型のマーケティング

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年9月19日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

グ支援サービスでございます。

なお、対価は一般消費者1名獲得につき報酬を受領する成果報酬型であることからリスクを抑えた広告配信を実現することができるサービスとなっており、すべての売れるD2Cつくるクライアントが利用可能な環境を整えております。

当社の事業が属するインターネット広告市場およびD2C(ネット通販)市場については社会の急速なデジタル化を背景に継続的に成長をしております。株式会社電通の「2022年 日本の広告費」によれば、2022年のインターネット広告費が3兆912億円(前年比114.3%)となっており、また、経済産業省の「令和3年度産業デジタル取引環境整備事業(電子商取引に関する市場調査)」によると2021年における日本国内の消費者向け電子商取引市場規模は前年比7.3%増の20兆6,950億円に上昇するなど引き続き成長を続けております。

以上により、2024年7月期の当社業績におきましては、売上高1,051百万円(前期比9.6%増)、営業利益250百万円(前期比65.7%増)、経常利益245百万円(前期比47.1%増)、当期純利益152百万円(前期比34.7%増)を見込んでおります。

- (注) 1. D2Cとは、「Direct to Consumer」の略で、「製造者がダイレクトに消費者と取引をする」ということを指します。
2. ランディングページとは、検索結果や広告などを経由して訪問者が最初にアクセスするページのことを指します。
3. LTVとは、Life Time Value(ライフ タイム バリュウ)の略で、「顧客生涯価値」を指します。一人、あるいは一社の顧客が、特定の企業やブランドと取引を始めてから終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したものでございます。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

当社事業は、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ります。 「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「マーケティング支援サービス」でサービスごとに算出しております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年9月19日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

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である「売れるD2Cつくる」の売上高は、毎月固定の月額利用料を徴収するいわゆるサブスクリプションモデルとなっているため、直前期末のアカウント数に各月の新規契約アカウント数および解約アカウント数を織り込んで算出した値に月額利用料を乗じております。各月の新規契約アカウント数は、2023年7月期の実績に基づき算出し、解約アカウント数は、サービス品質の向上およびサポート体制の充実による効果を織り込むことで、2023年7月期の実績よりも改善することを想定し算出してしております。また、月額利用料については14万9,800円となっております。

周辺サービスである「売れるネット広告こんさる」の売上高につきましては、契約アカウント数×月額コンサルフィーとなります。契約アカウント数については、新規アカウントの増加件数は2023年7月期の実績を基礎に算出し、解約アカウント数については、現在の契約アカウントが1年以上継続しているアカウントが多いことから2023年7月期の実績よりも改善することを想定し算出してしております。また、月額コンサルフィーは50万円となっております。

また、「売れるネット広告でざいん」の売上高は、スポットでの受注となり算出方法は新規クライアントと既存クライアントで分かれております。新規クライアントからの受注につきましては、ランディングページを含めたクリエイティブ一式の制作となるため、新規受注社数×単価により算出を行っております。また、既存クライアントからの受注につきましては、ランディングページの作成・修正、新しい施策の実装等であり、提供するサービスの種類が多く、クライアントによっては複数の受注を頂くこととなるため、2023年7月期の毎月の平均受注実績に基づき、スポット受注であることを鑑み保守的に算出しております。

また、2023年7月期についてはD2Cの会フォーラムという有料の大規模セミナーを2回（9月・6月）開催致しましたが、2024年7月期については2023年7月期の実績を参考に、費用対効果を考慮し、今後は年1度（6月）に開催する方針としております。

以上の結果、「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」の2024年7月期のアカウント数は、新規契約アカウント数は順調に推移する見込みですが、解約率を35%程度(2023年7月期46.6%)と見込んでおり、2024年7月期末時点では2023年7月期末時点と比較して14%増加の193社となる見通しでございます。一方「売れるネット広告でざいん」の売上高を保守的に算出し、有料セミナーの開催回数が1回減少すること等から、クラウドサービス売上高は451百万円（前期比3.4%減）を見込んでおります。

マーケティング支援サービスの売上高は、「売れるネット広告こんさる」契約クライアントについては2023年7月期のクライアントの広告予算実績等を参考に取扱高を算出し、「売れるネット広告こんさる」未契約クライアントについては未契約クライアント数にクライアント1社あたり単価を乗じて取扱高を算出してしております。以上を合算したうえで、取扱高に手数料率を乗じて売上高予算を算出してしております。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年9月19日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

なお、新規「売れるネット広告こんさる」契約クライアントへの引き上げについては2023年7月期実績を参考に引き上げ数を計算しており、売上金額については2023年7月期の広告予算実績等を参考に取扱高を算出しております。「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のみに提供するサービスとなります。売れるD2Cつくる新規クライアントの獲得が順調に推移する計画であり、売上高は600百万円（前期比22.1%増）を見込んでおります。

この結果、2024年7月期の全社売上高は1,051百万円（前期比9.6%増）を見込んでおります。

（2）売上原価、売上総利益

当社の売上原価は主として、クラウド原価・制作原価・その他経費に分かれております。

クラウド原価は、売れるD2Cつくるの開発費用・保守・運用・メンテナンスに対する費用が主たる費用となっております。2024年7月期のクラウド原価は、2023年7月期の実績に基づく費用を参考に算出しており、55百万円（前期比3.7%増）を見込んでおります。

制作原価は売れるネット広告でざいんに関わる制作外注費となっております。売れるネット広告でざいんの売上高は、2023年7月期の売上実績値を参考に、スポット受注であることを鑑み保守的に算出していることから、2024年7月期においては、58百万円（前期比4.4%減）を見込んでおります。

その他経費については、カスタマーサクセスの人件費および営業活動に関わる関連費用となっております。2024年7月期についてはD2Cの会フォーラムの開催を年1度の開催とすることによる会場費等の減少もあり、122百万円（前期比7.2%減）を見込んでおります。なお、その他のそれぞれの数値は2023年7月期の実績を参考に算出しております。

この結果、2024年7月期の売上原価は236百万円（前期比6.2%減）、売上総利益は815百万円（前期比15.2%増）を見込んでおります。

（3）販売費および一般管理費、営業利益

当社の販売費および一般管理費の主たる項目は人件費でございます。当社は新卒採用を中心とした人員の補填を行っており、2024年4月に9名の採用を計画しており、283百万円（前期比1.8%増）を見込んでおります。

その他の販売費および一般管理費につきましては、2023年7月期の実績を参考に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。

この結果、2024年7月期の販売費および一般管理費は565百万円（前期比1.5%増）、営業利益は250百万円（前期比65.7%増）を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年9月19日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外損益は2023年7月期の実績を参考に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。営業外収益につきましては、当社が連携している他社ネット通販支援事業者の紹介に伴う手数料収入等による雑収入等により14百万円、営業外費用につきましては、上場準備費用・支払手数料を20百万円見込んでおります。

この結果、2024年7月期の経常利益は245百万円（前期比47.1%増）を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別損益につきましては、現時点で計上の見込みはありません。また、法人税等については、税引前当期純利益に法定実効税率を乗算することにより、92百万円を見込んでおります。

この結果、2024年7月期の当期純利益は152百万円（前期比34.7%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に掲載されている当社の業績予想は、現時点において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により予想数値と異なる可能性があります。

以上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2023年9月19日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。