

CONFIDENTIAL

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

# 事業計画及び 成長可能性に関する事項

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10月31日



<https://youtu.be/Bw9ScgQy0QQ>

説明動画はこちら

© Ureru Net Advertising Group Co.,Ltd.

INDEX

1

# 会社概要

CORPORATE PHILOSOPHY

企業理念

“最強の売れるノウハウ®”を用いて  
関わるすべての企業を100%成功に導くことで  
世界中にたくさんのドラマを創る

ACTION GUIDELINES

行動指針

- 01 クライアントの目標を「自分事」として執着し、100%達成させるために命がけで「行動」し続ける
- 02 “最強の売れるノウハウ®”を生み出すために、24時間365日「IDEA」を考え続け、「チャレンジ」し続ける
- 03 “最強の売れるノウハウ®”を100%全社で「蓄積・共有」し、すべてのクライアントに「提供」し続ける



【A/Bテスト】の  
試行回数 **日本一**  
UA-JAPAN RECORDS

# 加藤公一レオ

株式会社 売れるネット広告社  
代表取締役社長 CEO



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。  
西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社ADKホールディングスにて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、担当した多くのクライアントのネット広告を大成功させる。その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。  
「やずやベストパートナー賞」受賞。「Webクリエーション・アワード Web人貢献賞」受賞。「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー ジャパン九州地区」受賞。  
広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で3年連続人気スピーカー1位。「全日本DM大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards審査員」、「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』（日本文芸社）、『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』（ダイヤモンド社）、『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』（impress Digital Books）。D2C（ネット通販）のネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス『売れるD2Cつくーる』を監修。

## 【資格】

- ・「通販エキスパート検定1級」
- ・「JDMA認証 DMアドバイザー」
- ・「TOEIC 940点」
- ・「英検 1級」
- ・「国連英検 A級」 他多数

## 【取材実績】

- ・「RKB毎日放送」
- ・「テレビ西日本」
- ・「テレビ大阪」
- ・「関西テレビ」
- ・「日経新聞」
- ・「朝日新聞」
- ・「毎日新聞」
- ・「通販新聞」
- ・「宣伝会議」 他多数

## 【連載実績】

- ・「日経ビジネスオンライン」
- ・「日経デジタルマーケティング」
- ・「ダイヤモンドオンライン」
- ・「ネットショップ担当者フォーラム」
- ・「スタートライズ広告ニュース」
- ・「ECzine」
- ・「MarkeZine」
- ・「ECのミカタ」
- ・「Marketing Bank」
- ・「月刊ネット販売」
- ・「販促会議」
- ・「日本流通産業新聞」 他多数

## 【講演実績】

- ・「宣伝会議」
- ・「日経 NET Marketing FORUM」
- ・「ダイレクトマーケティングフェア」
- ・「ネットショップ担当者フォーラム」
- ・「ECフェス」
- ・「通販ソリューション展」
- ・「マーケティング白熱会議」
- ・「イーコマースフェア」
- ・「アドテック（東京・関西・九州・韓国）」
- ・「日本ダイレクトマーケティング学会」
- ・「日本広告学会 全国大会」
- ・「健康博覧会」
- ・「日本マーケティング協会」 他多数

## 著書



ネット広告&通販の第一人者が明かす

**100%確実に  
売上がアップする  
最強の仕組み**

著者 加藤公一レオ  
出版社 ダイヤモンド社  
サイズ 単行本（ソフトカバー）  
ページ数 272p  
発行年月 2015年03月  
価格 2,090円（税込）

Amazonにて  
**総合第1位**になりました！

# 会社概要

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP



## 東京オフィス

〒135-0091

東京都港区台場2-3-1

トレードピアお台場 20階

TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563



## 福岡オフィス

〒814-0001

福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8

RKB放送会館 4階

TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540



# クライアント一覧

やずや

山田養蜂場  
YAMADA BEE FARM

House

DUO

FANCL

正直品質。

NEVER SAY NEVER

ロート製薬

掘りだそう、自然の力。

Calbee

jimos one to only one

kao

Eisai

LION

FABIUS

MANARA

北の達人 コーポレーション  
Meister in the North

はびねすくらぶ

SUNSTAR

Aji  
AJINOMOTO.

アンファー

フィネス

BULK HOMME

他多数

※ 印刷代別添

## 会社概要（直近の取り組み）

売れるネット広告社グループは「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」というビジョンを掲げ提供できるサービス領域を広げていく方針を計画。現在ダイレクトマーケティング領域において重要と考え上場してから「20の領域」=「URERU TARGET 20」へ事業展開を進行中！

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！

URERU  
TARGET 20



# 会社概要（直近の取り組み）



上場からたった1年間で「6社のM&A・2社のグループ会社新設・4つの新規事業・1社への出資・1社との業務提携契約」を実施！！これらにより売れるネット広告社グループはカバー領域が大きく広がり提供サービスが増加！！

M&A (6社)			グループ会社 (2社)	新規事業 (4事業)	
●運用型広告会社 	●中国越境EC事業 	●キitting事業 	●越境ECサービス 	●インフルエンサー 	●CRM 
●自社国内D2C会社 	●BtoB特化型通信機器レンタル会社 	●アメリカ通信回線端末仕入・卸提供事業 	●M&A仲介サービス 	●Amazonコンサル 	●AI/データマーケティング 

**出資 (1社)**

●暗号資産還元プラットフォーム運営

**業務提携 (1社)**

●ラジオ媒体

<b>01</b> LP特化型クラウドサービス 	<b>02</b> LP制作 	<b>03</b> 成果報酬型広告 	<b>04</b> 純広告 	<b>05</b> ネット広告/LPのコンサルティング 	<b>06</b> 運用型広告 	<b>07</b> インフルエンサー/キャスト 
<b>08</b> CRM支援 	<b>09</b> モール領域支援 	<b>10</b> ショップ領域支援 	<b>11</b> オフライン広告領域支援 	<b>12</b> 別業界支援 (食品/不動産/金融/人材等) 	<b>13</b> 海外(越境)支援 	<b>14</b> M&A仲介 
<b>15</b> VC (投資ファンド) 	<b>16</b> 人材紹介 	<b>17</b> 人材育成 	<b>18</b> 自社国内D2C 	<b>19</b> 自社海外D2C 	<b>20</b> その他 	<b>売れるネット広告社 GROUP</b>



## 会社概要（ビジョン・直近の取り組み）

なお、現在まだサービス提供できていない「URERU TARGET 20」領域については「10.ショップ領域支援」、「16.人材紹介」、「17.人材育成」のみとなっており、**今後M&Aや新設子会社等を設立することでサービス提供を実現！**



### ショップ領域支援領域の開拓

ECショップの運営方法やコンサルティング等、広告戦略、商品購入までの導線や注文の仕組みまで含め、総合的に企画・提案し課題を解決する事業



### 人材紹介領域の開拓

人材を採用したい企業と仕事を探している求職者の間に立って、求人紹介や転職活動のサポートなどの転職支援サービス



### 人材育成領域の開拓

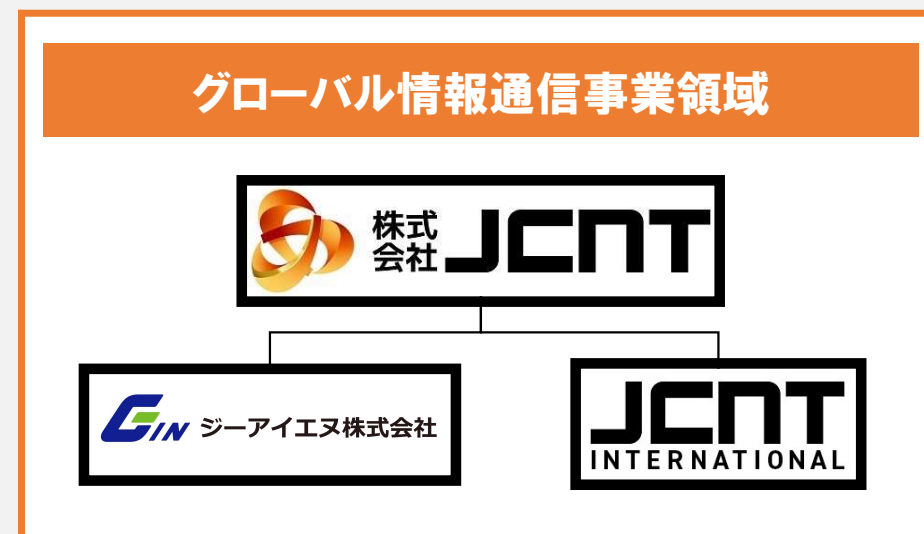
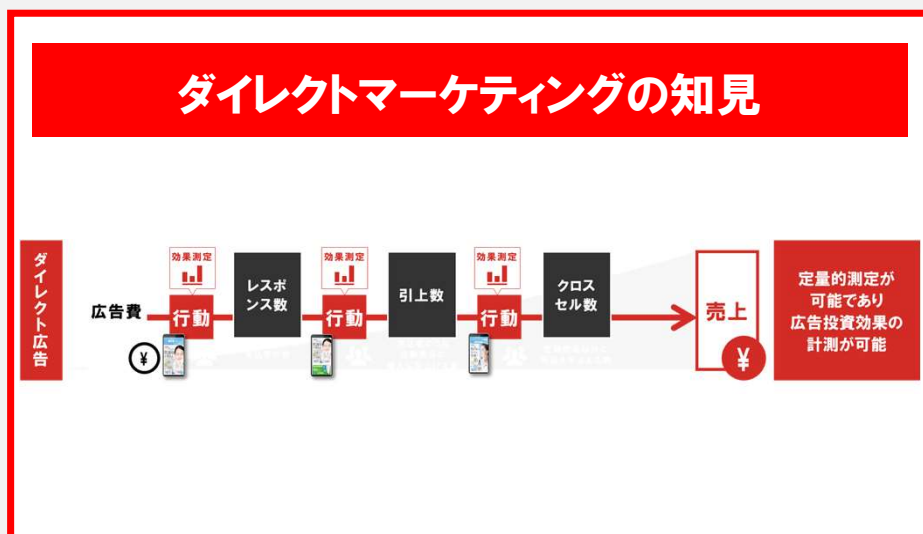
ダイレクトマーケティング関連の人材の育成に関する業務をサポートし、研修プログラムの設定や人材が育つための環境づくりなど様々な課題解決を目指す事業

## 会社概要（直近の取り組み）

また、2024年8月に株式会社JCNTのM&Aを行い、「**ダイレクトマーケティングの知見**」×「**グローバル情報通信事業領域**」にチャレンジし、収益の拡大を目指している！

当社が培ってきた「ダイレクトマーケティング」の知見を活かすことのできるグローバル情報通信事業領域に参入することで「**第2の事業領域**」を作り、**事業を多角化することでより安定した経営体制の構築実現を目指している！**

※グローバル情報通信事業領域に関するビジョン・成長戦略等については後段に記述。



## 会社概要（直近の取り組み）

なお、2024年7月期は前頁のM&Aも含め

「①ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充」/「②AIテクノロジー（人口知能）への対応」  
「③海外市場へのチャレンジ」/「④新規事業領域への参入」を軸に様々な投資も実行してきた！

### ① ダイレクトマーケティング領域のサービス拡充

 grups ORLINKS.

