



Best Workplaces™

Great Place To Work. JAPAN 2024

Best Workplaces™ for Women

Great Place To Work. JAPAN 2024

Best Workplaces™ in Kyushu & Okinawa

Great Place To Work. JAPAN 2025

Asia's Best Workplaces 2021



Technology Fast 50 2020 Japan WINNER Deloitte.

Technology Fast 500 2020 APAC WINNER Deloitte.

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

売れる ネット 広告社 GROUP

東証プライム上場アドウェイズ(証券コード2489)より
2025年12月期【年間取扱高36億円】(黒字)予定の
「ADWAYS CHINA」及び「ADWAYS ASIA」
株式取得(子会社化)及び中国市場本格進出

【基本合意書締結に関する補足説明資料】

売れるネット広告社グループ株式会社
代表取締役社長CEO

加藤公一郎



<https://youtu.be/dFOhrtetolc>
説明動画はこちら

売れる
ネット
広告社
GROUP



中 国 市 場 本 格 進 出



【M&A基本合意書締結!】

売れるネット広告社グループ(証券コード9235)、
東証プライム上場アドウェイズ(証券コード2489)より

年間取扱高 **36億円** 「ADWAYS CHINA/ASIA」の株式取得(子会社化)!!!

今回のM&Aサマリー

売れるネット広告社グループ(9235)は、株式会社アドウェイズ(2489)の中国子会社である「ADWAYS CHINA」及び「ADWAYS ASIA」の全株式を取得し、子会社化することについて基本合意書を締結。

①

巨大な事業基盤の獲得

年間取扱高36億円・黒字見通しの「ADWAYS CHINA」及び「ADWAYS ASIA」をグループ化することで、中国ビジネスの強固な足場を一挙に確立。

②

サービス領域の拡張

従来のD2C・EC支援に加え、アプリ広告、ブランディング、ライブコマースまで、デジタルマーケティングの全領域をカバー。

③

グローバル成長の加速

世界最大級のEC・SNS大国である中国市場への本格参入により、中長期的な売上成長と企業価値の向上を実現します

今回のM&Aサマリー

「ADWAYS CHINA」及び「ADWAYS ASIA」
2025年12月期の見通しは黒字で進行中

取扱高

36 億円

売上総利益

5.2 億円

営業利益

18 百万円



事業概要について

「ADWAYS CHINA」及び「ADWAYS ASIA」の事業ポテンシャル

「ADWAYS CHINA」及び「ADWAYS ASIA」は、単なる広告代理店ではなく、現地の商習慣に精通し、テクノロジーとクリエイティブを融合させた高度なソリューションを提供。



アプリマーケティング

アプリ開発者向けに、ユーザー獲得から課金促進までをフルファネルで支援。独自の計測ノウハウと運用力で、数多くのアプリ事業成長に寄与しています。



ブランド広告支援

インフルエンサー(KOL/KOC)を活用したSNSマーケティングや、オンライン・オフラインを組み合わせたキャンペーン設計により、中国での認知拡大を実現します。



ライブコマース・EC

中国市場で爆発的な影響力を持つライブコマースや、主要ECプラットフォームを活用したプロモーション支援に注力しています。

事業譲り受けの理由

理由①: グローバル競争における決定的な優位性の確保

世界最大級のデジタル市場である中国において、確固たる基盤を持つことは、グローバル競争における決定的な優位性になる。「小型株が巨大市場に打って出る」という挑戦は、当社の成長ポテンシャルを劇的に拡大。

中国のシステムは独自に進化しており、外部からの新規参入は極めて困難。

今回の買収により、当社はこの巨大市場への「プラチナチケット」を手に入れたと言える。

中国のEC・SNS市場規模

No.1

世界最大級のユーザー数と
消費額を誇る巨大マーケット

獲得する事業規模

36 億円

ADWAYS CHINA・ASIAが有する
実績ベース

事業譲り受けの理由

理由②：提供価値進化(フルファネル・マーケティング実現)

