

売れるD2C業界M&A社 M&A仲介サービス提供 売れるD2C業界M&A社 新設に関する 補足説明資料

売れる
ネット
広告社

GROUP

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22日



CONFIDENTIAL



<https://youtu.be/XK1odhvkEoE>

説明動画はこちら

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

本件概要

本件概要

本件概要

2024年2月
資本金1000万円を出資し、完全子会社として
株式会社売れるD2C業界M&A社を新規で設立。

売れる
ネット
広告社

完全子会社として新設

資本金1000万円を出資し
完全子会社として新設

2024年2月1日に事業開始

 売れるD2C業界M&A社

本件概要

M 売れるD2C業界M&A社

所在地

東京都港区台場2丁目3-1
トレードピアお台場 20階

創業

2024年2月1日

資本金

1000万円

事業内容

M&A仲介事業

本件概要

今回の 株式会社売れるD2C業界M&A社 新設の狙いは

本件概要

D2Cに特化した「**M&A仲介サービス**」を展開する
株式会社売れるD2C業界M&A社を新設したことで



本件概要

「**M&A仲介**」へ事業領域を広げ、更なる成長をすることが今回の子会社新設の狙いである

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



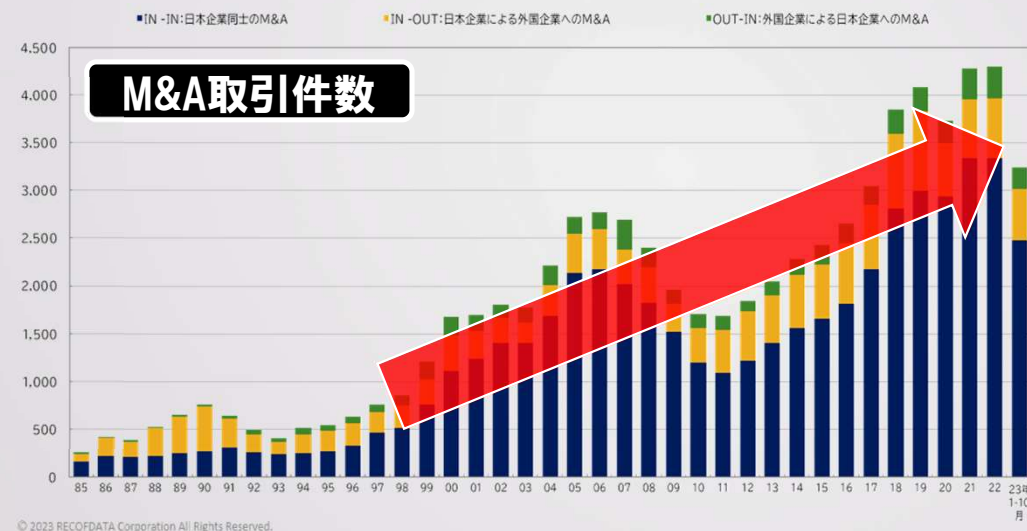
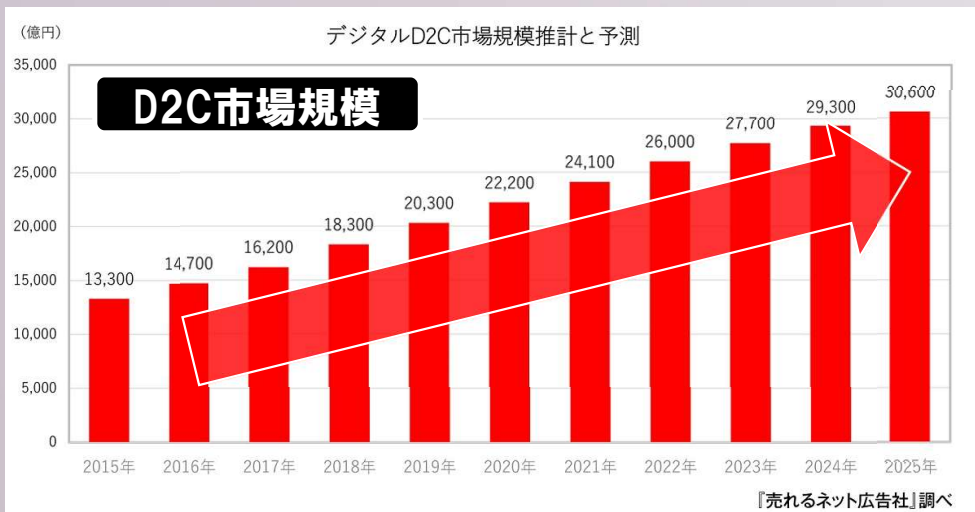
M 売れるD2C業界**M&A**社

