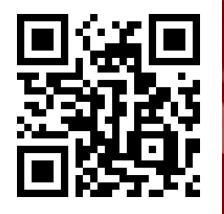


CONFIDENTIAL

# D2C(ネット通販)会社 株式会社オルリンクス製薬 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13日



<https://youtu.be/PIR6gPMIZ9U>

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

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D2C(ネット通販)会社の  
株式会社オルリンクス製薬の全株式を取得し、  
株式会社オルリンクス製薬を完全子会社化

売れる  
ネット  
廣告社

完全子会社化

オルリンクス製薬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

ORLINKS.

# 株式会社オルリンクス製薬 の概要

# 株式会社オルリンクス製薬の概要

## ORLINKS.

### 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

1050万円

### 事業内容

D2C事業

自社美容ブランドのプロデュース / 企画開発 / アフターフォロー  
/ 卸/モールの運営【ORLINKS STOCK.】

### 創業

2018年7月10日

売上高 ※2023年6月期実績を当社セグメントに洗替

2.5億円

### 従業員数

6名

# 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



M&Aの狙い

そして今後も  
「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」  
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  
だらけにする!

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!

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



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

# 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



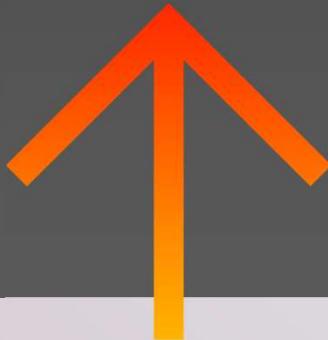
売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

## M&Aの狙い

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



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.

M&Aの狙い

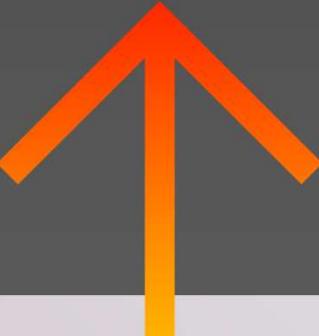
運用型広告※会社である  
『株式会社グループス』を  
M&Aでグループ会社に！



※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

# 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！



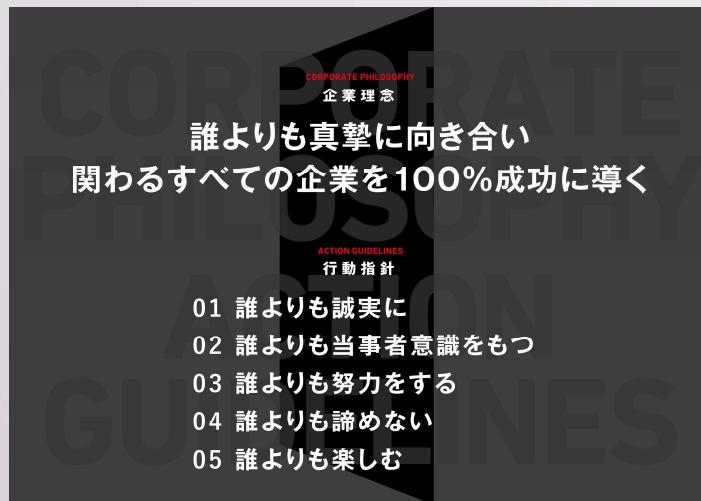
Ureru Global EC Co.,Ltd.