 売れるD2C業界M&A社

 influencer team

 amazon

 CAP  
Connected-one Affiliate Platform

### ② AIテクノロジーへの対応

 AI マーケティング  
AIデータチーム

AIライティング機能検証

JAPAN AIとの業務提携

 Fotographer.ai

 AI ランディングページ自動生成  
AI生成機能β

### ③ 海外市場へのチャレンジ

 売れる  
越境EC社  
Ureru Global EC Co., Ltd.



 amazon  ebay

 アメリカ駐在員事務所

### ④ 新規事業領域への参入

 株式会社 JCNT

 GIN ジーアイエヌ株式会社

 SocialGood

## 会社概要（重要な経営指標 2025年7月期）

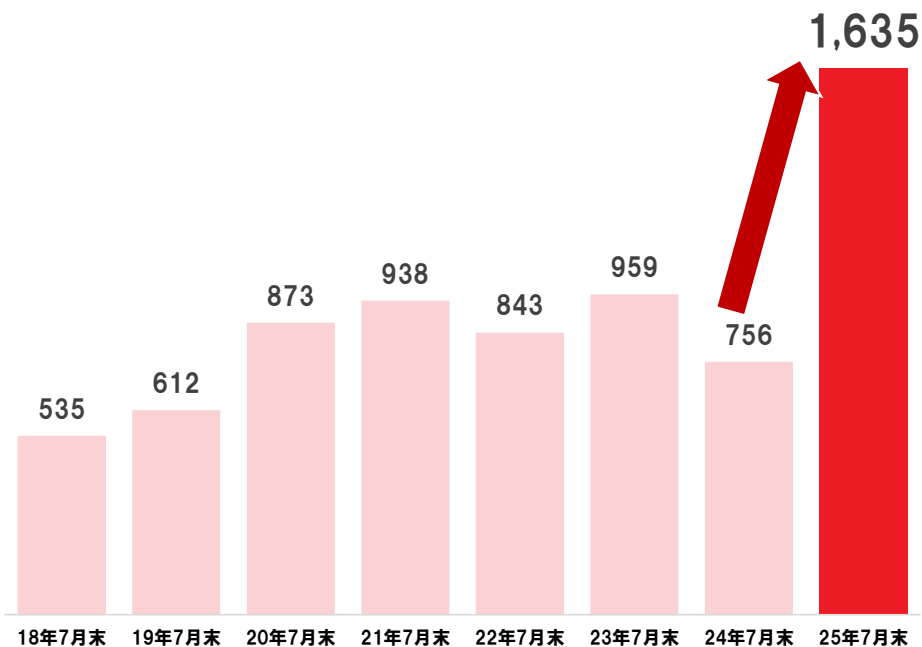
2025年7月期の**売上高**については前期比**216.2%**の**1,653**百万円、**営業利益**は**3**百万円の**黒字化**を計画！！

（2024年9月17日に「2025年7月期 通期業績予想**上方修正**」を発表！）

2024年7月期に実行した投資について、2025年7月期は黒字化を実現する想定！

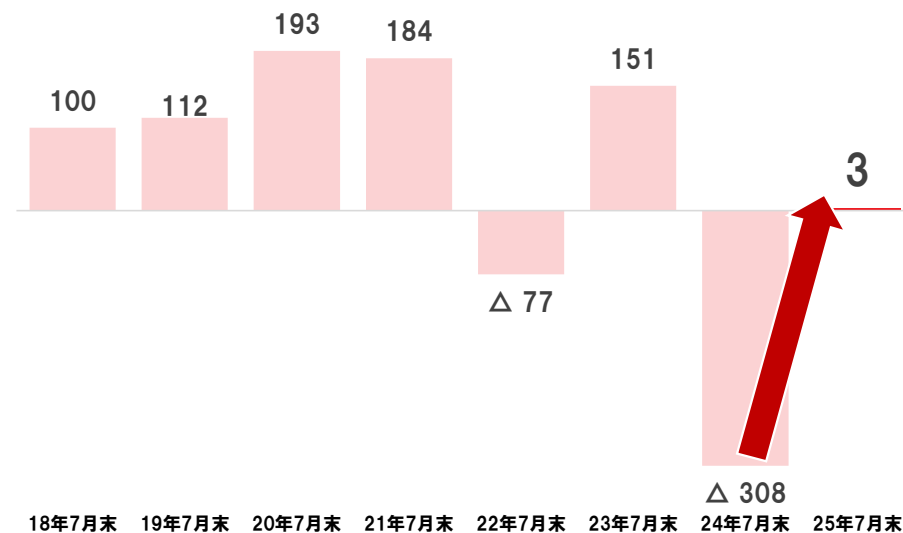
（単位：百万円）

### 売上高



（単位：百万円）

### 営業利益



注釈：当社は22/7期より収益認識に関する会計基準を適用しており、  
21/7期以前の売上高は収益認識基準に関する会計基準を遡及適用した値。

©Ureru Net Advertising Group Co.,Ltd.

現時点では「保守的」に予想 😊

## 会社概要（今後の計画）



また今後のM&A・新設子会社設立を見据え

2025年1月1日、『**売れるネット広告社グループ株式会社**』に社名変更し、6社の事業会社を抱える**持株会社体制**へ移行！！  
持株会社体制に移行することにより、当社グループの一層の成長加速と事業拡大を図り、強固な経営基盤の構築を実現する！



INDEX

2

# ビジネスモデル

## 01 D2C(ネット通販)向け デジタルマーケティング支援事業

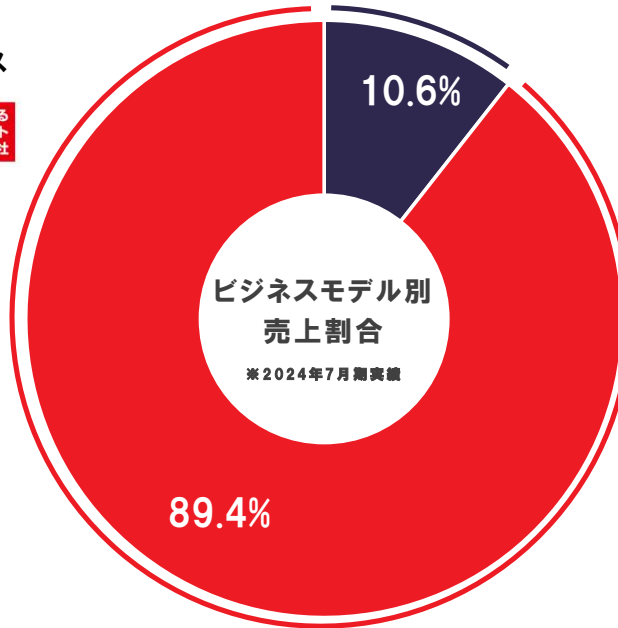
**売れるD2Cつくる**    
ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

**最強の売れるメディアプラットフォーム**    
独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

**運用型広告**    
広告戦略の立案から実行まで一気通貫で広告運用を提供

**越境支援**    
アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援サービスを提供

**M&A仲介支援**  **売れるD2C業界M&A社**   
D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介サービスの提供





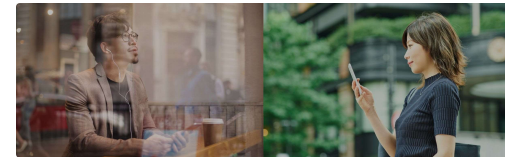
## 02 D2C(ネット通販)事業

**健康食品・化粧品等のD2C ORLINKS.**  
独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康食品の販売



## 03 グローバル情報通信事業

**BtoB特化型通信機器レンタル事業**    
海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化した  **ジーアイエヌ株式会社**  
**グローバル情報通信機器レンタル事業**  
※2025年度からのため2024年7月期実績には含まれず





01

D2C (ネット通販) 向け  
デジタルマーケティング支援事業



事業  
領域

D2C  
(ネット通販)

×

ネット広告

デジタルマーケティング事業を柱とした  
クラウドサービス & マーケティング支援サービスを提供

# ネット広告における当社の注力領域

売  
る  
た  
め  
の  
廣  
告

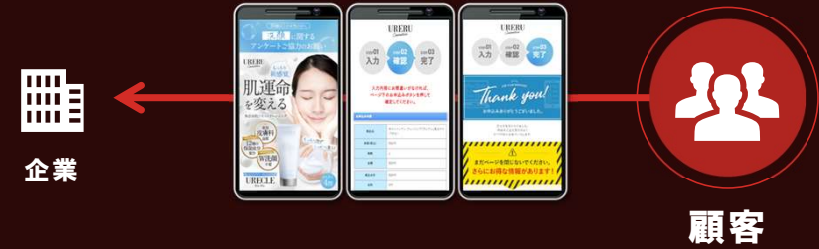
## 一般的なイメージ広告

記憶させる・認知させる広告



## ダイレクト広告

その場で行動させる広告

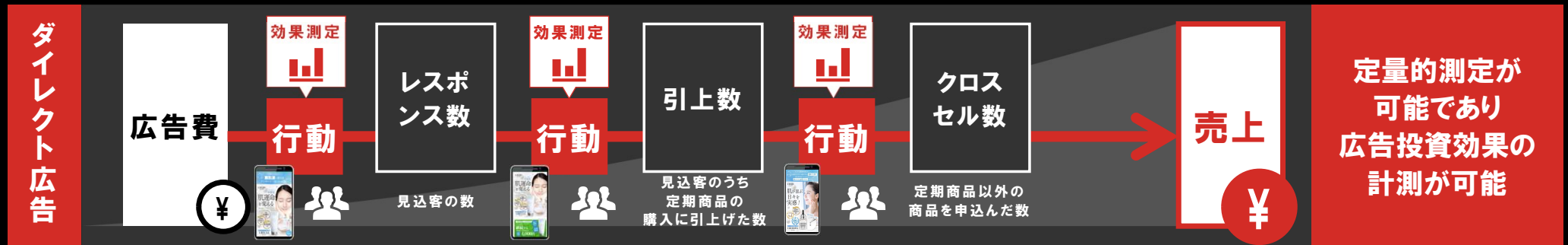


目的	ブランドイメージの向上 強く記憶させること	行動喚起・レスポンス(購入・申込)獲得 その場で行動を促すこと
起点	商品・サービス	顧客・ユーザー
主な指標	どのくらいの顧客に届いたか？ リーチ数 発行部数 インプレッション数	顧客が行動を起こしたか？ CPA:1人のレスポンス獲得にかかったコスト CPO:1人の購入者獲得にかかったコスト LTV:1年間で顧客1人あたりの購入単価

**POINT**  
行動が数字で分かるため  
効果測定がしやすい

**ダイレクト広告とは、顧客に  
その場で行動を起こさせることを目的とした広告のこと**

## D2C (ネット通販) モデルにおけるダイレクト広告



ダイレクト広告では計測に基づき広告の費用対効果の改善活動が可能

## 売れるネット広告社 事業概要

### 1 クラウドサービス

#### 売れるD2Cつくる

ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

#### 機能

- ・ クリエイティブ自動制作
- ・ エントリーフォーム
- ・ フォローメール/LINE/SMS配信 等

#### 売れるネット広告でざいん

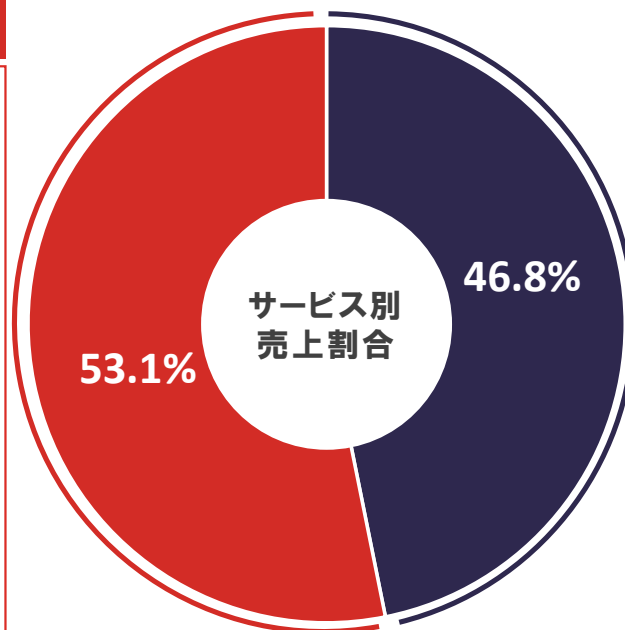
広告原稿のクリエイティブ作成

#### 売れるネット広告こんさる

ネット広告全般の企画・設定コンサル

#### 売上 概要

- ・ 月額利用料
- ・ コンサルフィー
- ・ クリエイティブ制作収入



### 2 マーケティング支援サービス

最強の売れるメディアプラットフォーム  
独自のメディアプラットフォームを  
通じた広告配信

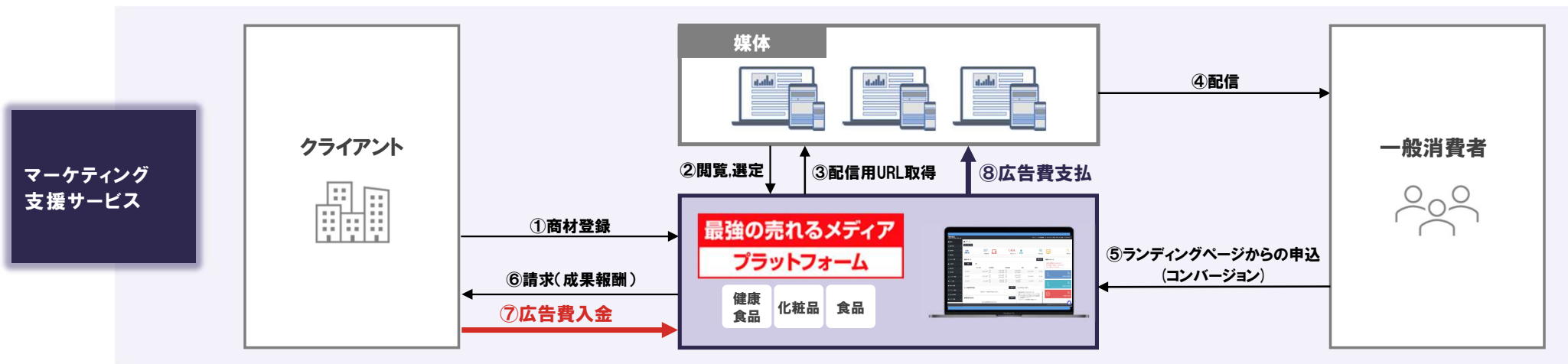
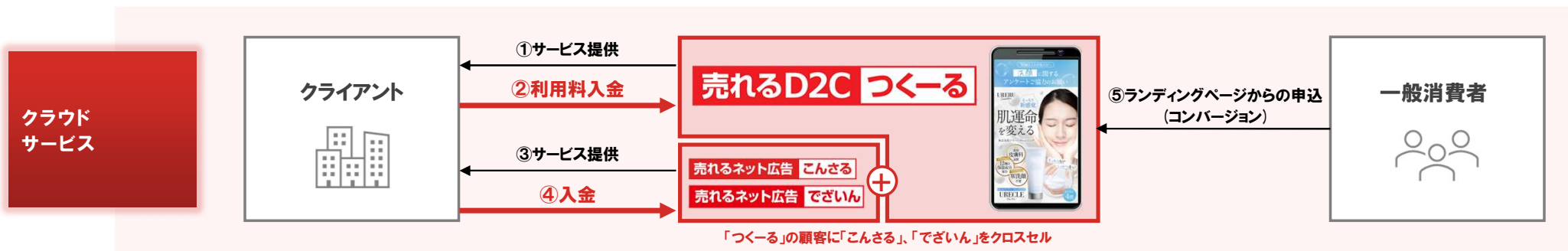
#### 特長

