



2026年7月29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)

(開示事項の経過・変更) 売れるネット広告社グループ (9235)

暗号資産決済事業会社『GANECCI』を設立

～世界で5社目、非カスタディ型では【世界初】の次世代決済インフラ～

約600兆円の暗号資産市場×国内130兆円の決済市場を接続し、グローバル覇権を狙う

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、本日開催の取締役会において、暗号資産決済事業を展開する新会社「株式会社 GANECCI」を2026年8月20日に設立することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、本件につきましては、2026年3月16日開催の取締役会において、本事業への参入及び新会社設立の方針を決議しております。その後、出資体制、代表者の選定、ガバナンス体制及び事業計画等について検討を進めた結果、設立準備に想定以上の期間を要したため、設立日を2026年8月20日に変更いたしました。

売れるネット広告社グループは、デジタルマーケティングを中核事業として確固たる収益基盤を確立し成長を続ける一方で、AI・Web3・デジタルアセット領域を中長期的な成長戦略の重要分野と位置付け、新規事業への投資・育成を積極的に進めております。

このたび設立する GANECCI は、世界中で保有されている暗号資産を日常の決済手段として実社会で安心・安全に利用できる環境の実現を目指し、実店舗向け暗号資産決済ソリューションの開発・提供を行う新会社です。

本事業では、ユーザーの秘密鍵や暗号資産を事業者が保有しない「非カストディ型 (Non-Custodial)」の仕組みを採用し、安全性・利便性・将来のグローバル展開に向けた拡張性を兼ね備えた次世代決済インフラの構築を推進してまいります。

売れるネット広告社グループは、本事業を通じて、約 600 兆円規模とされる世界の暗号資産市場と国内約 130 兆円規模のキャッシュレス決済市場をつなぐ新たな決済プラットフォームの構築を目指してまいります。

注1 約 600 兆円規模とされる世界の暗号資産市場（出典：CoinMarketCap「Global Cryptocurrency Market Capitalization」）

2 国内約 130 兆円規模のキャッシュレス決済市場（出典：経済産業省「2024 年度キャッシュレス決済比率」）

売れるネット広告社グループは、本事業を通じて、これまで投資・投機目的での保有が中心であった約 600 兆円規模とされる世界の暗号資産市場に眠る莫大なデジタル資産と、国内約 130 兆円規模に及ぶ巨大なキャッシュレス決済市場をシームレスにつなぐ新たな決済プラットフォームの構築を目指してまいります。これは、デジタル資産を実体経済の消費活動へとダイレクトに流入させる、極めて社会的意義と収益ポテンシャルの高い取り組みとなります。

なお、2026 年 3 月 16 日付の前回開示時点では、本事業の立ち上げに必要となる事業構想、技術面及び事業開発に関する知見を有する礒貝浩資氏が自ら代表取締役として意思決定を行うことが、本事業の迅速な立ち上げ及び事業開発の推進に資すると判断し、同氏が代表取締役に就任することを予定しておりました。その後、新会社の設立及び事業開始に向けて、具体的な業務分掌、取締役会の構成、当社グループとの連携体制、予算管理、契約管理、開発進捗管理、法令対応その他の経営管理体制について詳細な検討を進めました。その結果、本事業の運営においては、事業構想及び技術面の推進に加え、当社グループとの日常的な連携、事業計画及び予算の執行管理、代理店・加盟店との契約管理、開発・営業・管理部門間の調整並びに当社への継続的な報告を行う業務執行責任者を置くことが重要であるとの判断に至りました。

運営体制の面では、礒貝浩資氏には、49%を出資する株主として、本事業の事業構想、事業戦略及び技術面を中心に関与いただく一方、日常の業務執行、社内外の調整及び当社グループとの連携については、Web3・AI 関連事業に携わった経験を有する杉村美菜氏が代表取締役として担う体制とすることが、両氏の役割及び責任を明確にし、事業を安定的かつ継続的に運営する上で適切であると判断いたしました。ガバナンスの面では、礒貝浩資氏は新会社の 49%を保有する予定の主要株主であり、かつ本事業の事業戦略及び技術面に深く関与する予定であることから、同氏が代表取締役として日常の業務執行及び会社の意思決定を併せて担う体制よりも、主要株主・事業戦略担当者と業務執行責任者を分ける体制の方が、役割及び責任の所在を明確にするとともに、意思決定の透明性、相互牽制及び当社子会社としての経営管理体制の確保に資すると判断いたしました。