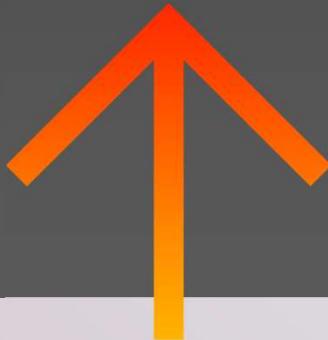
M&Aの狙い

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！

A 売れるD2C業界M&A社



# 新規事業



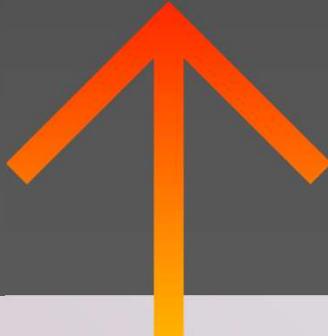
M&Aの狙い

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

SocialGood Confidential

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) ★4(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

延購入者数（累計）  
GMV : USD59.2M (88.8億円)  
72万人

<https://socialgood.inc/>

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

売れるネット廣告社が  
カバーできる領域は広がった！

The grid contains 20 numbered boxes, each representing a service or domain:

- 01 LP特化型 クラウドサービス (卖れるネット廣告社)
- 02 LP制作 (卖れるネット廣告社)
- 03 成果報酬型広告 (卖れるネット廣告社)
- 04 純広告 (卖れるネット廣告社)
- 05 ネット広告/LPのコンサルティング (卖れるネット廣告社)
- 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
- 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) (grups)
- 13 海外(越境)支援
- 14 M&A仲介 (卖れるD2C業界M&A社)
- 15 VC (投資ファンド) (Social Good)
- 16 人材紹介
- 17 人材育成
- 18 自社国内D2C (ORLINKS)
- 19 自社海外D2C (売れるネット廣告社)
- 20 その他

A large red box at the bottom right corner contains the text "売れるネット廣告社 GROUP".

M&Aの狙い

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！

The grid consists of 20 numbered boxes, each representing a different service or domain:

- 01 LP特化型 クラウドサービス** (売れる広告社)  
Icon: A smartphone displaying a landing page.
- 02 LP制作** (売れる広告社)  
Icon: A smartphone displaying a landing page.
- 03 成果報酬型広告** (売れる広告社)  
Icon: A person interacting with a screen showing a graph.
- 04 純広告** (売れる広告社)  
Icon: A computer monitor and a smartphone displaying ads.
- 05 ネット広告/LPのコンサルティング** (売れる広告社)  
Icon: A globe with various icons representing global reach.
- 06 運用型広告** (grups)  
Icon: A person operating a machine with coins and a graph.
- 07 インフルエンサー キャスティング** (influencer team)  
Icon: Three people with microphones and cameras.
- 08 CRM支援** (未)  
Icon: Two people working on a laptop with a CRM interface.
- 09 モール領域支援** (未)  
Icon: A building labeled "MALL".
- 10 ショップ領域支援** (未)  
Icon: A laptop displaying a shop storefront.
- 11 オフライン広告 領域支援** (未)  
Icon: Icons representing offline media like TV, radio, and print.
- 12 別業界支援 (食品/不動産/金融/人材等)** (grups)  
Icon: Icons representing various industries like food, real estate, finance, and人才.
- 13 海外(越境)支援** (未)  
Icon: A person at a desk with a world map.
- 14 M&A仲介** (売れるD2C業界M&A社)  
Icon: Two hands shaking over a deal.
- 15 VC (投資ファンド)** (SocialGood)  
Icon: A hand interacting with a digital interface.
- 16 人材紹介** (未)  
Icon: Two people at a desk.
- 17 人材育成** (未)  
Icon: Stacks of wooden blocks labeled S, K, I, L.
- 18 自社国内D2C** (ORLINKS)  
Icon: A pink background with the text "D2C for JAPAN".
- 19 自社海外D2C** (売れるD2C業界EC)  
Icon: A blue background with the text "D2C for WORLD".
- 20 その他** (未)  
Icon: A collage of marketing terms like DIRECT, MARKETING, VISION, etc.

