

CONFIDENTIAL

運用型広告会社 株式会社グループ 子会社化に関する 補足説明資料



株式会社 売れるネット広告社
東証グロース市場(証券コード:9235)
2024年2月6日



https://youtu.be/5EcAOL4_Klc

説明動画はこちら

Copyright © 2024 Ureru Net Advertising Co.,Ltd. All rights reserved



50
Technology Fast 50
2020 Japan WINNER
Deloitte.

500™
Technology Fast 500
2020 APAC WINNER
Deloitte.

FT FINANCIAL
TIMES
statista
HIGH-GROWTH
COMPANIES
ASIA-PACIFIC 2022



Best
Workplaces™

Great
Place
To
Work.
JAPAN
2021

Best
Workplaces™
for Women

Great
Place
To
Work.
JAPAN
2021

Best
Workplaces™
in Kyushu & Okinawa

Great
Place
To
Work.
JAPAN
2023

Great
Place
To
Work.
Asia's Best
Workplaces
2021

本件概要

本件概要

本件概要

2024年2月
売れるネット廣告社が運用型廣告会社の
株式会社グルпусの全株式を取得し
株式会社グルпусを完全子会社化

売れる
ネット
廣告社

完全子会社化

グルпус社株式を全株式取得し
完全子会社化を実行

2024年2月に完全子会社化

The logo for grups, featuring a stylized orange and red circular graphic followed by the word "grups" in a bold, lowercase, sans-serif font.

株式会社グループの概要

株式会社グルпусの概要



所在地

愛知県名古屋市中区丸の内3-18-22
フェイマス丸の内ビル6F

資本金

500万円

事業内容

WEB特化型広告運用、
D2Cフルフィルメントコンサルティング*

創業

2016年11月15日

売上高 ※2023年7月期実績を当社セグメントに洗替

5.3億円

従業員数

6名

※フルフィルメントとは
ECや通信販売の際に、受注→梱包→在庫管理→発送→発送→代金回収までの一連のすべてのこと

M&Aの狙い

M&Aの狙い

当社は、創業以来「ダイレクトマーケティング※」分野に特化して事業を展開してきた



そして今後も
「世界中をダイレクトマーケティングだけにする！」
というビジョンを実現していく

世界中を
ダイレクト
マーケティング
売れる広告
だけにする!

売れるネット広告社に依頼すれば
「ダイレクトマーケティング領域の課題が
すべて解決する」
という世界を目指すのである！

ダイレクトマーケティング
《売れる広告》支援グループ

M&Aの狙い

売れるネット広告社がカバーを目指す ダイレクトマーケティング(売れる広告)領域!



M&Aの狙い

しかし、売れるネット広告社の事業領域は
1～5である

01 LP特化型
クラウドサービス

売れる
D2C
つくーる

02 LP制作



03 成果報酬型広告



04 純広告



05 ネット広告/
LPのコンサルティング



06 運用型広告



07 インフルエンサー/
キャスティング



08 CRM支援



09 モール領域支援



10 ショップ領域支援



11 オフライン広告
領域支援



12 別業界支援
(食品/不動産/金融/人材等)



13 海外(越境)支援



14 M&A仲介



15 VC
(投資ファンド)



16 人材紹介



17 人材育成



18 自社国内D2C



19 自社海外D2C



20 その他

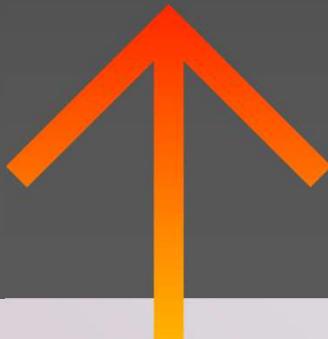


売れる
ネット
広告社
GROUP

なので、今後『売れるネット広告社』は
この事業領域を大きく広げていくのだ！

そこで、上場から数か月で
2社のM&A！
2社のグループ会社新設！
1つの新規事業！
1社へのVC(投資ファンド)！
を実現した！

M&A2社



運用型広告※会社である
『株式会社グループス』を
M&Aでグループ会社に！



※運用型広告とは

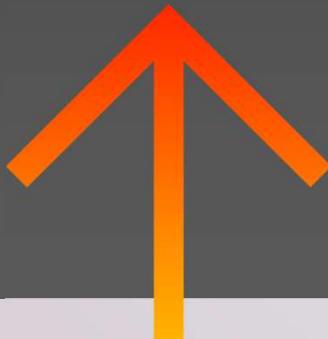
ネットユーザーの広告反応目標に達成するよう、リアルタイムに入札額やクリエイティブ、ターゲット等を変更・改善しながら運用し続けていく広告のこと

M&Aの狙い

自社国内D2C会社の
『株式会社オルリンクス製薬』を
M&Aでグループ会社に！

ORLINKS.