- ・ 契約媒体社: 400社超 (24/7月末)
- ・ 新規顧客1名1アクションにつき報酬を受領する成果報酬型
- ・ 売れるD2Cつくる利用企業へのアップセル商材
- ・ 純広告の配信も可能

#### 売上 概要

- ・ 広告成果に応じた収入
- ・ 純広告による収入

# 売れるネット広告社 ビジネスモデル



## 売れるネット広告社 主要KPI

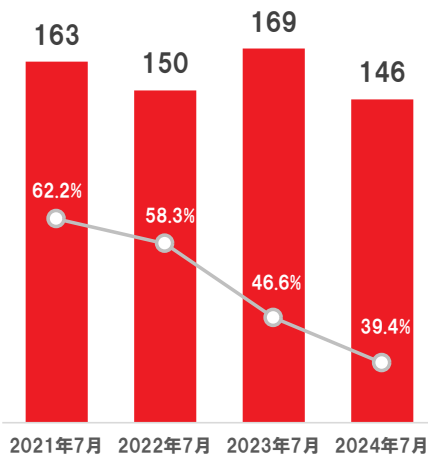
サポート体制強化により解約率は劇的に改善！2024年に起きた小林製薬の紅麹問題により「健康食品業界」における外部環境悪化の影響により一部「健康食品クライアント」が広告を抑制したこともあり、クライアント数と単価が若干減少している。

今期は「化粧品業界」への提案強化や「化粧品クライアント」の広告配信のアクセルを踏むことにより、2025年7月期は伸びていく見通し！

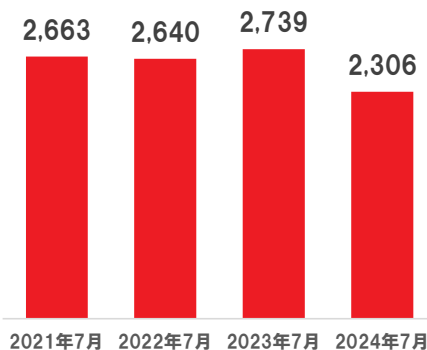
### 売上高

#### クラウドサービス

クライアント数/解約率 (社/%)

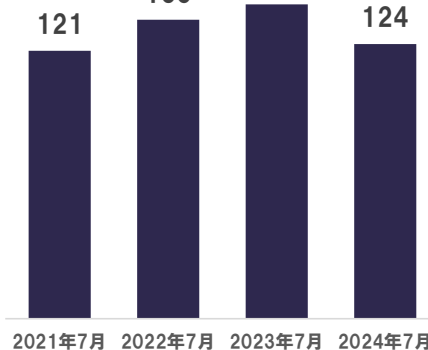


クライアント単価 (千円)

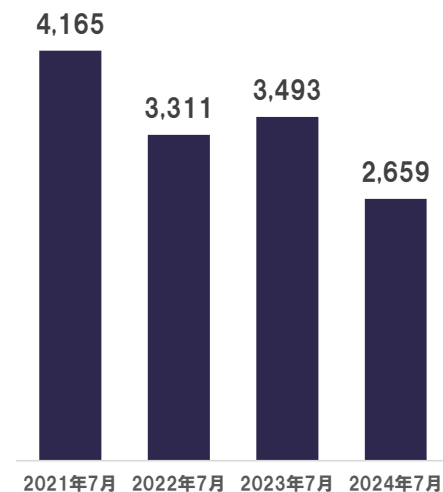


#### マーケティング支援サービス

利用クライアント数 (社)



クライアント単価 (千円)

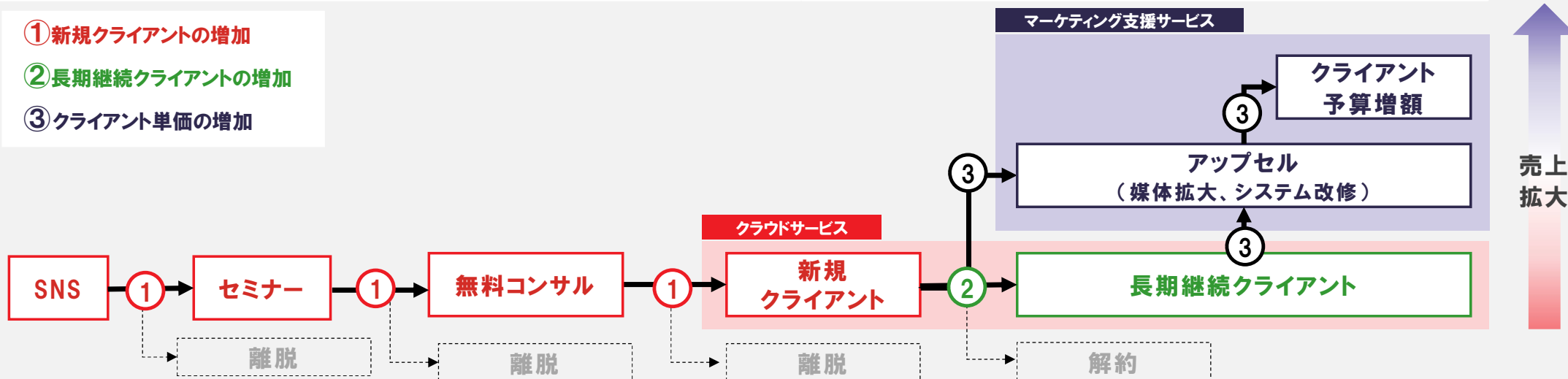


## 売れるネット広告社 直近の成長戦略への取り組み

顧客獲得フロー

顧客深耕フロー

- ① 新規クライアントの増加
- ② 長期継続クライアントの増加
- ③ クライアント単価の増加



### 新規クライアントの増加

- ・ 最強の売れるノウハウ®の進化
- ・ 人員2名増強
- ・ クロスセルサービスの多様化 (越境・CRM・Amazonコンサル・AIデータ等)

### 長期継続クライアントの増加

- ・ 売れるD2Cつくる新機能開発
  - － ランディングページ自動生成 (AI生成機能β)
  - － 3Dセキュア2.0導入等
- ・ 問合せ対応の手段の多様化

### クライアント単価の増加

- ・ 「CAP」との連携等の新規媒体の登録媒体数拡大
- ・ インフルエンサー事業開始
- ・ 運用広告サービスの提供開始

売れる  
ネット  
広告社

## 売れるD2Cつくーるの概要

最強の売れるノウハウ® でD2C（ネット通販）事業者の『ランディングページ』を最適化することで、ネット広告の費用対効果を改善し、売上を拡大するための主要な機能を有するクラウドサービス。

## 売れるD2C つくーる



特長

“最強の売れるノウハウ®”の活用が可能

サービスモデル

ネット広告／ランディングページに特化したサブスクリプション型クラウドサービス

費用

月額14万9,800円

1クライアントあたりの月額費用、複数商品出品の場合は追加料金なし



売れる  
ネット  
広告社

## 最強の売れるノウハウ®とは

当社で行ってきた2,600回以上の【A/Bテスト】の結果のうち10社中8社以上で費用対効果の改善があったノウハウの総称

なお、2,600回以上のノウハウも社内データベースに蓄積されサービス提供に活用。

※有効性の指標としては、1アイデア50件の定期商品申込を基準としております。（1アイデアとは1回の【A/Bテスト】を実施する際のA案・B案それぞれを1アイデアとしております。）

※10社中8社以上の定義は、再現性の当社基準でございます。当社の過去実績から他社においても再現確率が高く、スピード感を持って他クライアントに提供できる基準であると判断しております。

## 最強の売れるノウハウ®とは

インターネット広告の費用対効果を改善するため  
当社で行ってきた2,600回以上の【A/Bテスト】の結果のうち10社中8社以上で費用対効果の改善があったノウハウの総称

## 2,600回以上の【A/Bテスト】の結果を蓄積

2,600回以上の【A/Bテスト】の結果を全社員がアクセスできる形でデータを蓄積している

- |           |            |
|-----------|------------|
| データ       | ・ 期間       |
| ・ クライアント名 | ・ 費用       |
| ・ 商材名     | ・ 各種効果測定指標 |

クライアント		商品名		期間		費用		効果	
ID	名称	ID	名称	開始	終了	広告費	売上	CPA	ROI
01	化粧品	001	保湿クリーム	2023/01	2023/02	1,000	10,000	10,000	100%
02	食品	002	健康補助食品	2023/03	2023/04	500	5,000	5,000	100%
03	化粧品	003	化粧水	2023/05	2023/06	800	8,000	8,000	100%
04	食品	004	お菓子	2023/07	2023/08	300	3,000	3,000	100%
05	化粧品	005	乳液	2023/09	2023/10	600	6,000	6,000	100%
06	食品	006	飲料	2023/11	2023/12	400	4,000	4,000	100%
07	化粧品	007	美容液	2024/01	2024/02	700	7,000	7,000	100%
08	食品	008	お菓子	2024/03	2024/04	200	2,000	2,000	100%
09	化粧品	009	化粧水	2024/05	2024/06	900	9,000	9,000	100%
10	食品	010	健康補助食品	2024/07	2024/08	500	5,000	5,000	100%

## 最新のノウハウを横展開

10社中8社以上で費用対効果の改善があったノウハウを最強の売れるノウハウ®と定義し、売れるD2Cつくーるに機能化し、すべてのクライアントに横展開



売れる  
ネット  
広告社

## 【A/Bテスト】とは

インターネット広告の『ランディングページ』を複数用意し、“A”と“B”のどちらがより成果を上げるかを比較検証するテストのこと

### 【A/Bテスト】の仕組みイメージ



【A/Bテスト】を繰り返すことにより、  
効果が高いクリエイティブの作成を目指すことが可能

売れる  
ネット  
広告社

## 他のD2C(ネット通販) 商品ページとの違い

D2C(ネット通販)を開発する際の商品ページの  
作り方は大きく分けて3種類が存在  
当社はネット広告から『ランディングページ』  
に誘導するモデルに特化した事業を展開

	オンラインモール型 モール型のシステム	ショップ(本サイト)型 カート型のシステム	ランディングページ型 ランディングページ 特化型のシステム 売れるD2C つくーる
特徴	様々な商品を販売 1つのECサイト上に複数のネットショップが モール(商店街)のように連なっている形 態。モール自体に認知度があるため、モ ールの集客力により自社サイトへの集客を 実施。	単独でショップを構築・運営 自社の商品のみ扱っており、SEO/SNS/リス ティング広告(検索連動型広告)を中心として集 客を実施。 カート型のシステムとはWebサイト上で商品を選 んでショッピングカートに入れ、購入・決済・受注 管理をするシステム	1ページ完結型のウェブサイト 特定の商品の購入や資料請求などのアク ションを促し、商品の販売に特化したサー ビスのためカート機能はなく、顧客管理に ついては他社システムと連携。インター ネット広告を出稿することにより集客を実 施。
優位点	モール自体の集客力が 特に優れている 認知度が高く商品の量・種類も豊富なた め	自由にデザインの設定が可能 独自でショップを 構築・運営するため	コンバージョン率(成約率)が高い 1ページの商品の紹介は訴求力があり、コ ンバージョン(成約)が付きやすい
劣位点	商品が目立たず埋もれやすい 商品の量・種類が多いため	時間をかけた集客が必須 ECショップを構築しただけでは 売上が立たないため	広告費が必ず必要 集客のためにはインターネット広告 での運用が必須のため
支援 事業社 (例)	<b>A社</b> ターゲット:個人~大企業まで 料金体系:月額登録料 ※出品量が少なければ不要+販売手数料 料	<b>B社(ショッピングカートASP型)</b> ターゲット:中小企業※月商数10万円~ 料金体系:初期費用/無料~ 販売手数料/無料~ 決済手数料/2.9%~	<b>売れるD2Cつくーる</b> ターゲット:中小~大企業まで 料金体系:月額費用/14万9,800円
	<b>R社</b> ターゲット:中小企業~大企業 料金体系:月額費用+システム利用料	<b>C社(パッケージ型)</b> ターゲット:大企業 料金体系:規模により変動 初期費用/数千円~ 月額費用/数十万~数百万円	