**売れるネット広告社 GROUP**

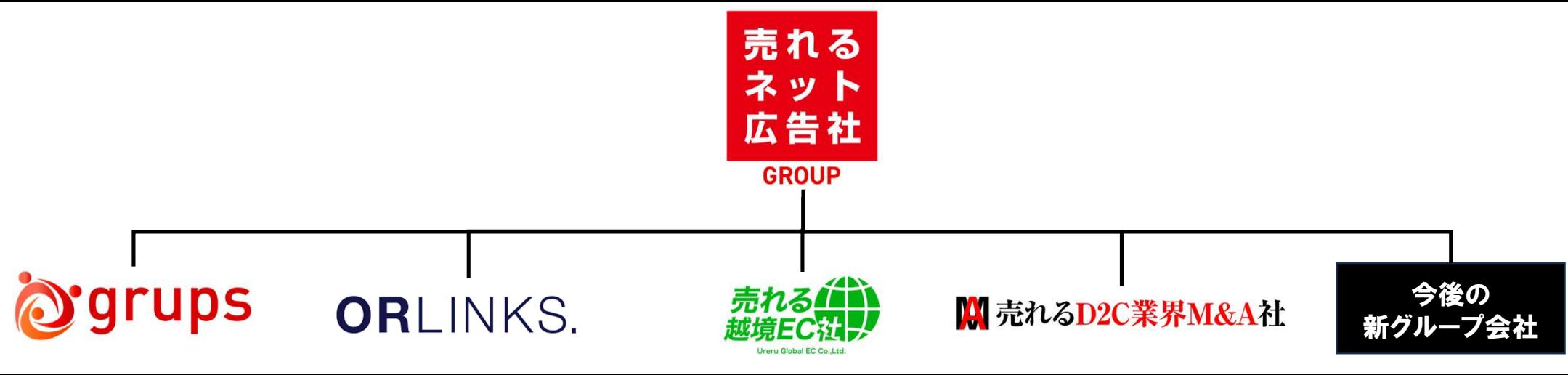
# M&Aの狙い

## 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  
**株式会社オルリンクス製薬の  
M&Aの狙いは**

## 「自社D2C事業」を行う 株式会社オルリンクス製薬のM&Aを実行したこと

オルリンク  
ス製薬の  
強み

### 1 商品開発力

マーケティング目線で  
の商品開発を実施。ニ  
ーズを分析したうえで  
適切な商品を販売。



### 2 自社D2Cのノウハウ

自社においてD2C(ネット  
通販)事業を行ってお  
り、独自のD2C(ネット  
通販)におけるノウハウ  
を保有。

最強の売れるノウハウ<sup>®</sup>  
プラットフォーム

### 3 広告施策内製化

関連会社において別事  
業として広告事業を行  
っており、広告施策全  
体を内製化。



# M&Aの狙い

「自社D2C事業」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



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



# ORLINKS.

18 自社国内D2C

D2C  
for JAPAN

# M&Aの狙い

「ORLINKS」の語源は  
「ALL LINKS～全てを繋ぐ～」を基にした造語

「最高のプロダクトを作る、最高のプロダクトしか作らない」  
そして「その最高のプロダクトで全ての人を繋ぎたい」