新設グループ会社2社



M&Aの狙い

越境ECを行う 『株式会社売れる越境EC社』を グループ会社として新設！



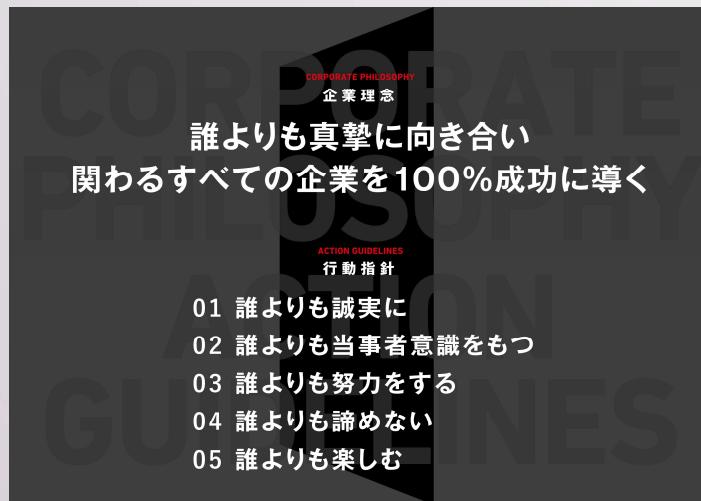
Ureru Global EC Co.,Ltd.



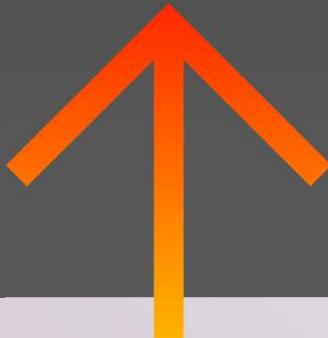
M&Aの狙い

M&A仲介事業を行う
『株式会社売れるD2C業界M&A社』を
グループ会社として新設！

M 売れるD2C業界M&A社



新規事業

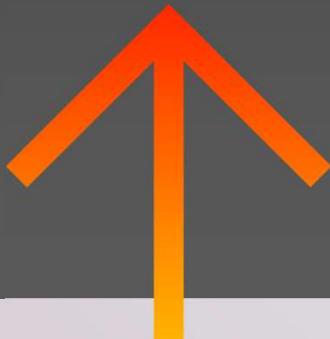


インフルエンサー／キャスティングを行う
新規事業として
『インフルエンサーチーム』を新設！



influencer
team

VC投資(ファンド)1社



M&Aの狙い

世界最大級の 暗号資産還元プラットフォーム運営を行う 『株式会社SocialGood』へ投資！



SocialGood

買物すればするほど資産が貯まるアプリ

2021年1月から本格ローンチ 世界200カ国で展開（日本・中国を除く）
英語版がメイン

レーティング★★4.8 (Android) ★★★(iOS) (2023年10月末)



暗号資産SocialGood (SG)
当社子会社がゼロコストで発行
世界各國で上場している
市場価値は当社が管理
価格は当社事業収益により裏付け

<https://socialgood.inc/>

1字=150円換算

延購入者数（累計）
72万人

GMV : USD59.2M (88.8億円)