なお、礒貝浩資氏は、同社の取締役には就任せず、49%を保有する株主として関与するとともに、同社との業務委託契約等に基づき、事業戦略及び技術面に関する助言・支援を行う予定です。

同氏は同社の日常の業務執行又は代表権を有するものではなく、会社としての意思決定及び業務執行は、代表取締役である杉村美菜氏及び取締役会が行います。

以上の検討結果を踏まえ、礒貝浩資氏を主要株主として事業戦略及び技術面を担う立場とし、杉村美菜氏を日常の業務執行を統括する代表取締役とする体制に変更いたしました。

今回の変更は、礒貝浩資氏の本事業に関する知見又は関与の必要性を否定するものではなく、同氏には引き続き株主として事業戦略及び技術面を中心に関与いただく予定です。

【代表者経歴】

2021 年 3 月 合同会社 REGiNa 入社
2025 年 5 月 合同会社 REGiNa 退社
2025 年 5 月 合同会社 Crypto Diver 運営事務局 代表社員
2026 年 7 月 BCDC.Ai.GPU Data Center 株式会社 代表取締役
2026 年 9 月 株式会社 GANECCI 代表取締役（予定）

【設立の背景】

近年、世界的に暗号資産市場は急速な拡大を続けており、それに伴い決済分野においてもデジタル資産を活用したボーダーレスな新たなインフラへの期待がかつてなく高まっています。

一方で、実店舗において暗号資産決済を実際に利用できる環境は依然として非常に限定的であり、決済完了までの速度遅延、セキュリティリスクへの懸念、導入店舗側の利便性、複雑な規制対応など、普及を阻む多くの課題が残されています。

売れるネット広告社グループ調査（2026 年 7 月現在）では、これらの課題をクリアし、実店舗向け暗号資産決済端末を自社開発・提供できている主要事業者は世界でもごくわずかに限られていると認識しております。

GANECCI は、これらの市場課題をブレイクスルーするため、非カストディ型決済技術の中核とした独自の決済プラットフォームを開発し、ユーザー・店舗双方にとって安全性と利便性を両立した新たな決済環境の提供を目指します。

売れるネット広告社グループは、本事業をこれからの巨大成長市場である Web3 戦略の中核事業の一つとして位置付け、これまでのデジタルマーケティング事業と並ぶ中長期的な収益基盤の拡大と、企業価値の向上を図ってまいります。

【本事業の競争優位性】

GANECCI が開発を進める暗号資産決済ソリューションは、安全性・決済速度・拡張性を徹底的に重視した設計思想のもと、他社の追随を許さない次世代の決済インフラとしての実用化を目指しております。

売れるネット広告社グループは、これらの強固な技術的優位性を活かし、未開拓のブルーオーシャンである実店舗における暗号資産決済の普及を一気に加速させるとともに、国内外へのスケールアウトを推進してまいります。

●非カストディ型（Non-Custodial）決済端末

GANECCI が開発する「みなペイクリプト」は、ユーザーの秘密鍵および暗号資産を事業者が一切保有しない「非カストディ型」の仕組みを採用しております。

一般的な暗号資産決済サービスでは、事業者がユーザー資産を一時的に管理する「カストディ型」が多く採用されていますが、これには厳格な資産管理コストとセキュリティリスクが伴います。GANECCI では、ユーザー自身が資産管理を行う非中央集権的な設計とすることで、事業者側のセキュリティリスクの低減と、利用者に対する高い透明性の実現を目指しております。

また、この設計により、利用者はハッキング等による資産流出リスクを回避し、資産管理に対する安心感を最大限に高めながら暗号資産決済を利用できる環境を提供いたします。事業展開のスピードアップとコスト削減にも直結する画期的な仕組みです。

売れるネット広告社グループ調査（2026 年 7 月現在）の範囲では、実店舗向け暗号資産決済端末としてこの非カストディ型を採用した商用サービスは【世界初】であると認識しており、グローバル市場においても極めて強い競争力を持つと確信しております。