売れる  
ネット  
広告社売れるD2Cつくーるに  
含まれる機能

クリエイティブの制作からCRMの仕組み構築、サーバー活用まで、D2C(ネット通販)事業社のネット広告を最適化するための主要な機能をすべて搭載

## 1 ランディングページ自動生成

AI ランディングページ自動生成  
AI生成機能β項目を入力するだけで最適化された  
仕組みを簡単に制作可能商品名・商品画像など10項目を入力するだけで、2,600回以上行ってきたA/Bテストの結果に基づいて、最適化した「ランディングページ」や「フォローメール」などの仕組みが自動的に生成できます。  
参考:<https://youtu.be/ObRkJvkyAX0?si=7tIDw7IOLH8SYeYR>

## 2 エントリーフォーム

“最強の売れるノウハウ®”によって  
最適化された申し込みフォームを搭載

「申込フォーム一体型のランディングページ」により、購入までの遷移が少なく、レスポンスの改善が見込まれます。

また、申込フォームを入力した後の「確認画面でアップセル」機能によりアップセル率の改善も見込まれます。



## 3 フォローメール/LINE /SMS配信

配信タイミング、配信方法など、  
“最強の売れるノウハウ®”を標準実装

機能、インターフェース共にシンプルでわかりやすくすることで、誰でもメールやLINE、SMSで引上率・クロスセル率アップが行えるようになります。





# ランディングページ自動生成

AI 生成機能β

商品名・商品画像・価格・容量など  
**10個**の項目を入力するだけで、『AI』等使い、  
当社が創業以来行ってきた【A/Bテスト】の勝ちパターンが  
反映されたハイクオリティな“レスポンシブデザイン(スマホ・PC兼用)”の  
『ランディングページの自動生成』  
『引上ランディングページの自動生成』  
『フォローメールの自動生成』  
『システム自動設定』  
を**約3分間**で“**ノーコード**”で実現することが可能になり、  
クラウドサーバ上ですぐに公開できるサービスとなります！！！！



ランディングページ自動生成  
AI 生成機能β

下記リンクをクリックしてデモ画面をご覧ください

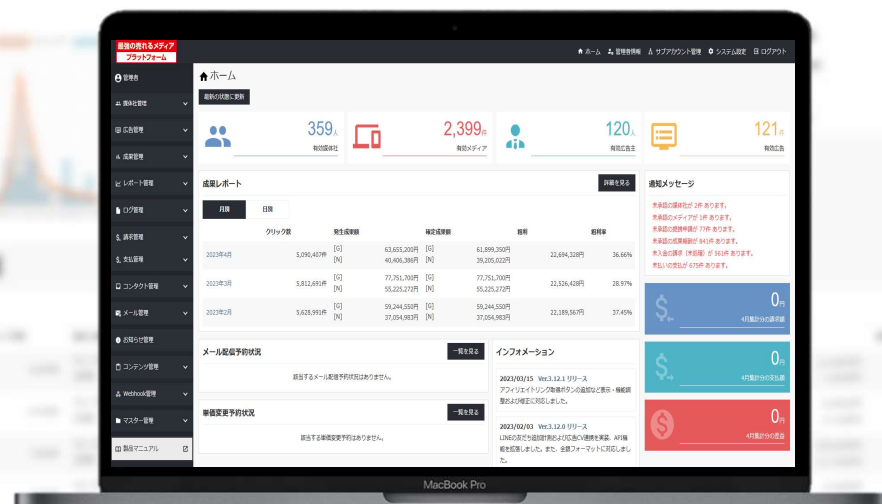
<https://youtu.be/0bRkJvkyAX0?si=7tIDw7I0LH8SYeYR>

売れる  
ネット  
広告社

## 最強の売れるメディア プラットフォーム

クラウドサービスのクライアントが、希望成果単価により  
400以上の媒体に広告配信し、新規クライアントの集客  
ができるマーケティング支援サービス

最強の売れるメディア  
プラットフォーム



特長

465社の媒体に広告配信が可能 (2024年9月末)

サービスモデル

成果報酬型広告プラットフォーム(ASP)

費用

成果報酬型

売れる  
ネット  
広告社

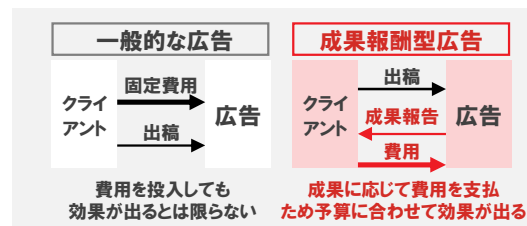
## 最強の売れるメディア プラットフォームの特徴

成果報酬型での広告出稿を提供  
クライアントは自社の予算に合わせた広告設計を行うことが可能

### 1 成果報酬型での広告出稿が可能

#### 成果報酬型での広告出稿を実現

クライアントの希望する成果単価により、465社の媒体社に対して成果報酬型での広告出稿を実施。成果報酬型広告にすることで、クライアントは自社の予算に合わせた広告設計を行うことができる。



### 2 契約締結先は当社レギュレーションに遵守した媒体のみ

#### クライアントの ブランドセーフティを担保

契約締結先を当社レギュレーションに遵守した媒体に限定することで、インターネット広告の掲載先に、不当なサイトやブランド価値を毀損する不適切なページコンテンツに配信されるリスクを低減し、クライアントのブランドを守り、安全性を確保している。



### 3 クラウドサービスとの連携により正確なデータ計測が可能

#### 自社サービスの 正確な計測データを提供

自社クラウドサービスである、売れるD2Cつくるの計測データを用いて計測を行っているため、競合ツールと比べて精度が高いデータの提供が可能。計測ツールにおけるCookie※規制や、ITP※などにより計測の正確性が問われているが、売れるD2Cつくるの経由での計測であるため影響を受け無い。

売れる  
ネット  
広告社

自社計測ツールを使うため  
精度の高いデータが取れる

他企業

Cookie規制・ITPなどの影響

※Cookie: WEBサイトを閲覧したときに、訪問者が訪れたサイトや入力したデータ、利用環境などの情報が記録されたファイル  
※ITP: AppleのWebブラウザ「Safari」に搭載されているトラッキング防止機能





## グルプスの提供する 運用広告事業の概要

A/Bテストから導き出した最良のクリエイティブ制作力と  
Web広告運用代行から培ったWeb媒体知識をフル活用し  
“結果重視のソリューション”を提供

# Webマーケティング



Facebook広告



Twitter広告



Instagram広告

LINE友達獲得  
課金型

TikTok広告



YouTube広告



Google Ads

### グルプスとは

幅広いジャンルのクライアント課題を豊富な実績と蓄積したノウハウを基に  
Webマーケティングを駆使して解決

美容通販・健康食品通販・食品通販などのD2C（ネット通販）の新規申込み獲得  
から、保険集客、住宅展示場集客、資料請求、リスト集客など、様々な新規集客  
のWebマーケティングを実施

# grups グルプス ビジネスモデル





## 売れる越境EC社の提供する 越境EC事業の概要

『日本の商品を世界へ届ける』というコンセプトをもとに  
様々な「商品カテゴリー」を取り扱うことで、  
新たなノウハウの構築と「越境EC支援(アメリカ・中国)」  
のナレッジを高めていくためのサービスを展開

### 越境EC支援事業(米国)

現地と連携しながら越境EC進出を検討している企業、  
既に海外進出している企業のAmazon.comのアカウント作成から  
運用まで総合サポートする越境EC支援サービスを展開



#### コンサルティング

アメリカへの販路拡大のための市場調査、  
商品選定、FDA対応、輸出・通関業務、  
フルフィルメント、アカウント開設、ページ制作、  
広告運用、カスタマーサポートなどワンストップで支援



#### 広告運用

AIを活用した「Amazon広告」の  
運用を行ないACOSの最適化・ROASの  
最大化を実施



#### 販売促進

海外販路拡大のため、インフルエンサー施策  
での認知アップやアメリカ現地での  
「展示会出店」サポート、BtoB商流獲得  
のため「現地営業開拓」も実施

### 越境EC支援事業(中国)

中国進出をサポートしてきた実績をもとに、  
難易度が高い中国ECプラットフォームの開設・構築・販売、  
マーケティング支援まで一気通貫でサポート



#### 中国ECショップ構築・販売事業

中国における自社ECショップ構築だけでなく、  
日本・中国に倉庫を保有し物流フローの体制も構築。  
当社はTmallやREDIにおいて当社のECショップを  
開設しているため、当社のECショップにて  
テストマーケティングとして中国EC販売を実施可能



#### 中国SNS運営代行

日本のSNSは中国から閲覧不可であるため、  
日本企業が中国で商品販売を行うためには  
「中国SNS」の活用が必須であり、当社にて  
クライアントの中国SNSアカウントを  
運営代行を実施

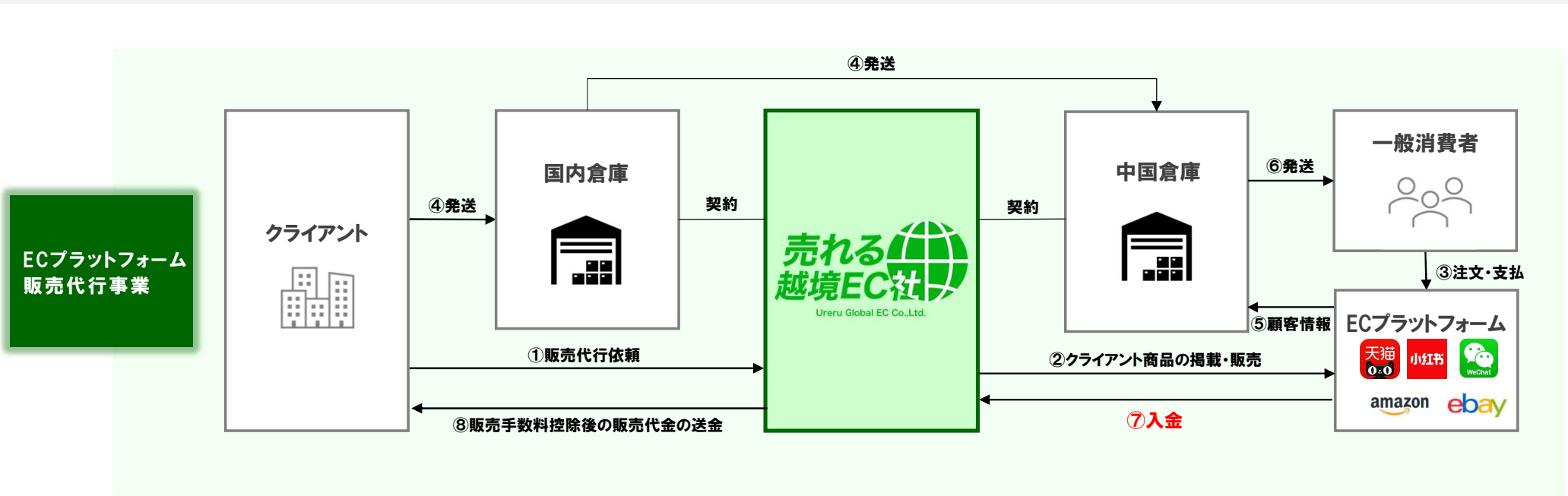


#### 中国マーケティング支援事業

中国で有名な芸能人/インフルエンサーの手配、  
商品PRの投稿、ライブコマースなどを活用した  
「オンライン」での支援から、  
中国での展示会の実施、スタッフ手配、商品PR  
イベントの実施など「オフライン」の支援も対応