14 M&A仲介



売れるD2C業界M&A社の 成長ポテンシャル

売れるD2C業界M&A社の成長ポテンシャル～市場環境～



D2C市場規模は伸びている一方
新規獲得単価の高騰、原価や送料の
負担増などの影響もあり、
好調・不調の二極化が進んでおり
M&Aの需要はより高まると想定される

M&Aの取引件数は顕著に伸びているが
まだ日本においては、M&AよりもIPOの
方が主流(IPO7割・M&A3割)。
一方、アメリカはIPO1割・M&A9割なので
日本のM&Aは更に伸びる可能性がある

売れるD2C業界M&A社の成長ポテンシャル

D2Cに特化したM&A仲介事業

D2C企業の成長をより加速化させる為の
手段の1つとしてM&Aを提案

売り手

D2C企業、広告代理店、コンサル

- ✓ IPO目指していたけど諦めた
- ✓ 資金力がなくてスケールできていない
- ✓ 既存手法での業績拡大に限界を感じている
- ✓ 売却益で違う事業をやりたい
- ✓ 会社を安心して任せられる後任がない



M
売れる
D2C業界M&A社

買い手

D2C企業、広告代理店、コンサル

- ✓ 新たな収益の柱となるブランドを持ちたい
- ✓ 広告運用をインハウス化したい
- ✓ D2C事業を始めたい
- ✓ 自社の株価を上げたい
- ✓ 事業ポートフォリオを組み経営を安定化させたい