●約 0.3 秒の高速決済を目指す独自技術

GANECCHI では、独自開発中のスマートコントラクト技術および最新のシステムアーキテクチャにより、実店舗での決済に不可欠な「約 0.3 秒での決済処理」を目標としております。

従来の暗号資産決済では、ブロックチェーン上での承認に数分から数十分の時間を要するケースもあり、これが実用化の最大の障壁となっていました。本システムでは、実店舗のレジ前で求められるスピードと利便性を最重視した独自設計を採用しております。

これにより、既存のクレジットカードや QR コード決済、交通系 IC カードなどと同レベルのストレスフリーなユーザー体験の実現を目指しております。

（なお、決済速度は通信環境や利用するネットワーク等により変動する場合があります。）

●グローバル展開を見据えた拡張性の高い設計

GANECCHI の決済プラットフォームは、事業者が資産を預からない非カストディ型アーキテクチャを採用することで、各国の複雑な金融法規制に対する柔軟な対応を可能とし、初めから将来的な海外展開を強く視野に入れた設計となっております。

本サービスは、事業者が利用者の秘密鍵及び暗号資産を保有しない非カストディ型のサービスを想定しており、現時点では国内における暗号資産交換業者としての登録を前提としないサービススキームを予定しております。ただし、実際のサービス開始にあたっては関係法令及び監督当局の見解を踏まえ適切に対応してまいります。

売れるネット広告社グループでは、この技術的特徴により、国・地域ごとの制度に応じたローカライズ負担を最小限に抑え、スピーディかつ柔軟なグローバル展開が可能になるものと考えております。

今後は、暗号資産の普及が著しいアジア地域を皮切りに、世界 78 カ国への展開を中長期的な目標として果敢に事業を推進してまいります。なお、海外展開にあたっては、各国の法令・規制への対応を前提として適法かつ迅速に事業を進めてまいります。



【高い参入障壁を有する市場への挑戦】

暗号資産決済市場は爆発的な拡大を続ける一方で、実店舗向け決済端末の開発・提供には、高度なブロックチェーン技術力・強固なセキュリティ要件・複雑な法規制対応が求められるため、新規参入できる企業は世界的にも極めて限定的であると認識しております。

売れるネット広告社グループは、これまで培ってきたデジタルマーケティング事業での卓越したプロモーションノウハウと顧客開拓力に加え、Web3 領域での最先端の知見や強力なパートナー企業との連携をフルに活かすことで、他社には模倣困難で競争優位性の高い決済インフラの構築を目指しております。

本事業では、「安全性」「利便性」「拡張性」の三つを重要な競争優位性と位置付け、売れるネット広告社グループの収益を牽引する中長期的な成長基盤の構築に取り組んでまいります。

【収益モデルと事業計画】

GANECCHI は、初期導入時にまとまった収益を獲得する「フロー型収益」と、決済利用の拡大に伴い手数料が継続して積み上がる「ストック型収益」を高度に組み合わせたハイブリッド型の事業モデルを採用しております。

これにより、事業立ち上げ初期からの力強いキャッシュ創出と、中長期的な高利益率の継続収益の双方を同時に実現できる収益構造の構築を目指しております。

●既存ネットワークを活用した代理店展開

本事業では、売れるネット広告社グループが持つ強力な営業ネットワークを最大限に活用し、全国規模で一気に代理店網の構築を進めてまいります。

現時点において、売れるネット広告社グループが現在保有する広告主、販売代理店及び取引先等との約1,750社とのネットワーク・営業接点を本事業の加盟店及び代理店開拓に活用する予定です。

売れるネット広告社グループは、このネットワークを活かし、短期間で全国への販売・導入体制を構築することで、市場の早期面取りと圧倒的なシェア獲得を目指してまいります。

●加盟店・代理店拡大による初期収益

売れるネット広告社グループは、代理店網の急速な拡大を本事業における重要な成長戦略の一つとして位置付けております。

また、今後の事業展開においては、代理店制度やライセンス制度等を活用したスケーラブルな収益モデルを構築していく方針であり、売れるネット広告社グループ試算では、事業計画どおりに展開した場合、2029 年 7 月期以降は売上高（加盟金、月額利用料、端末販売収益、決済手数料収益）として【約 10～12 億円規模】の売上貢献となる可能性があります。