このとおり
2社のM&A！
2社のグループ会社新設！
1つの新規事業！
1社のVC(投資ファンド)！
を実現したことにより

M&Aの狙い

売れるネット広告社が カバーできる領域は広がった！

01 LP特化型
クラウドサービス
**売れる
D2C
つくる**

02 LP制作
**売れる
ネット広告社**

03 成果報酬型広告
**売れる
ネット広告社**

04 純広告
**売れる
ネット広告社**

05 ネット広告/
LPのコンサルティング
**売れる
ネット広告社**

06 運用型広告
grups

07 インフルエンサー/
キャスティング
influence team

08 CRM支援
CRM

09 モール領域支援
**売れる
ネット広告社**

10 ショップ領域支援
**売れる
ネット広告社**

11 オフライン広告
領域支援
grups

12 別業界支援
(食品/不動産/金融/人材等)
**売れる
ネット広告社**

13 海外(越境)支援
**売れる
ネット広告社**

14 M&A仲介
M&A

15 VC
(投資ファンド)
SocialGood

16 人材紹介
VENTURE CAPITAL

17 人材育成
SCANNING

18 自社国内D2C
ORLINKS.

19 自社海外D2C
**売れる
ネット
広告
社**

20 その他
MARKETING

**売れる
ネット
広告
社**
GROUP

**そして今後もM&A・新規事業・
VC(投資ファンド)を積極的に活用！**

M&Aの狙い

そして最終的には

M&Aの狙い

ダイレクトマーケティング(売れる広告)領域 すべてをカバーするのである！

01 LP特化型
クラウドサービス
**売れる
D2C
つくーる**

02 LP制作
**売れる
広告社**

03 成果報酬型広告
**売れる
広告社**

04 純広告
**売れる
広告社**

05 ネット広告/
LPのコンサルティング
**売れる
広告社**

06 運用型広告
grups

07 インフルエンサー
キャスティング
influencer team

08 CRM支援
未

09 モール領域支援
未

10 ショップ領域支援
未

11 オフライン広告
領域支援
未

12 別業界支援
(食品/不動産/金融/人材等)
grups

13 海外(越境)支援
未

14 M&A仲介
未

15 VC
(投資ファンド)
SocialGood

16 人材紹介
未

17 人材育成
未

18 自社国内D2C
ORLINKS.