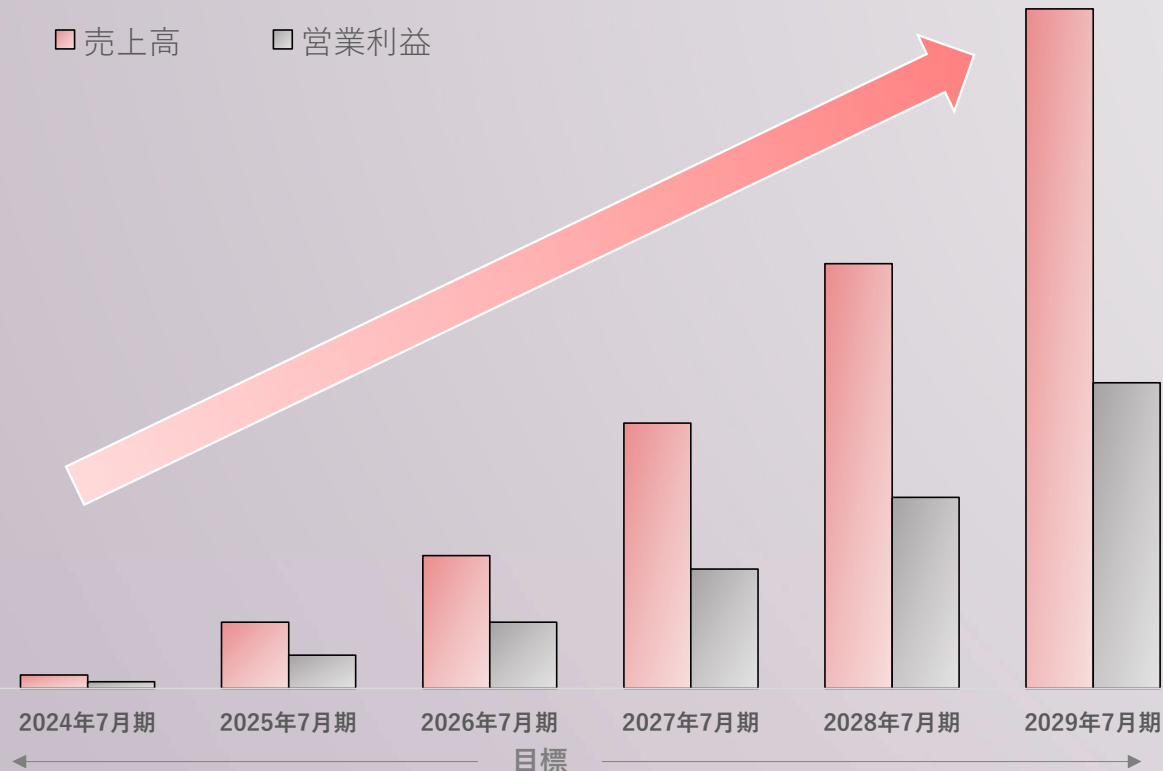
売れるD2C業界M&A社の成長ポテンシャル

D2C企業の成長をより加速させる為の 最適なパートナーを見つける精度の高いマッチング

- ✓ **1万社以上ある豊富なネットワークを活用**
D2C業界に特化したサービスを14年以上提供し続けてきた
売れるネット広告社のネットワークを活用し最適なパートナーを見つける
- ✓ **ビジネスモデルの理解が深い**
D2C業界、ダイレクトマーケティングに長年携わってきた知見を活かし
事業シナジーの高いパートナーをマッチング

売れるD2C業界M&A社の成長ポテンシャル

売れるD2C業界M&A社の中期目標



今後の成長に向けた戦略

- 2027年7月期までは『D2C業界に特化』することでノウハウを効率良く蓄積
- 『業務フローの仕組化・効率化』による高い営業利益率の維持
- 2028年7月期以降ノウハウの横展開・人材育成による『D2C業界以外への領域拡大』

今後着実な
成長を目指す

今後の成長戦略について

今後の成長戦略について

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



今後の成長戦略について

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!**

今後の成長戦略について

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**

今後の成長戦略について

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

今後の成長戦略について

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**

今後の成長戦略について

**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！**

今後の成長戦略について

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



今後の成長戦略について

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

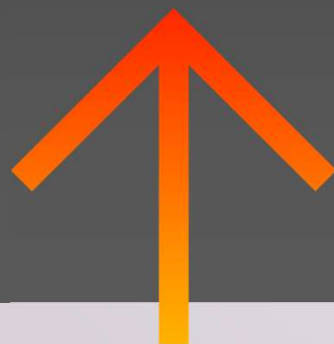


今後の成長戦略について

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

ORLINKS.

新設グループ会社2社



今後の成長戦略について

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

CORPORATE PHILOSOPHY
企業理念
誰よりも真摯に向き合い
関わるすべての企業を100%成功に導く

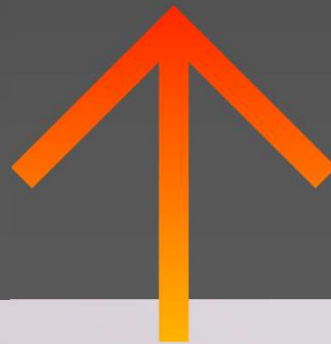
ACTION GUIDELINES
行動指針
01 誰よりも誠実に
02 誰よりも当事者意識をもつ
03 誰よりも努力をする
04 誰よりも諦めない
05 誰よりも楽しむ