という思いをもとに誕生

これからもこの理念のもと商品開発を継続していく

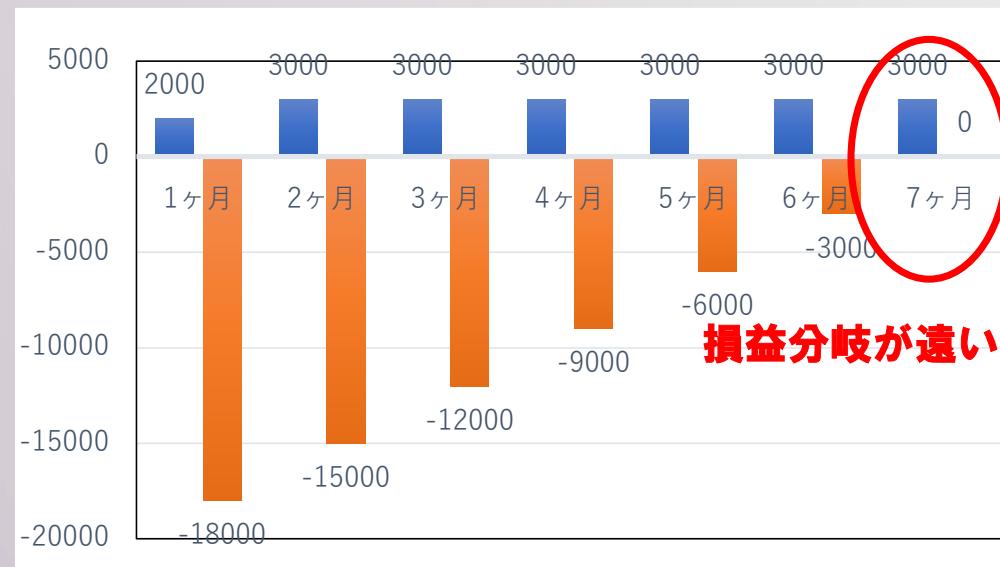


# 株式会社オルリンクス製薬 の成長ポテンシャル

# 株式会社オルリンクス製薬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大量の広告費が先に発生し、数か月後に利益を回収するビジネスモデルであり、赤字が先行…。



# 株式会社オルリンクス製薬の成長ポテンシャル

## 現在のD2C(ネット通販)ビジネスの課題

近年のユーザーリテラシーの向上や競合参入の過多、各種法令の規制等によりネット広告のCPA高騰・LTV悪化は進んでおりD2C(ネット通販)事業者的一部は苦戦・撤退が相次いでいる

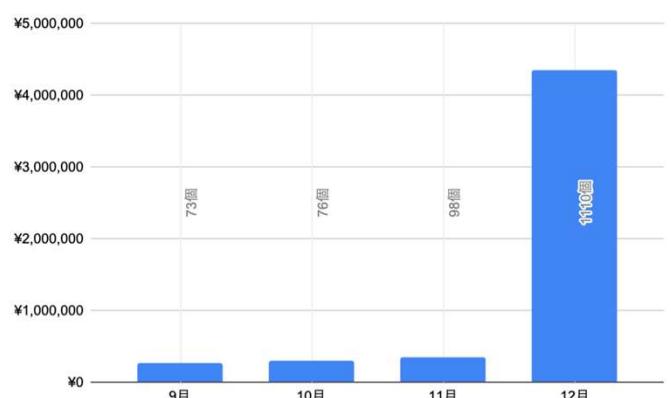


# 株式会社オルリンクス製薬の成長ポテンシャル

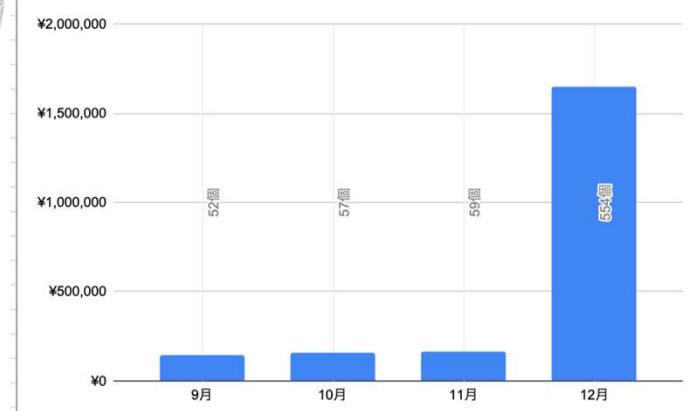
## オルリンクス製薬の目指すD2C（ネット通販）戦略

初動で広告費をかけないSNSを活用した「ソーシャルEC戦略」チームを11月設置  
定期通販に加え、モール販売での獲得が増加、収益率が大幅に改善

KogaO+ の2023年9月～12月 販売実績



Or-cureの2023年9月～12月 販売実績



# 株式会社オルリンクス製薬の成長ポテンシャル

ソーシャルECを活用したモール販売戦略は初動から利益の獲得が可能！  
クライアントのキャッシュフロー・利益率を改善。  
悪質広告を排除し、回収不能をなくすことが可能！