19 自社海外D2C
**売れる
広告社
越境EC**

20 その他
未

**売れる
ネット
広告社
GROUP**

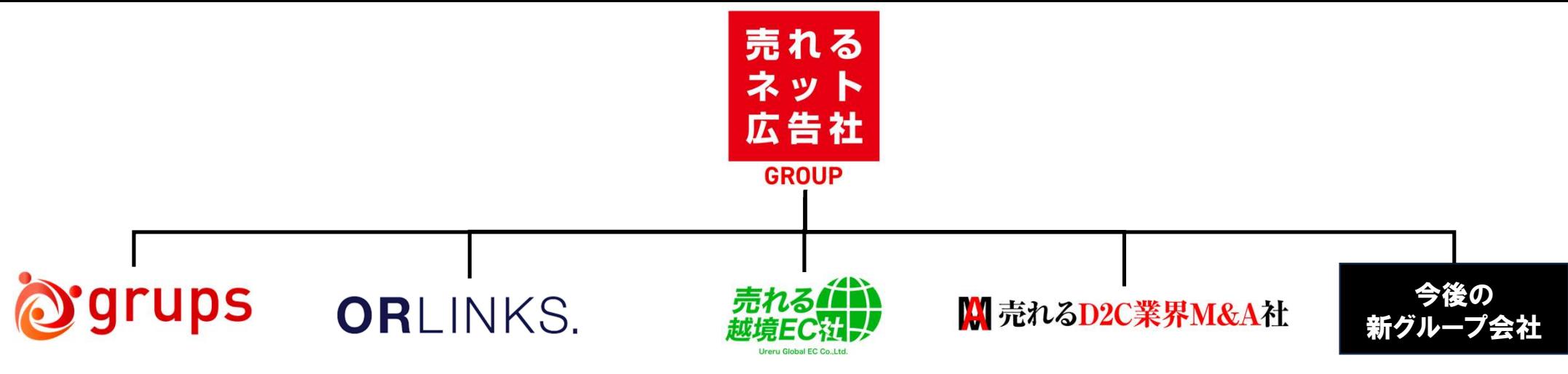
M&Aの狙い

つまり

売れるネット広告社に依頼すれば
ダイレクトマーケティング
(売れる広告)領域は
すべてカバーできる
という世界を目指す！

M&Aの狙い

今後も事業領域を広げ
売れるネット広告社グループ
として発展していくのである！



このビジョンの実現を背景とし
改めて今回の
**株式会社グループの
M&Aの狙いは**

「運用型広告」領域等に強みをもつ 株式会社グループのM&Aを実行したこと

グループの
強み

1 豊富な運用実績

国内外問わず、多種多様な広告媒体の運用実績があり、豊富な広告運用が可能



2 幅広い業界支援

D2C(ネット通販)業界以外でも金融・美容等幅広い業界における多数の支援実績あり



3 自社D2Cのノウハウ

関連会社において別事業としてD2C(ネット通販)事業を行っており、独自のノウハウを保有

ORLINKS.

M&Aの狙い

「運用型広告」「別業界支援」へ事業領域を広げ、
更なる成長をすることが今回のM&Aの狙いである

売れる
ネット
広告社

01 LP特化型
クラウドサービス

売れる
D2C
つくる

02 LP制作



03 成果報酬型広告



04 純広告



05 ネット広告/
LPのコンサルティング



grups

06 運用型広告



12 別業界支援
(食品/不動産/金融/人材等)



株式会社グループの 成長ポテンシャル

株式会社グループの成長ポテンシャル

現在のD2C(ネット通販)業界の課題

現在のD2C(ネット通販)業界の会社の多くは新規獲得のみにフォーカスしたフロー。
CRM*戦略、LTV*戦略、転売対策が疎かになりクライアントは疲弊…。



※CRMとは顧客情報や行動履歴、顧客との関係性を管理し、顧客との良好な関係を構築・促進すること

※LTVとは1人の顧客が生涯を通して企業にもたらす利益のこと

株式会社グルпусの成長ポテンシャル

グルпусの目指す未来

入口から出口までをワンストップで提供

新規獲得 + CRM戦略の構築 + CPO*・LTVを見据えた並走戦略を実行



ワンストップで支援

広告
による
新規獲得

CRM
戦略

LTV
戦略

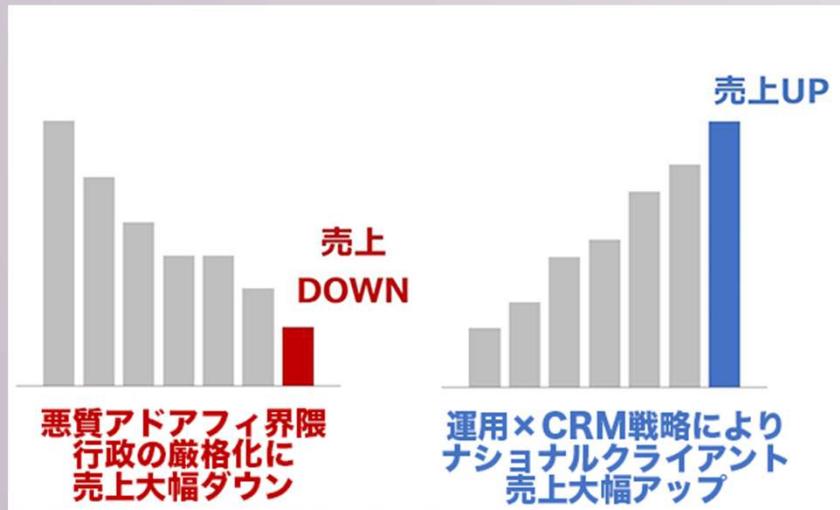
転売
対策

※CPOとは
Cost Per Orderの略語で顧客一人に商品を購入してもらうまでにかかった費用のこと

株式会社グルプスの成長ポテンシャル

現在、飽和状態にあり法令を度外視したアフィリエイト※業界に
終止符を打ちながら、

グルプス独自で培った「運用力」×「ワンストップ戦略」を用いて
業界の健全化と共にメーカーの収益を最大化させ
中小～大企業の予算獲得も強化していく

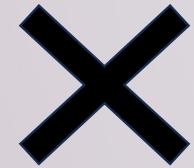


- ステマ※規制
- 行政指導
- 広告媒体の厳格化
- 悪質広告は配信不可

※アフィリエイトとは自分のWEBサイトやブログ、SNSで商品を紹介し、ユーザーが商品を購入することで収益の一部が還元される仕組みのこと
※ステマとはスレルスマーケティングの略語。消費者に特定の商品やサービスについて、宣伝と気づかれないように商品を宣伝したり、商品に関する
クチコミを発信する行為のこと

