



2026年5月21日

各位

会社名 売れるネット広告社グループ株式会社
代表者名 代表取締役社長CEO 植木原宗平
(コード番号: 9235 東証グロース)
問合せ先 執行役員 後藤祐弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ(9235)、

ADWAYS CHINA との戦略連携により “アプリ広告 (インストール特化)” 市場へ本格参入!

～「最強の売れるノウハウ®」×グローバル級アプリマーケティング運用力が融合、

新たな成長領域を本格開拓～

**売れるネット広告社グループ(9235)、
ADWAYS CHINA との戦略連携により
“アプリ広告(インストール特化)”市場へ本格参入!**
～「最強の売れるノウハウ®」×グローバル級アプリマーケティング運用力が融合、
新たな成長領域を本格開拓～

売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：植木原宗平、東証グロース市場：証券コード9235、以下 売れるネット広告社グループ）は、このたび、グループ会社である ADWAYS CHINA との戦略連携により、日本国内におけるアプリ広告（インストール特化）事業を本格始動したことをお知らせいたします。

本取り組みは単なる新規事業の立ち上げではなく、売れるネット広告社グループが長年培ってきた「最強の売れるノウハウ®」と、ADWAYS CHINA が有するグローバル水準のアプリマーケティング運用力・メディアネットワーク・海外知見を融合させることで、日本国内におけるアプリユーザー獲得市場における新たな成長機会を創出する戦略的取り組みです。

【スマホ時代の成長市場——「アプリ広告」は次なる戦略領域へ】

現在、スマートフォンアプリは、ゲーム、EC、金融、ヘルスケア、動画、ライブ配信、AI サービスなど、あらゆるデジタルサービスの主要接点となっております。

それに伴い、アプリのユーザー獲得競争は年々激化しており、アプリインストール広告市場はデジタル広告市場の中核領域として拡大を続けております。

その一方で、この市場では単に広告を配信するだけでは成果を出すことが難しく、ユーザー獲得後の継続利用促進、課金率改善、LTV 最大化、ROAS 最適化までを見据えた高度なマーケティング運用力が求められる専門領域となっております。

だからこそ、当社グループは考えます。

今後のアプリ広告市場は、単に広告費を投下できる企業ではなく、獲得したユーザーを利益へと転換できる企業が勝つ時代になる。



【売れるネット広告社グループ×ADWAYS CHINA——戦略連携、始動】

ADWAYS CHINA は、中国市場を中心にアプリマーケティング領域で豊富な実績を積み上げてきたプロフェッショナル集団です。

単なる広告配信にとどまらず、ユーザー獲得から継続率改善、課金最大化、LTV 向上までを一気通貫で支援する高度な運用力を有しております。

今回、売れるネット広告社グループは、このアプリマーケティング知見を日本市場向けに本格展開いたします。

さらに、ここに当社独自の「最強の売れるノウハウ®」が掛け合わさることで、単なるインストール数獲得では終わらない、利益最大化を見据えたアプリグロス支援モデルを構築してまいります。

これは、まさに掛け算のシナジーです。

分析企画から戦略を立て、プロモーションを進行する



【“インストール数”ではなく“利益”を追う——成果直結型アプリ広告モデル】

売れるネット広告社グループはこれまで、2,600回を超えるA/Bテストを通じて、「どの訴求が顧客に刺さるのか」「どのクリエイティブがCVRを最大化するのか」「どの導線がLTV向上につながるのか」といった“売れる導線”を徹底的に研究し、再現性あるノウハウとして蓄積してまいりました。

今回のアプリ広告事業では、この知見をアプリ領域へ応用し、インストール数だけを追う従来型の広告運用ではなく、継続率、課金率、ROAS、リテンション、LTVまでを総合的に最適化する“利益逆算型マーケティング”を実装してまいります。

これは従来型の広告代理店モデルとは一線を画す、成果直結型のアプリ成長支援モデルであると考えております。

【「TikTok」「ライブコマース」「AI」——グループ資産との強力なシナジー】

重要なのは、今回の事業が単独で存在するものではないという点です。

売れるネット広告社グループは既に、AIマーケティング事業、TikTokライブコマース支援、越境EC支援、D2Cクラウド事業、広告運用コンサルティング事業などを多層的に展開しております。

これにより、TikTok広告からアプリインストールへ誘導し、その後CRM施策を通じてLTVを最大化するといった、グループ内で完結する次世代型グロース導線の構築が可能となります。

広告運用、クリエイティブ、LP、CRM、AI分析、ライブ配信までを横断的に提供できる体制は、日本市場においても大きな競争優位になるものと考えております。

【我々が目指すのは「アプリ成長インフラ」】

売れるネット広告社グループは、単なる広告運用会社を目指しているわけではありません。

当社グループが目指すのは、アプリ企業の成長を支える“アプリ成長インフラ”となることです。

ユーザーを増やしたい時、LTVを改善したい時、広告効率を高めたい時、さらには海外展開を加速し

たい時に、真っ先に相談される存在となることを目指してまいります。
今回の取り組みは、その実現に向けた重要な戦略的ステップです。

【今後の展望】

売れるネット広告社グループは、今回の取り組みを起点として、日本国内におけるアプリ広告支援の拡大に加え、グローバルアプリ案件の獲得、越境アプリマーケティング、AIによる広告運用最適化、成果報酬型アプリ支援モデルの構築などを段階的に推進してまいります。

今回のアプリ広告事業への本格参入は、売れるネット広告社グループが従来のD2C支援企業の枠を超え、グローバル・マーケティング・カンパニーへ進化していく重要な戦略的ステップです。

本件による当社連結業績への影響は現時点では軽微と見込んでおりますが、中長期的な企業価値向上に資するものと考えております。

以 上