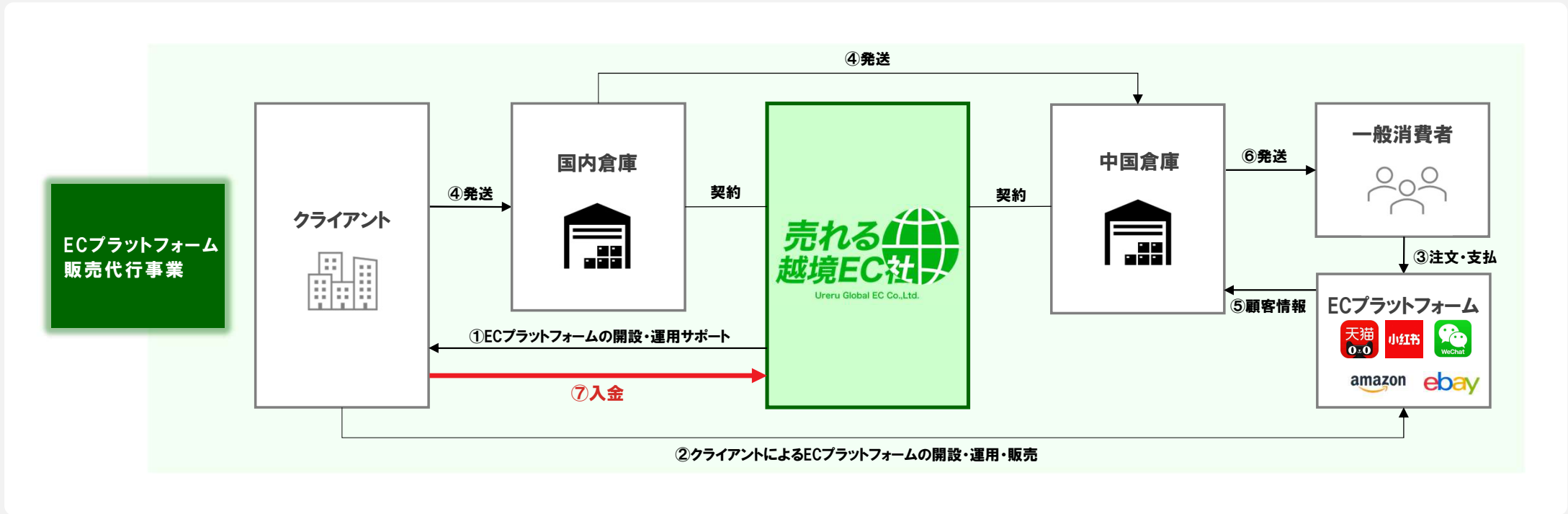


## 売れる越境EC社 ビジネスモデル / ECプラットフォーム販売代行業業



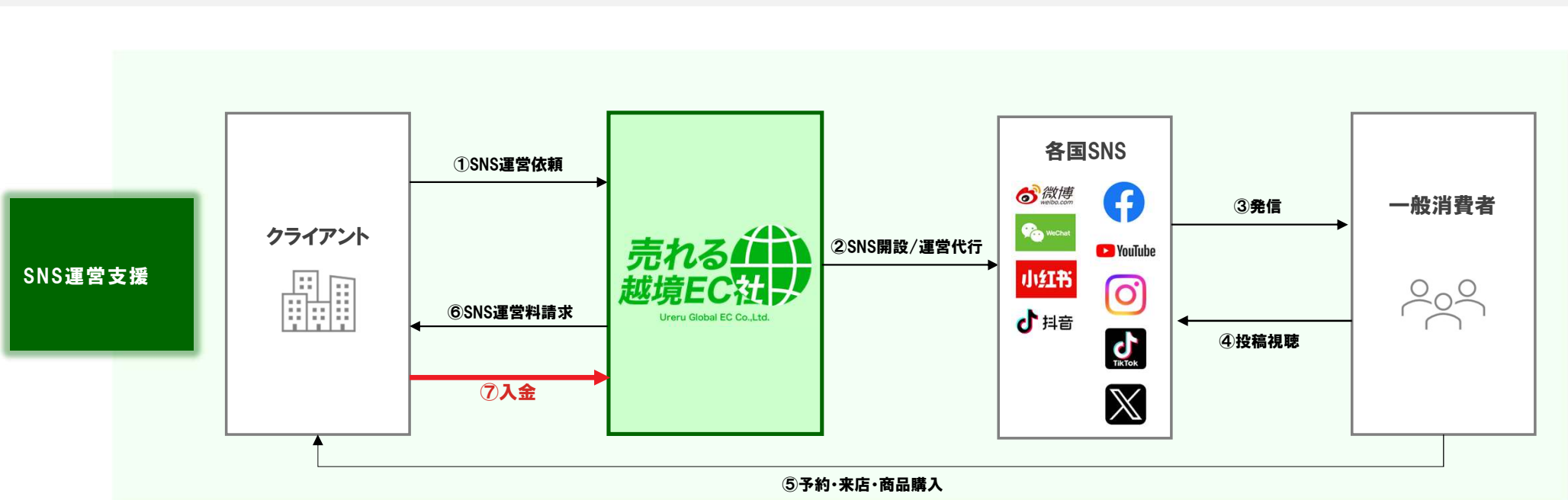


# 売れる越境EC社 ビジネスモデル / ECプラットフォーム開設・運用支援事業

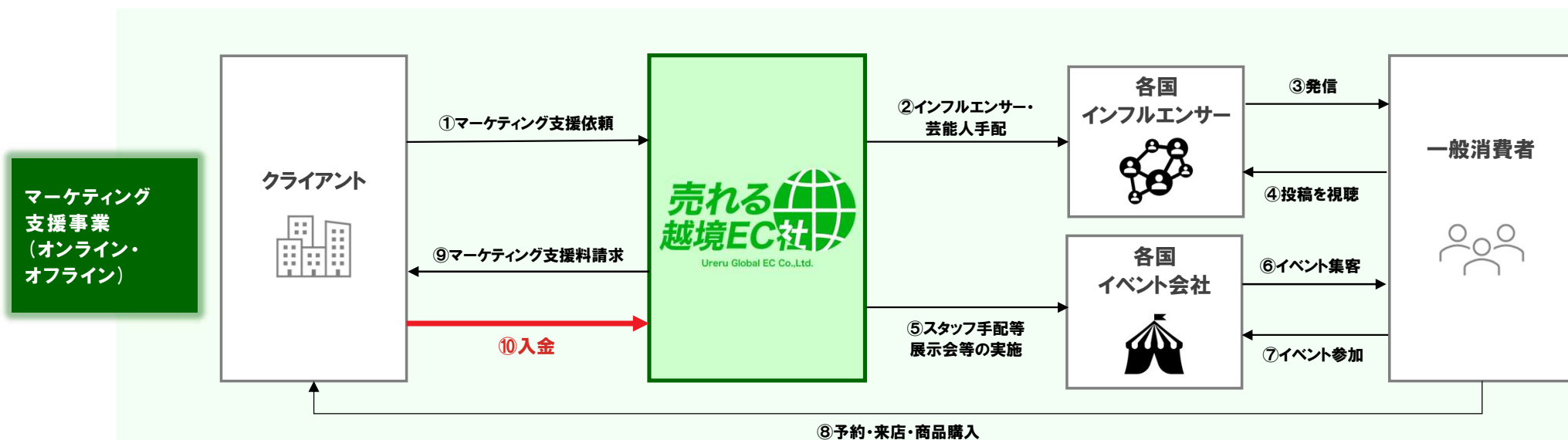




# 売れる越境EC社 ビジネスモデル / SNS運営支援事業



## 売れる越境EC社 ビジネスモデル / マーケティング支援事業



## M 売れるD2C業界M&A社

### 売れるD2C業界M&A社の提供する M&A仲介事業の概要

D2C (ネット通販) 業界に特化したM&A仲介事業を展開  
D2C(ネット通販)事業者の成長をより加速させるための  
手段の一つとしてM&Aサービスを提供

## M&A仲介サービス



### 1 1万社以上ある豊富なネットワークを活用

D2C (ネット通販) 業界に特化したサービスを14年間以上提供し続けてきた  
売れるネット広告社グループのネットワークを活用し、最適なパートナーを見つけることが可能

### 2 ビジネスモデルの理解が深い

D2C (ネット通販) 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可能



A woman in a white blazer is looking at a smartphone. Another hand is pointing at the screen. The background is a soft, out-of-focus blue.

02

# D2C (ネット通販) 事業

# ORLINKS.

## オルリンクス製薬の特徴

ORLINKSは、日本国内での「純国内生産」にこだわり、商品一つ一つへの強い「本物品質」を重要視  
MADE IN JAPANの最高品質、そしてORLINKSの徹底したこだわりのアイテムを一人でも多くのお客様にお届けすべく、日々最高良質を追求



### 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®  
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。



## 製品一覧



●Premium Microbe Essence  
 独自成分「YUKIME」を配合し、  
 保湿力で乾燥から肌を守る美容液



●ジグムアルファ  
 亜鉛と特許取得シトルリン×黒ショウ  
 ガのヘルスサプリ



●リッチホワイト  
 メラニン、シミケアに対応できるよう開  
 発された薬用美白クリーム



●オルキュア  
 「歯を白く、美しく」5つの有効成分配  
 合の薬用ホワイトニングハミガキジェル



●ル バブリングジェルマスク  
 炭酸の力で詰まりや汚れを落とす  
 W発泡ジェルパック



●コガオプラス  
 パラベンフリー、オリジナルの美容成分  
 配合し、顎から頬にかけて引き締めて、  
 ハリアップを促す美顔マスク



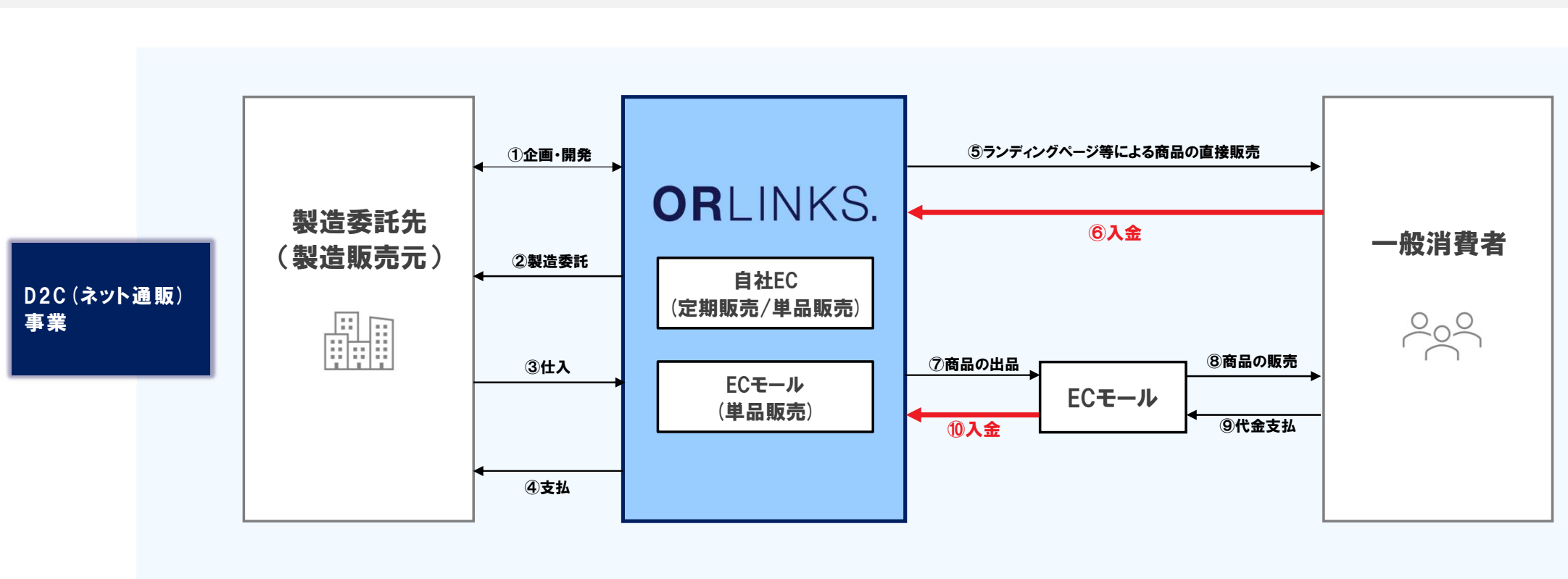
●コクファ  
 ダメージを抑えて白髪を着色し、  
 ツヤめく美髪へ導く  
 発酵クリームシャンプー



●ル ブランショット  
 美白だけでなくエイジングケア  
 のことも考え、独自成分をW配合した  
 薬用美白美容液

ORLINKS.