## 「ソーシャルECを活用した モール販売による即時回収型 利益最大化戦略」

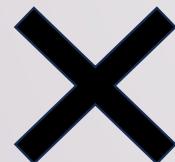


# 株式会社オルリンクス製薬の成長ポテンシャル

「従来広告戦略による定期通販型成長戦略」



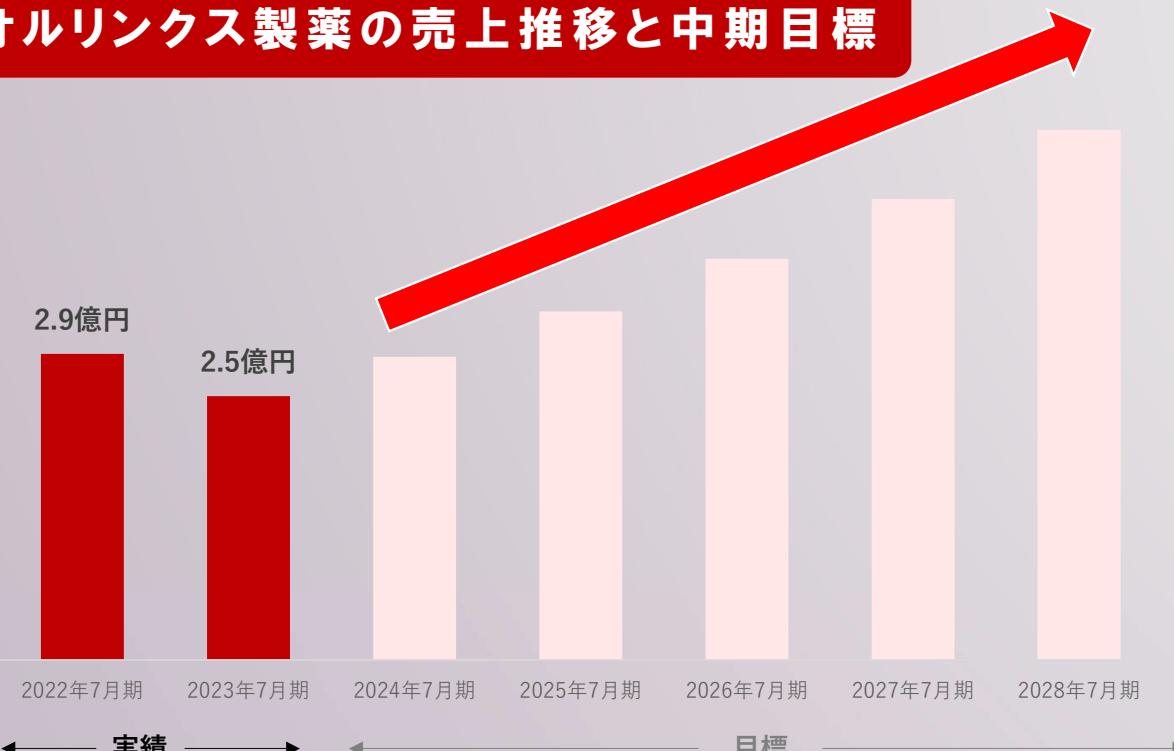
「ソーシャルECを活用したモール販売による即時回収型利益最大化戦略」



## 自社の収益を最大化

# 株式会社オルリンクス製薬の成長ポテンシャル

## オルリンクス製薬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

- ソーシャルEC戦略の強化
- 従来の広告戦略の強化
- マーケットニーズを見極めた新商品の開発
- 効率的な広告設計の検証
- 適性な在庫コントロール



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！