今回の事業取得により、当社グループの支援領域は「獲得(CPA)」中心から、ブランディングを含む「フルファネル」へと進化。

顧客のあらゆるマーケティング課題に対し、最適なソリューションを提供可能。



認知・ブランディング

中国SNSやインフルエンサーを活用し、ブランドの認知度向上とファンづくりを支援



獲得・コンバージョン

「最強の売れるノウハウ®」と現地運用力を駆使し、高効率な顧客獲得を実現



CRM・LTV最大化

獲得した顧客を優良顧客へ育成し、長期的な収益性を最大化させるリピート施策を展開。

事業譲り受けの理由

理由③：事業領域の拡大（アプリ・ブランド広告への参入）

従来のD2C・EC領域にとどまらず、新たな収益の柱を構築。

クライアントの裾野を広げることで、グループ全体の事業ポートフォリオを強固に。



アプリ広告領域へ参入

ゲームやツールなど、アプリサービスを展開する企業に対し、ユーザー獲得を含めた総合的なマーケティング支援を提供開始。



ブランド広告領域の開拓

ブランディング重視の大手企業やブランド広告主に対し、認知から獲得までをシームレスにつなぐ提案が可能

シナジーの創出

シナジー：ノウハウ × ネットワーク

今回のM&Aの最大の提供価値は、両社の強みが完璧な補完関係にある。

当社の長年にわたる通販支援ノウハウを、ADWAYS CHINA及びADWAYS ASIAが持つ強力な現地運用力に乗せることで、これまでにない高付加価値サービスが誕生。単なる足し算ではなく、ビジネスを加速させる「掛け算のシナジー」を創出。



Ureru Net Ad Group

「最強の売れるノウハウ®」
長年の実績に基づく通販における
成功メソッド

ADWAYS CHINA

「現地運用とメディア網」
中国市場の圧倒的ネットワーク

Cross-border EC Success

「越境ECの成功体制」
Global Marketing Platform
による事業成長

今後の成長ロードマップ

株式取得はゴールではなく、スタートに過ぎない。
アドウェイズグループとの良好な関係を維持しながら、さらなる事業拡大を目指す。

1

PMI(統合プロセス)の迅速化

組織・文化の融合を早期に進め、シナジー効果を最短で業績に反映。

2

アドウェイズグループとの協業

テクノロジー、データ、メディアネットワークを相互活用し、共同商品開発や顧客紹介スキームを構築。

3

海外売上比率の拡大

中国を起点としたグローバル展開を加速させ、国内市場の変動に左右されない強固な収益体質を構築。

今後の展望

世界へ挑む、新たな成長ステージへ！

本件を契機として、売れるネット広告社グループは
「国内グロース企業」から
「グローバル・マーケティング・カンパニー」へと進化。

類例の少ないスケールの海外展開を通じ、
中長期的な売上成長と収益性向上を実現し、
株主の皆様への価値還元を最大化。

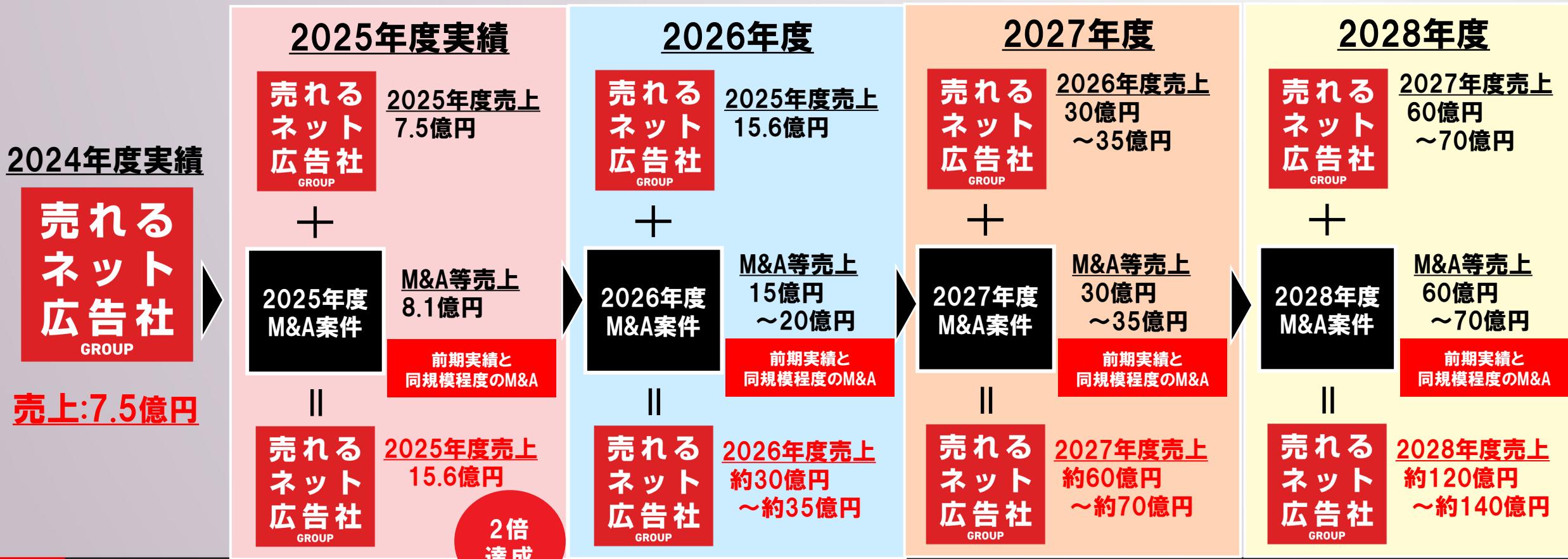
**中国市場×36億円規模×黒字の事業基盤を
一気に取り込みグローバル成長シナリオを現実へ！**