# ORLINKS. オルリンクス製薬 ビジネスモデル





03

# グローバル情報通信事業



## JCNTの特徴

Transfone事業として、BtoBに特化したスマートフォン、世界150ヵ国対応のクラウドWi-Fiルーターなどのモバイル通信機器総合レンタルサービス事業

# Transfone

## ～基本サービス一覧～



海外携帯レンタル



海外スマートフォンレンタル



海外Wi-Fiレンタル



国内ガラケーレンタル



国内スマートフォンレンタル



国内Wi-Fiレンタル



タブレットレンタル



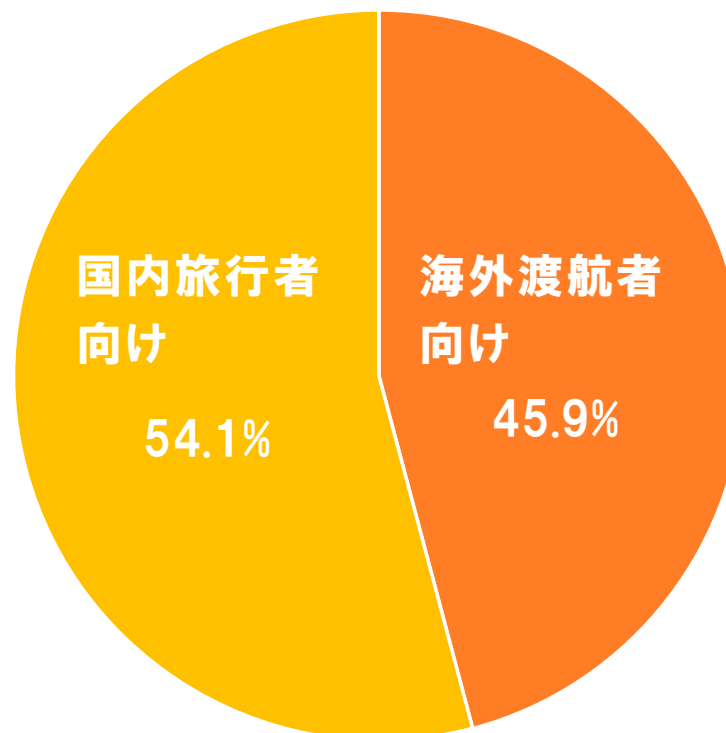
パソコンレンタル

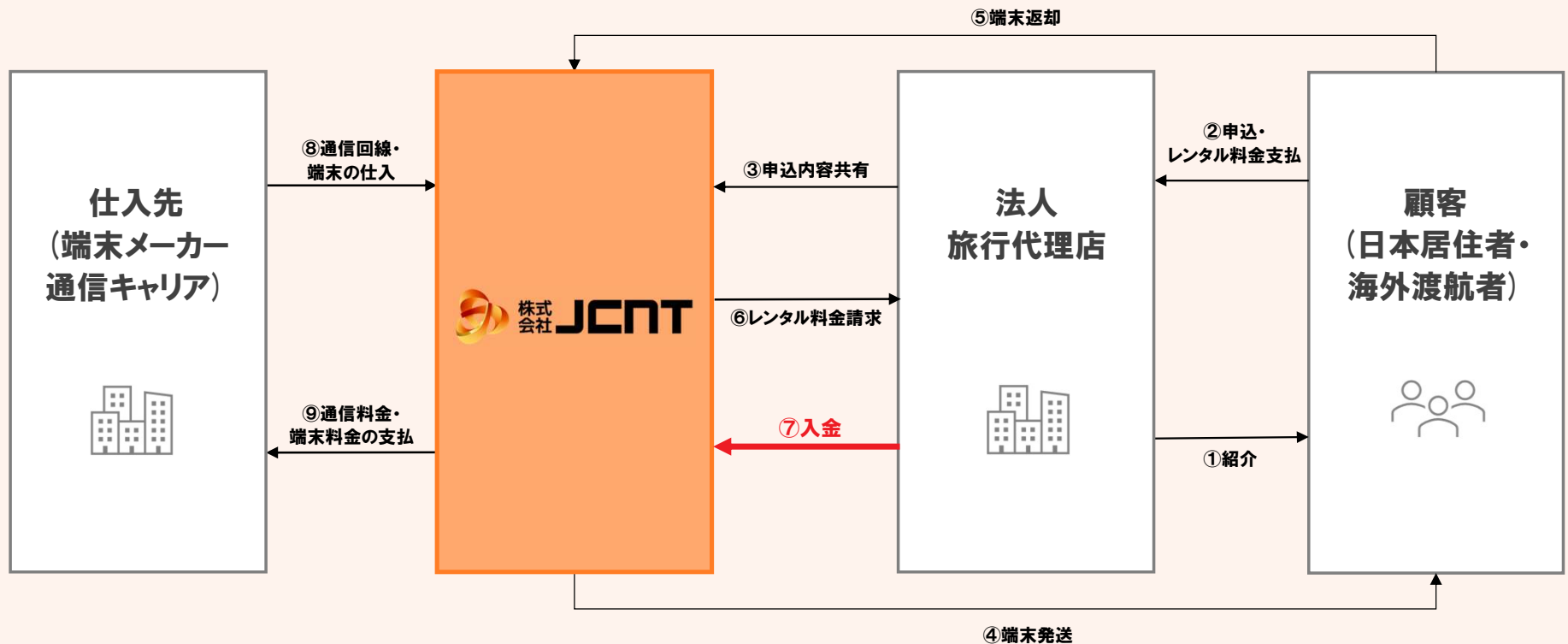


## サービス取扱比率

Transfone事業として、「①海外渡航者（アウトバウンド）向け」と「②修学旅行生等の国内旅行者」を対象としたサービスに大きくわかれており、進行期（2024年12月期）においては、「①海外渡航者（アウトバウンド）向け」が45.9%、「②修学旅行生等の国内旅行者向け54.1%」の取扱比率となっている

## Transfone




 株式会社 JCNT JCNT ビジネスモデル

 グローバル情報  
通信事業



INDEX

3

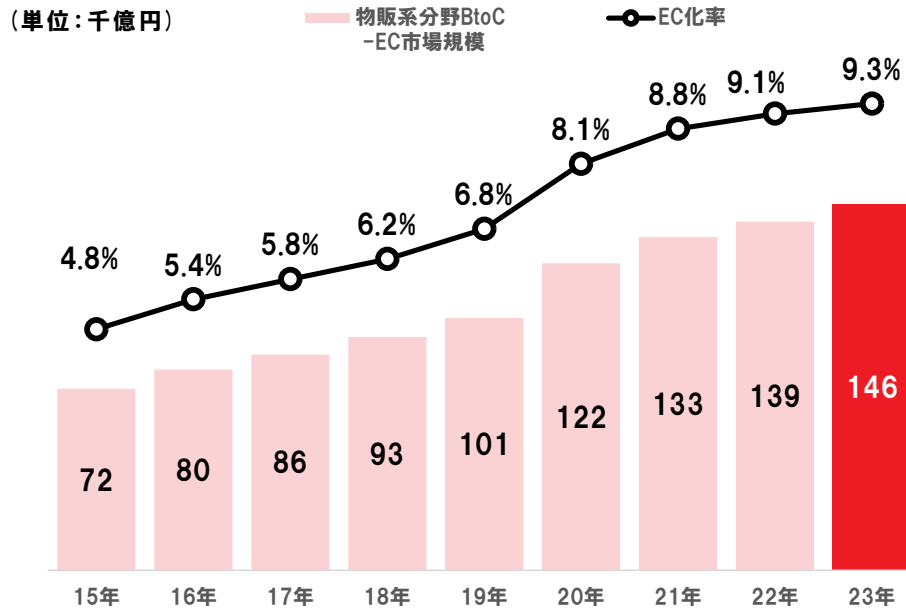
# 市場環境

COVID-19以前より、物販系分野のBtoC EC市場規模は右肩上がりに成長！

国内広告費もオフライン4媒体やプロモーションメディアからインターネット広告ヘシフトする潮流が加速。

物販系分野BtoC -EC市場規模およびEC化率の経年変化

物販系分野のBtoC EC市場規模は右肩上がりに成長



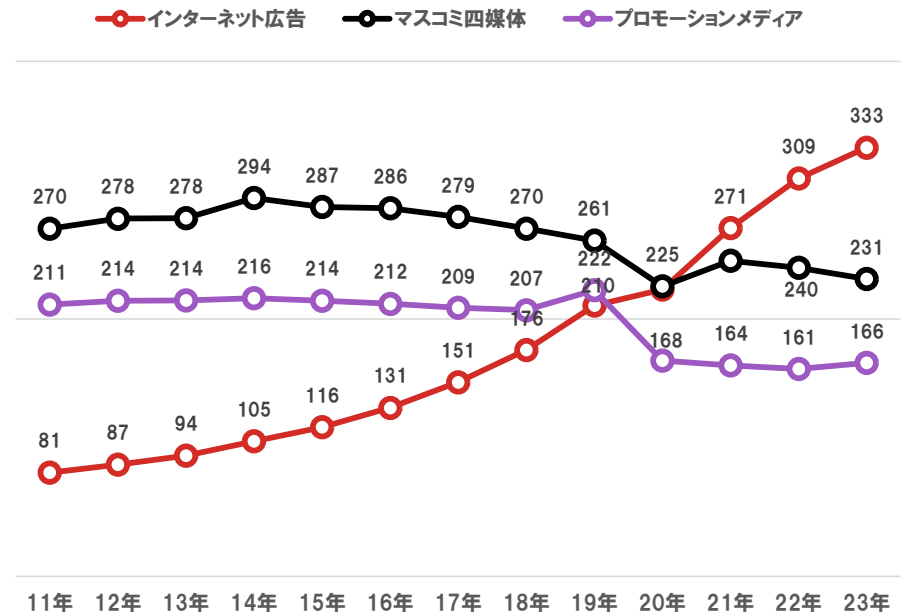
物販系分野B toC-EC市場規模とは  
国内に拠点を置く企業がインターネットを利用して製品・サービスを販売している市場の規模

出所：経済産業省「令和5年度 電子商取引に関する資料調査 報告書」資料より作成

媒体別広告市場規模の推移

国内広告費もインターネット広告ヘシフト

(単位：百億円)



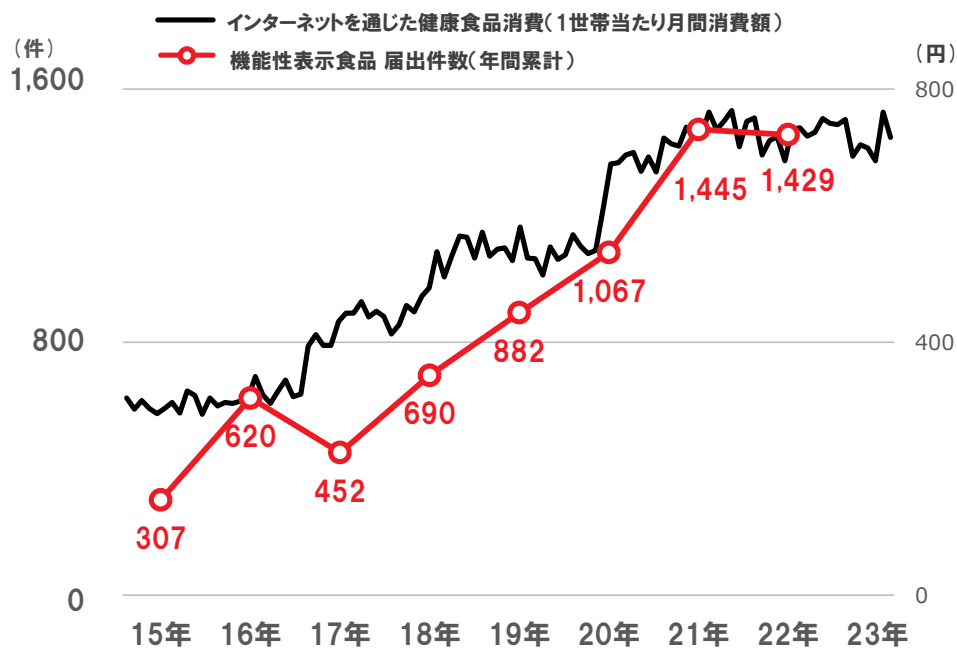
出所：電通「2023年 日本の広告費」資料より作成

2015年4月の「機能性表示食品」制度(※)開始以降、インターネットを通じた健康食品消費は右肩上がりに成長！

高齢化・健康意識の高まりから需要は底堅く、当社がターゲットとしている健康食品を取り扱うD2C(ネット通販)事業者も増加すると推察。

健康食品の消費状況

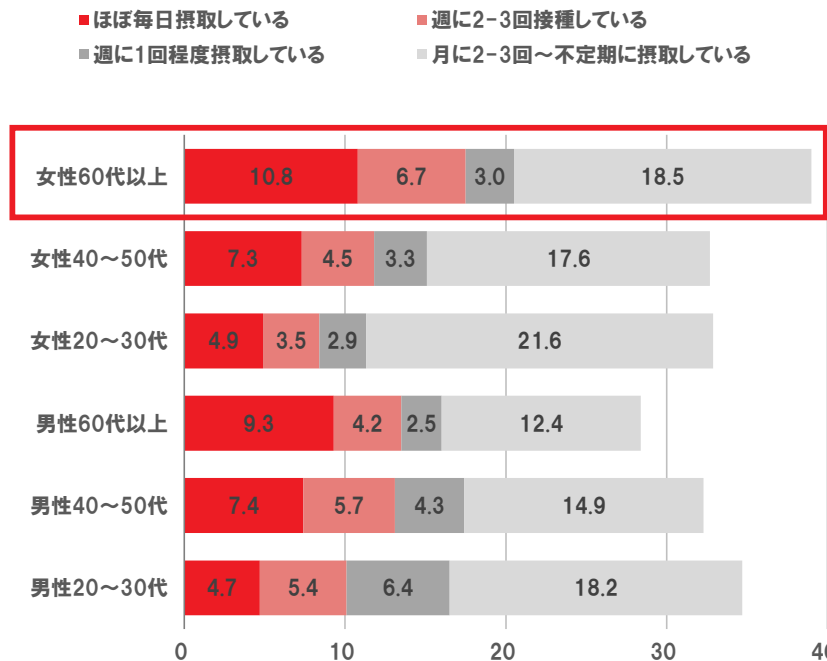
インターネットを通じた健康食品消費は右肩上がり



出所:総務省統計局「家計消費状況調査」、消費者庁「機能性表示食品の届出情報」資料より作成  
 (※)機能性表示食品制度:国の定めるルールに基づき、事業者が食品の安全性と機能性に関する科学的根拠などの必要な事項を、販売前に消費者庁長官に届け出れば機能性を表示することができる制度