なお、当該金額は現時点での事業計画に基づく試算であり、実際の契約状況や事業進捗等により変動する可能性があります。

●継続的な決済手数料によるストック収益

GANECCI では、決済インフラの普及に伴い、決済取扱高（GMV）に応じた継続的な手数料収益を獲得するビジネスモデルを構築してまいります。

決済サービスは、一度加盟店がインフラとして導入されることで解約率が低く継続利用が期待できることから、利用店舗数や決済件数の増加に比例して、高利益率のストック収益が雪だるま式に積み上がる構造となります。

海外展開においても、各国のパートナーとの連携を通じて事業を急拡大し、世界各地の店舗で日々発生する膨大な決済トランザクションから、売れるネット広告社グループの持続的な成長を支える継続的な収益機会の創出を目指してまいります。

【Web3 戦略における位置づけ】

売れるネット広告社グループは、Web3 領域を中長期的な成長戦略の重要な柱と位置付け、事業基盤の拡充を急ピッチで進めております。

既に展開し好調に推移している暗号資産復旧支援事業「ビットコイン・セイヴァー」に加え、今回の GANECCI（暗号資産決済事業）の設立により、デジタル資産の活用領域をさらに劇的に拡大してまいります。

これにより、売れるネット広告社グループは、「暗号資産の取得」・「暗号資産の保有・活用」・「暗号資産による決済」・「暗号資産の復旧支援」という、ユーザーのデジタル資産ライフサイクルにおける一連の領域をすべてカバーする独自の【Web3 エコシステム】の構築を目指しております。

また、高単価なフロー型収益である復旧支援事業と、取引高に応じて積み上がるストック型収益である決済事業を組み合わせることで、収益基盤の多様化と強靱化を図ってまいります。

さらに、売れるネット広告社グループのコアコンピタンスである「売れる」デジタルマーケティング力を全面的に活用することで、加盟店・代理店の獲得支援やエンドユーザーの利用促進を効率的に図り、Web3 事業全体の成長スピードを極大化させてまいります。

売れるネット広告社グループは、GANECCI をグループの Web3 戦略を牽引する中核事業の一つとして強力に育成し、売れるネット広告社グループの中長期的な企業価値向上へダイレクトにつなげてまいります。

【新会社の概要】



(1) 名称	株式会社 GANECCHI	
(2) 所在地	東京都港区台場 2-3-1 トレードピアお台場 20 階	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 杉村美菜	
(4) 事業内容	暗号資産決済サービスの提供	
(5) 資本金	10 百万円	
(6) 設立年月日	2026 年 8 月 20 日	
(7) 大株主及び持株比率	売れるネット広告社グループ株式会社：51% 磯貝浩資：49%	
(8) 上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社が 51%出資する子会社として設立します。
	人的資本	当社の役職員 2 名が当該会社の取締役を兼務する予定です。
	取引関係	該当事項はございません。

【今後の事業展開と成長戦略】

本事業の開始にあたり必要となる資金の内訳および資金調達方法は以下のとおりです。

① 開発費

「みなペイクリプト」サービスの追加開発およびシステム整備等に係る費用として、約 1 億円を見込んでおります。当該費用については、株式会社 GANECCHI において、株主である磯貝浩資氏からの 2027 年 1 月を目途に借入れにより調達する予定です。

② 既存開発資産の取得に係る費用

本サービスの基盤となるシステム及び関連技術は、磯貝浩資氏がこれまで開発を進めてきたものであり、株式会社 GANECCHI は、同氏から当該システム及び関連する権利等を譲り受けることを予定しております。取得対価として現時点では約 4 億円を想定しておりますが、当該金額は、磯貝氏から提示された開発費、開発工数、外注費及び当該システムの事業上の価値等を基礎として暫定的に算定したものです。現時点では、第三者算定書は取得しておらず、覚書、基本合意書又は資産譲渡契約も締結しておりません。今後、外部専門家による調査及び価値算定を実施し、取得対象資産の実在性、権利帰属、利用可能性及び価格の妥当性を確認した上で、最終的な取得対象及び取得価格を決定します。また、最終決定にあたっては、利益相反を回避するため、磯貝氏を除く取締役による審議・承認を行う予定です。

