

CONFIDENTIAL



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

Best Workplaces™ Asia's Best Workplaces

Great Place To Work. 2021



18830033(03)

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

A 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



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



<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

M 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

資本金

1000万円

創業

2024年2月1日

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



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



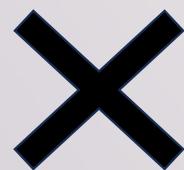
03 成果報酬型広告



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



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

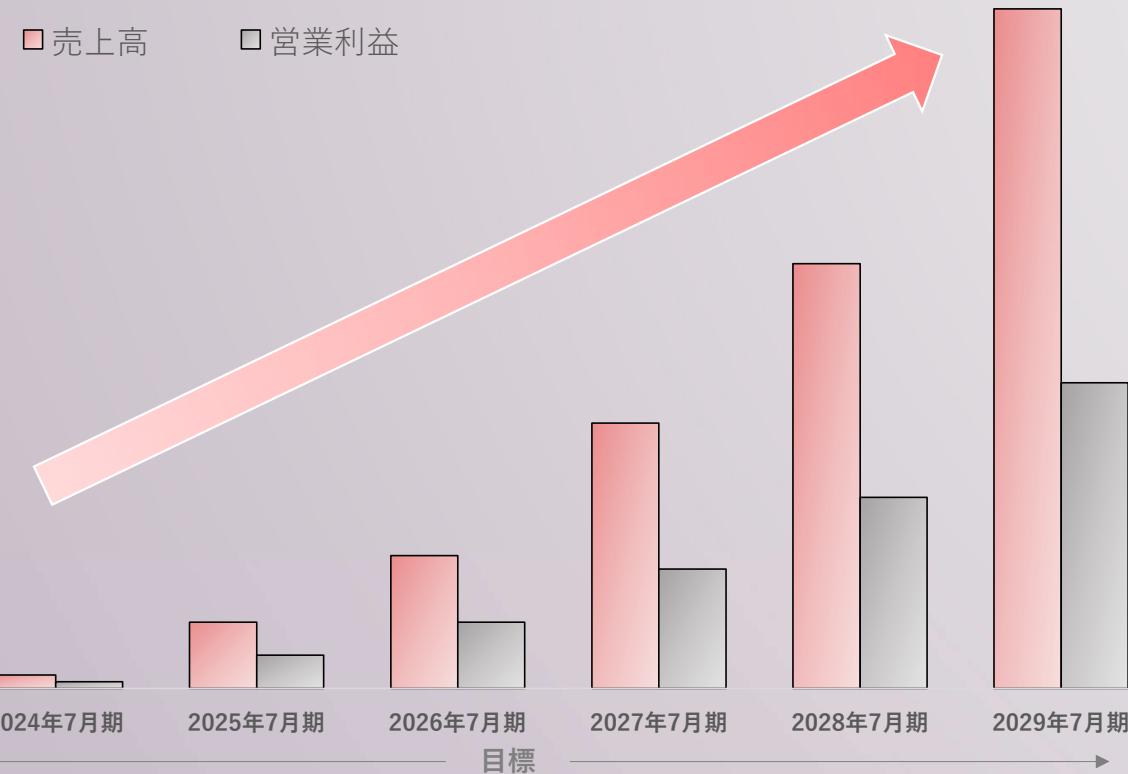
D2C業界に特化したサービスを14年以上提供し続けてきた
売れるネット広告社のネットワークを活用し最適なパートナーを見つける

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!



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

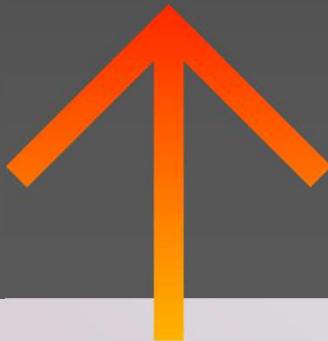
今後の成長戦略について

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

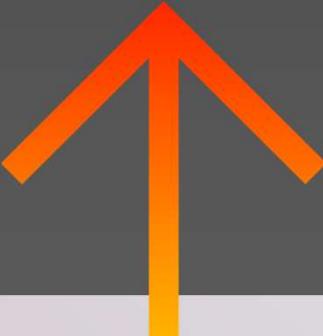
ネットユーザーの広告反応目標に達成するよう、リアルタイムに入札額やクリエイティブ、ターゲット等を変更・改善しながら運用し続けていく広告のこと

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！

ORLINKS.