今後の成長戦略について

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！



新規事業

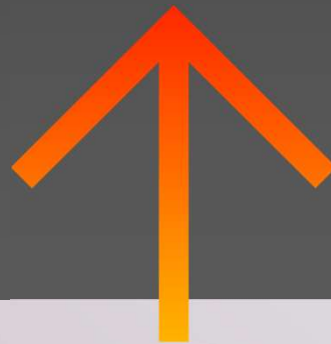


今後の成長戦略について

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！



VC投資(ファンド)1社



今後の成長戦略について

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！



今後の成長戦略について

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

今後の成長戦略について

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をつくる <small>売れるネット広告社</small>	02 LP制作 <small>売れるネット広告社</small>	03 成果報酬型広告 <small>売れるネット広告社</small>	04 純広告 <small>売れるネット広告社</small>	05 ネット広告/LPのコンサルティング <small>売れるネット広告社</small>	06 運用型広告 <small>groups</small>	07 インフルエンサー/キャスティング <small>influencer team</small>
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 <small>groups</small> (食品/不動産/金融/人材等)	13 海外(越境)支援	14 M&A仲介 <small>売れるD2C業界M&A社</small>
15 VC (投資ファンド) <small>SocialGood</small>	16 人材紹介	17 人材育成	18 自社国内D2C <small>ORLINKS.</small> D2C for JAPAN	19 自社海外D2C <small>売れる超域EC社</small> D2C for WORLD	20 その他 DIRECT MARKETING	売れるネット広告社 GROUP

今後の成長戦略について

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！

今後の成長戦略について

そして最終的には

今後の成長戦略について

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をつくる <small>売れるネット広告社</small>	02 LP制作 <small>売れるネット広告社</small>	03 成果報酬型広告 <small>売れるネット広告社</small>	04 純広告 <small>売れるネット広告社</small>	05 ネット広告/LPのコンサルティング <small>売れるネット広告社</small>	06 運用型広告 <small>groups</small>	07 インフルエンサー/キャスト <small>influencer team</small>
08 CRM支援 <small>未</small>	09 モール領域支援 <small>未</small>	10 ショップ領域支援 <small>未</small>	11 オフライン広告領域支援 <small>未</small>	12 別業界支援 <small>groups</small> (食品/不動産/金融/人材等)	13 海外(越境)支援 <small>未</small>	14 M&A仲介 <small>売れるD2C業界M&A社</small>
15 VC (投資ファンド) <small>SocialGood</small>	16 人材紹介 <small>未</small>	17 人材育成 <small>未</small>	18 自社国内D2C <small>ORLINKS.</small>	19 自社海外D2C <small>売れる超EC社</small>	20 その他 <small>未</small>	売れるネット広告社 GROUP

今後の成長戦略について

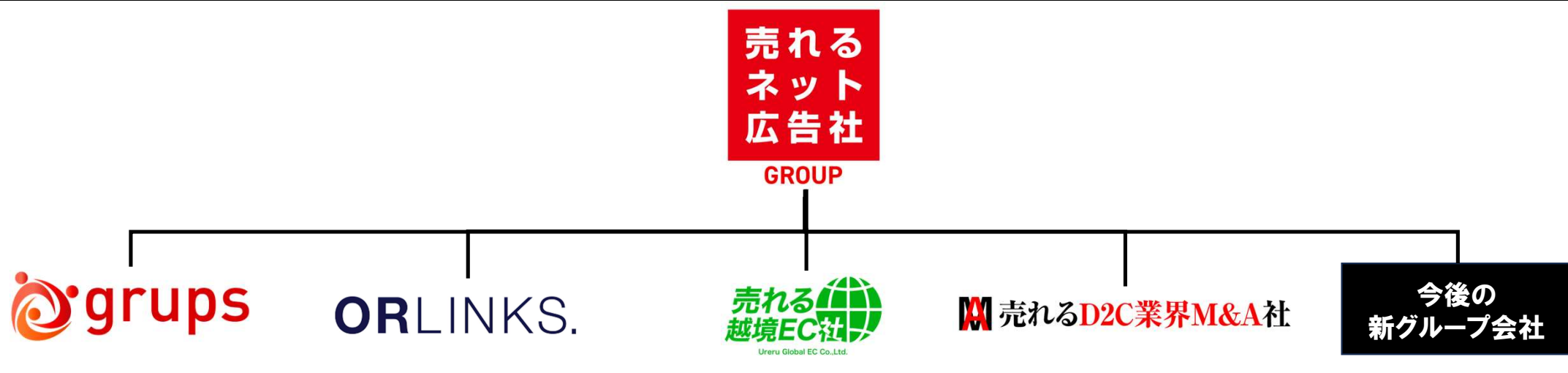
つまり

今後の成長戦略について

**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！**

今後の成長戦略について

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！



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！

売れる
ネット
広告社

売れる
ネット
広告社
GROUP