なお、現在の事業計画では、取得対価を約 4 億円、償却期間を 4 年間と仮定し、年間約 1 億円の減価償却費を暫定的に計上しております。最終的な取得価額、資産区分及び償却期間については、外部専門家による調査、価値算定及び監査法人との協議結果により変更となる可能性があります。

③ サービス運営に係る仕入れ費用等

サービス開始に伴うシステム運用費用および関連費用については、今後の事業進捗に応じて必要な資金（3 億円を予定しております）を調達する予定です。具体的には銀行借入れを想定しております。

●開発および導入ロードマップ

GANECCHI では、暗号資産決済端末およびアプリケーションの開発を進め、2026 年 8 月中の開発完了を目標としております。

開発完了後は、売れるネット広告社グループの代理店ネットワークを活用しながら全国の加盟店への導入を開始し、実店舗における暗号資産決済サービスの普及を推進してまいります。

なお、暗号資産決済サービスについては、2027 年 1 月頃の提供開始を目指しております。

2026 年 8 月から 2027 年 1 月の期間はトライアル期間と位置づけ、試験運用を実施する予定としております。

売れるネット広告社グループは、リアル店舗とデジタル資産をシームレスにつなぐ決済インフラとして社会実装を進めることで、新たな市場の創出を目指してまいります。

●KPI 目標と事業拡大戦略

本事業の立ち上げにあたり、短期的（2027 年 7 月期まで）には端末台数 2,000 台、代理店数 500 社のネットワーク構築を目標とし、中期的（2029 年 7 月期まで）には端末台数 10,000 台、代理店数 3,000 社規模への拡大を目指します。これらの KPI 達成に向け、売れるネット広告社グループが持つマーケティング施策と代理店網の拡充、加盟店開拓、プロダクト開発を一体的かつスピーディーに推進してまいります。

●グローバル展開

売れるネット広告社グループは、日本市場での展開に加え、暗号資産の利用が急拡大しているアジア地域を中心とした海外市場への展開も視野に入れております。

「非カストディ型」という法規制のハードルを越えやすい技術的特徴を最大限に活かしながら、各国・地域の法令や規制への対応を前提として、現地の有力パートナー企業との連携を進め、中長期的には世界 78 カ国でのサービス展開を目指してまいります。当初はアジア圏を中心とした 3 か国程度への展開を予定しており、その後、各国の法規制への対応状況を踏まえ、段階的な海外展開を進める方針です。

グローバル規模での加盟店・代理店ネットワークの拡大を通じて、継続的な決済手数料収益の積み上げを図り、世界を舞台にした盤石かつ巨大な収益基盤の構築を目指してまいります。

本件による 2027 年 7 月期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。

なお、本事業は現在開発・立ち上げ段階にあり、今後の事業進捗や加盟店契約、販売代理店契約その他本事業に係る重要契約の締結状況等により、業績への重要な影響が見込まれる場合には、速やかに開示いたします。

売れるネット広告社グループは、最強の収益基盤であるデジタルマーケティングを中核事業としながら、AI、Web3、Fintech など爆発的な成長が見込まれる巨大市場への投資を今後も積極的に進めております。

GANECCI は、その中でも「デジタル資産」と「リアル経済」をつなぐ重要なインフラ事業として位置付けており、グループ各社とのシナジーを最大限に活かしながら事業を垂直立ち上げてまいります。

また、既存事業で培ってきた圧倒的なデジタルマーケティング力、顧客獲得ノウハウ、全国に広がる営業ネットワークを活用することで、次世代決済サービスの普及を加速させるとともに、Web3 領域における売れるネット広告社グループの事業基盤を確固たるものにいたします。

売れるネット広告社グループは、GANECCI を中長期的な企業価値向上を担う最重要事業の一つとして全社を挙げて育成し、持続的な成長と株主価値の最大化に邁進してまいります。

以 上