媒体別広告市場規模の推移

機能性表示食品の摂取率は女性60代以上の需要が最も高い



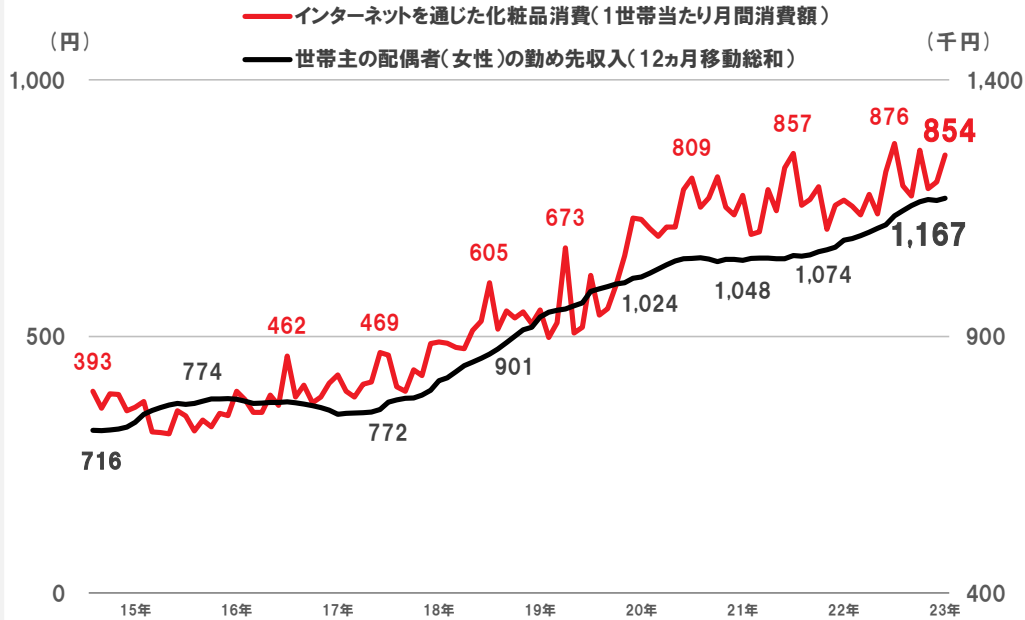
出所:矢野経済研究所「機能性表示食品に関する消費者アンケート調査(2022年)」資料より作成

女性の社会進出による所得拡大で、代表的な女性用嗜好品である**化粧品のインターネット消費が拡大！**

①通販の普及、②製販分離(OEM製造体制進捗)から中小化粧品業者が増加しており、潜在顧客は広範。

化粧品の消費状況

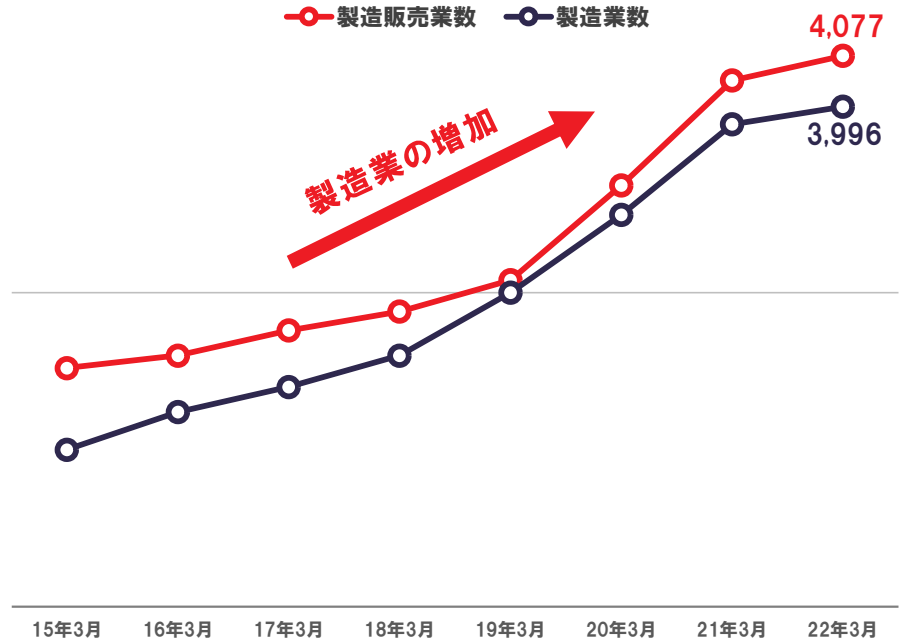
化粧品のインターネット消費は年々拡大



出所:総務省統計局「家計消費状況調査」「家計調査(家計収支編)」資料より作成、23年6月までの数値を記載

化粧品製造業者数の推移

化粧品製造業者数は年々増加



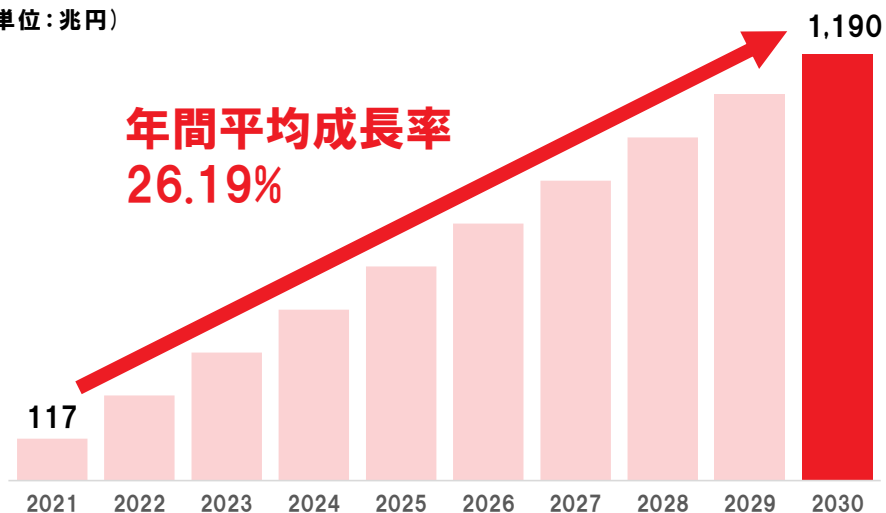
出所:厚生労働省「基礎統計」医薬品・医薬部外品・化粧品の承認・許可制度」資料より作成

越境EC市場の規模は2021年には日本円で約117兆円でしたが、2030年にはこの市場規模が約1,190兆円まで達する予想！  
また、国別のEC市場シェアは中国および米国の順となっており、大きな市場規模を有している！

### 世界の越境EC市場規模推移

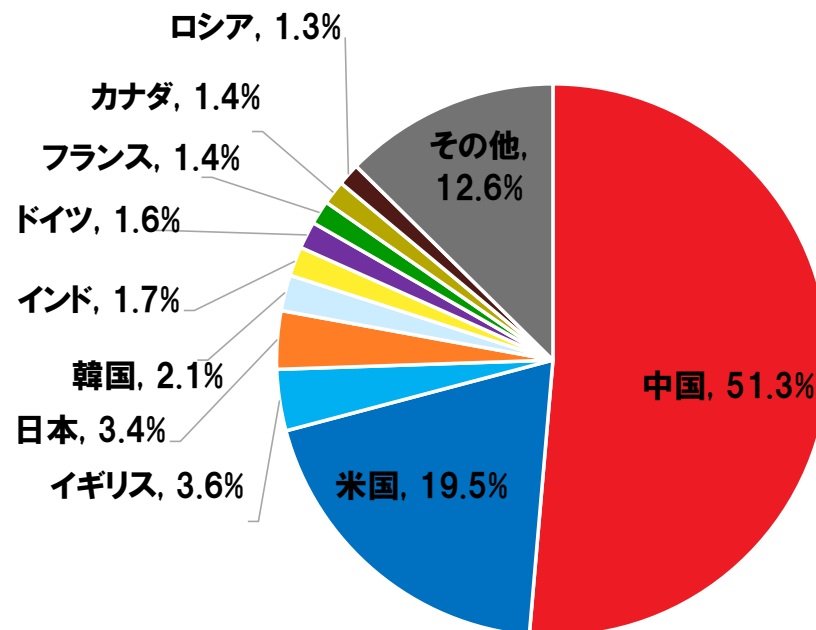
世界の越境EC市場規模の拡大予測

(単位：兆円)



出典元: www.fnfresearch ※1ドル=150円換算(10月17日為替レート参照)

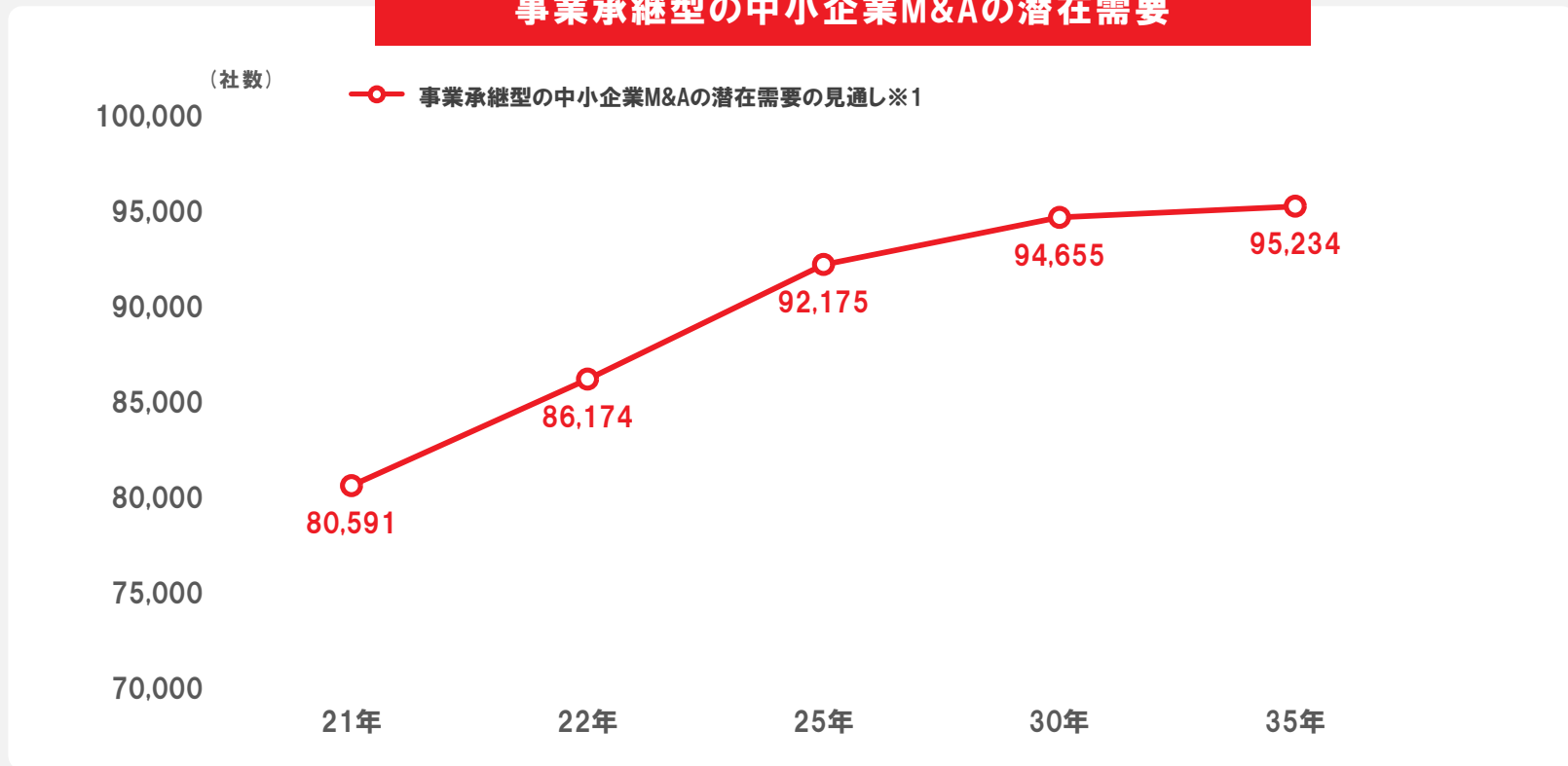
### 国別のEC市場シェア



出典元: eMarketer, Top 10 Countries, Ranked by Retail Ecommerce Sales, 2023をもとに経済産業省が作成