株式会社グループの成長ポテンシャル

広告
運用力



ワンス
トップ
戦略



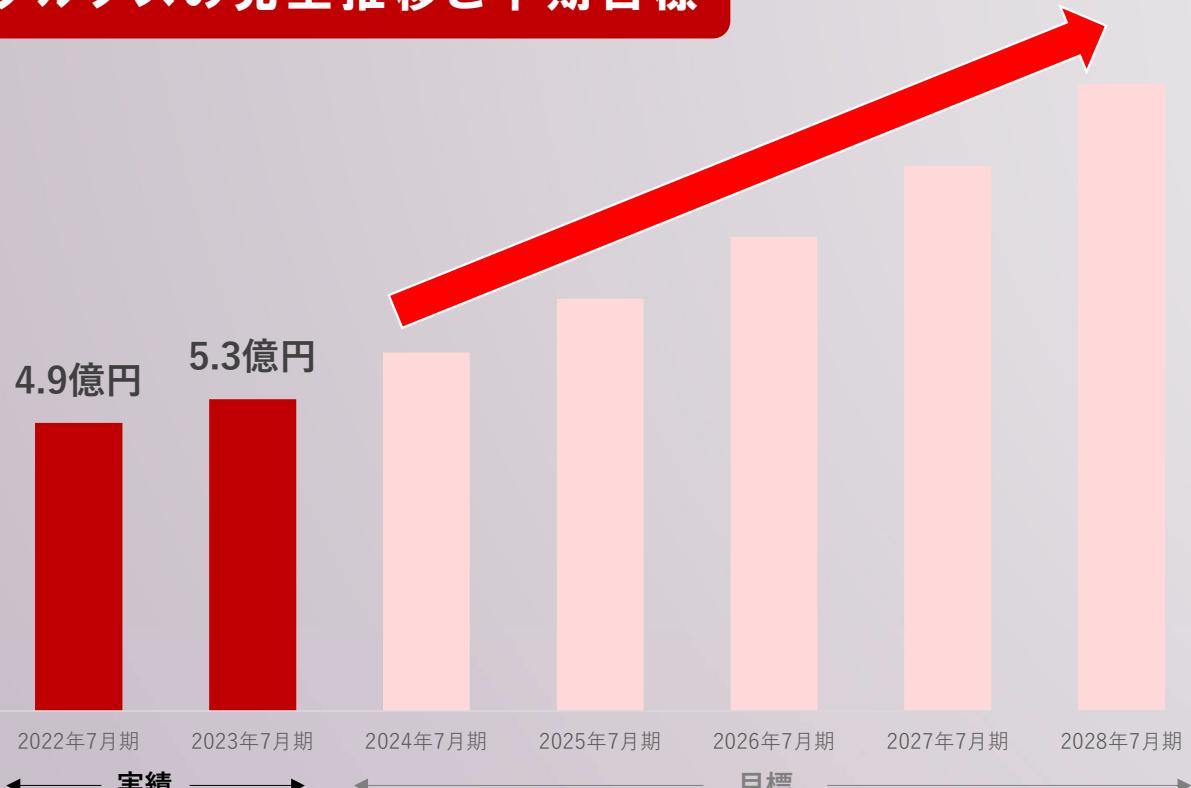
悪質な
広告
排除

クライアントの収益を最大化

大手～中小規模を問わずに成功に導き
予算獲得を強化していく

株式会社グルプスの成長ポテンシャル

グルプスの売上推移と中期目標



※当社想定セグメントに洗い替えの場合

今後の成長に向けた戦略

- 広告運用力の強化
- ワンストップ戦略実現に向けたサービス内容の強化
- 経営管理体制強化による合理化
- 当社と連携した営業力強化による新規顧客の獲得(グループシナジー)

今後も着実な成長を目指す

投資家の皆様には、
ぜひ当社の経営方針と基本戦略をご理解いただき、
グループ（連結）経営で
成長し続ける当社を見守っていただければと存じます。

今後も世界中にたくさんのドラマを創ります！