売上高100億円・時価総額250億円に向けて

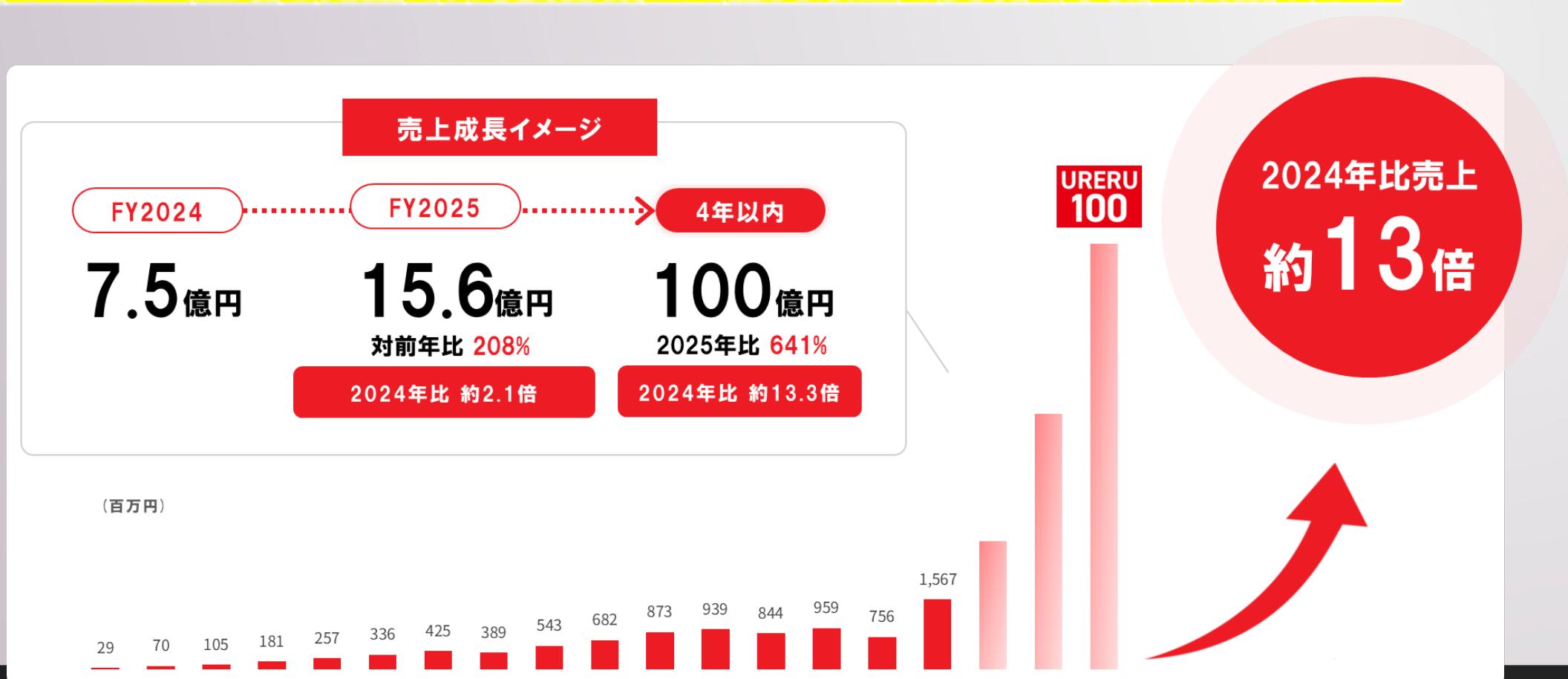
今後も「新会社設立」や「前年の売れるネット広告社グループ売上高」と同規模程度の売上高のM&Aを実行していく計画！
「戦略的同規模M&A」を実行し、グループ(連結)経営で売上・利益の拡大を目指す！！！

【戦略的同規模M&Aイメージ図】※イメージ図であり確定情報ではございません。



売上高100億円・時価総額250億円に向けて

今後は「既存事業の成長」・「M&A事業による成長」・「新規事業による成長」を融合して、
売れるネット広告社グループとして、「4年以内(2028年)を目途に売上高100億円=【Ureru100】」
および「今後のプライム上場も見据え、時価総額250億円以上の実現を本気で目指す！」



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
大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
廣告社
GROUP

売れる
ネット
廣告社
GROUP

売れるネット廣告社グループ株式会社
東証グロース市場(証券コード:9235)