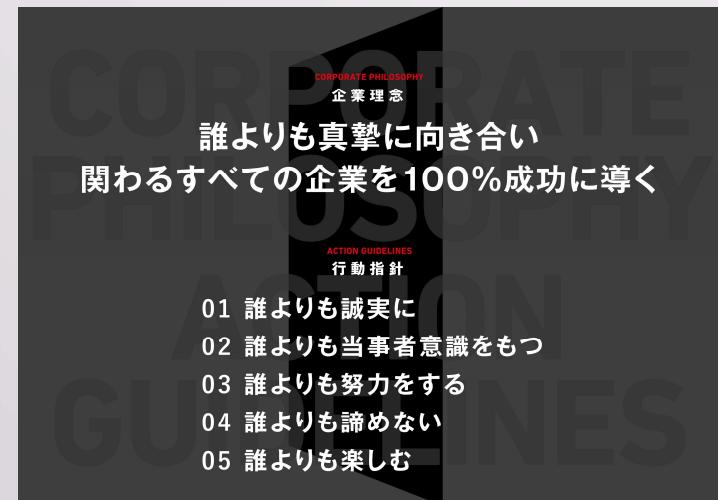
新設グループ会社2社



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！

A 売れるD2C業界M&A社



今後の成長戦略について

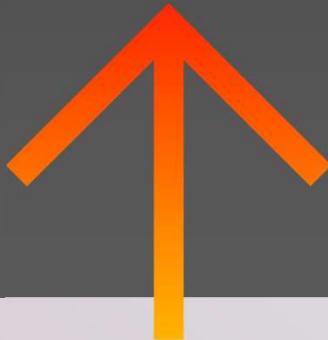
越境ECを行う
『株式会社売れる越境EC社』を
グループ会社として新設！



Ureru Global EC Co.,Ltd.



新規事業

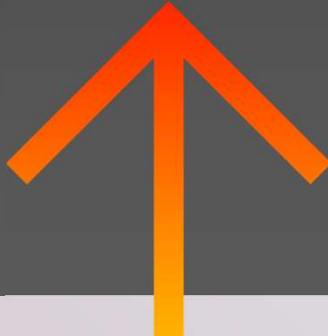


今後の成長戦略について

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！



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
世界各箇所で上場している
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)

<https://socialgood.inc/>

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！

The grid contains 20 numbered boxes, each representing a different service or support area:

- 01 LP特化型 クラウドサービス (卖れるD2C つくる)
- 02 LP制作 (卖れるD2C 広告社)
- 03 成果報酬型広告 (卖れるD2C 広告社)
- 04 純広告 (卖れるD2C 広告社)
- 05 ネット広告/LPのコンサルティング (卖れるD2C 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
- 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) (SocialGood)
- 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D2C 越境EC)
- 20 その他

A large red box at the bottom right corner contains the text "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!

The grid consists of 20 numbered boxes, each representing a different service or support area. Most boxes include the text "売れる広告社" (Selling Advertising Company) in the top right corner.

- 01 LP特化型 クラウドサービス (売れる広告社)
- 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 (売れるD2C業界M&A社)
- 15 VC (投資ファンド) SocialGood (未)
- 16 人材紹介 (未)
- 17 人材育成 (未)
- 18 自社国内D2C ORLINKS. (D2C for JAPAN)
- 19 自社海外D2C 越境EC (D2C for WORLD)
- 20 その他 (未)
- 売れるネット広告社 GROUP

今後の成長戦略について

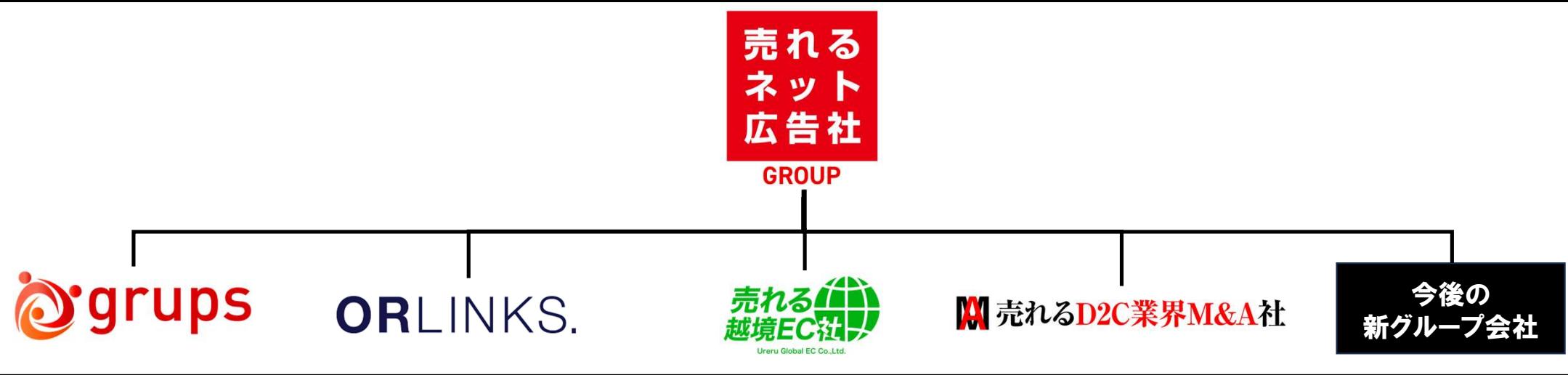
つまり

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！