事業承継型の中小企業M&Aの潜在需要は**2035年をピークに9万社台の水準が想定**されている！  
売上高1億円超の中小企業を対象とする国内M&Aの潜在市場規模は約**13兆5000億円**と推定されており、需要は堅調と想定！

### 事業承継型の中小企業M&Aの潜在需要



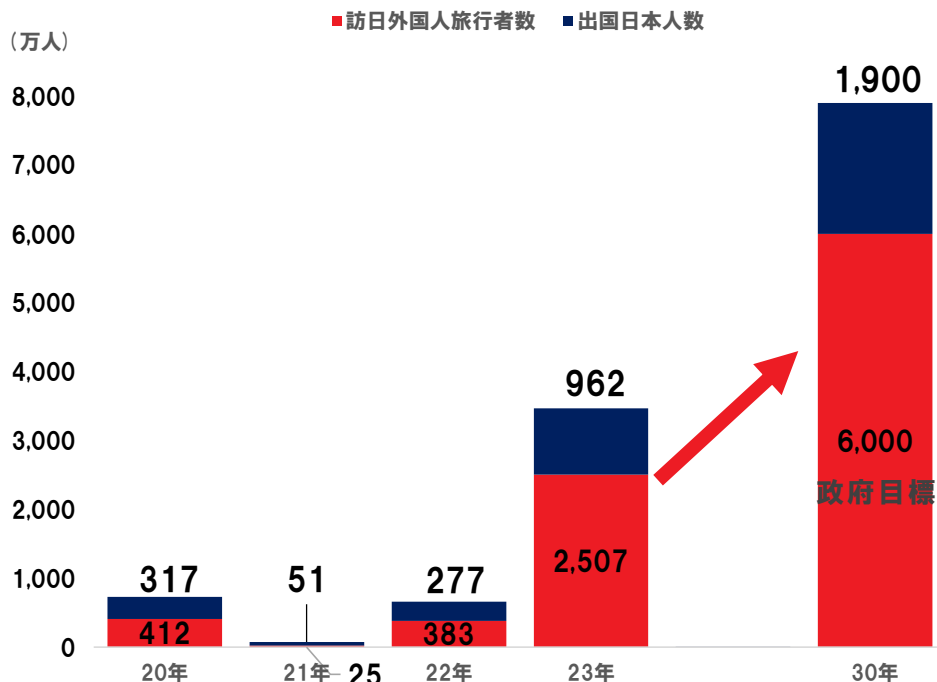
出所:矢野経済研究所による算出

※1親族内等及び役員・従業員などへの内部承継企業、並びに廃業・清算企業(以下、廃業等)を除き、廃業等・各事業承継等未実施の潜在企業分も含む(潜在企業分についても、廃業等や事業承継等で顕在化した企業の内訳と同様の割合で潜在して分布していると仮定して算入)

2023年の訪日外国人旅行者数は約2,507万人、出国日本人者数は962万人と推定されており新型コロナウイルス感染症拡大後、直近は大幅回復傾向。**訪日外国人旅行者数の政府目標2030年6,000万人も視野に入る状況で推移！**

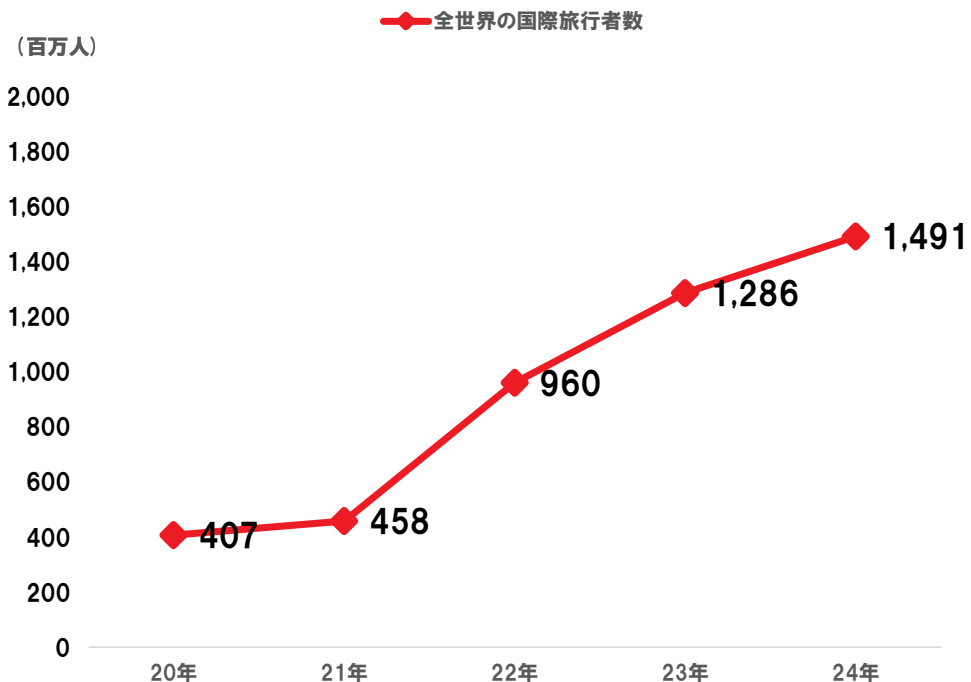
また、**国際旅行者数の推移も直近回復傾向にあり、世界的に旅行需要が回復傾向にある！！**

訪日外国人旅行者数・出国日本人数の推移



出所：日本政府観光局 (JNTO) 資料、官公庁資料、令和元年版観光白書より当社作成

全世界の国際旅行者数の推移



出所：国連世界観光機関 (UNWTO) 資料より当社作成

INDEX

4

# 競争力の源泉

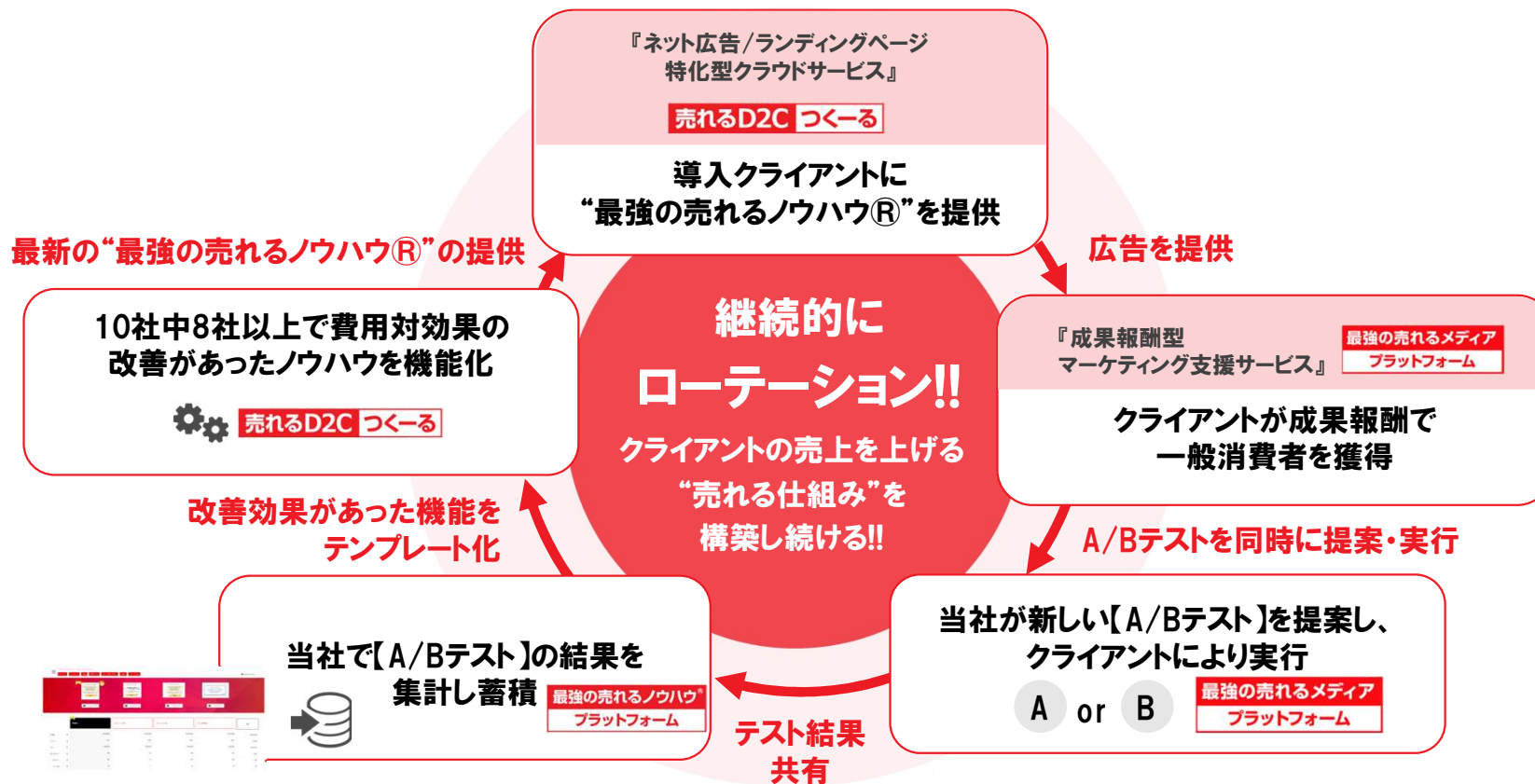




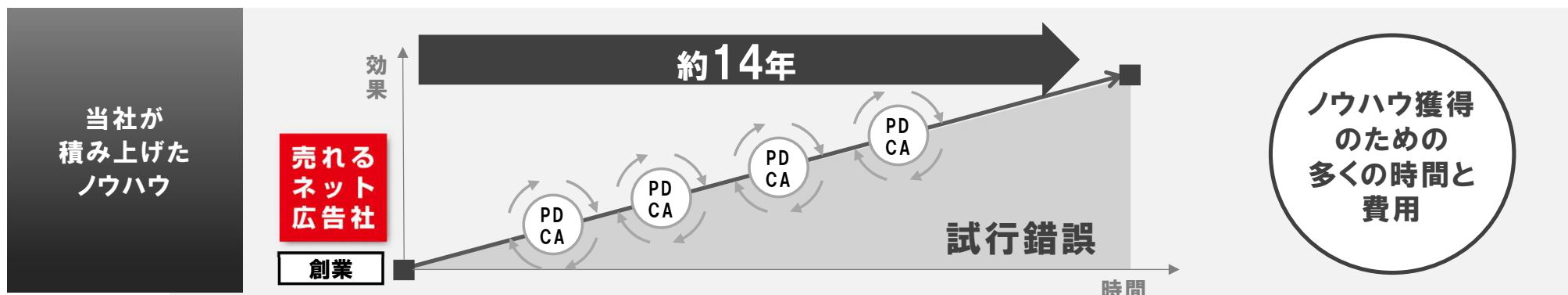
01

D2C (ネット通販) 向け  
デジタルマーケティング支援事業

2,600回以上のA/Bテストを繰り返し、事実ベースの再現性がある**D2C(ネット通販)のノウハウを取得!**  
そのノウハウをサービス提供し続けることで、継続的な費用対効果・収益改善を促進!



クレイゴト無しに、14年間で“数百億円以上”の広告費をお預かりして行ってきた“2,600回以上”の【A/Bテスト】から導き出された事実ベースの再現性がある**“最強の売れるノウハウ®”**を最初から標準装備(全部乗せ)したクラウドサービスやマーケティング支援サービスを提供!

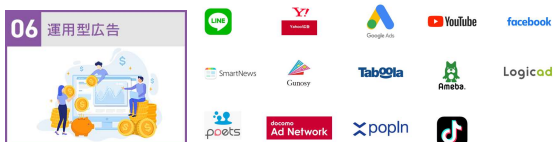


過去累計500社以上のWeb広告運用代行から培ったノウハウおよびグループ会社 (オルリンクス製薬) においてD2C (ネット通販) 事業を行っていることによる事業会社ならではの独自のノウハウを有しており、様々な業界における運用広告の支援が可能!

## グルプスの 競争力の 源泉

### 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



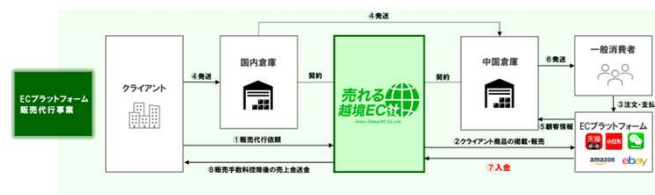
### 3 自社D2Cのノウハウ

グループ会社においてD2C (ネット通販) 事業を行っており、独自のノウハウを保有

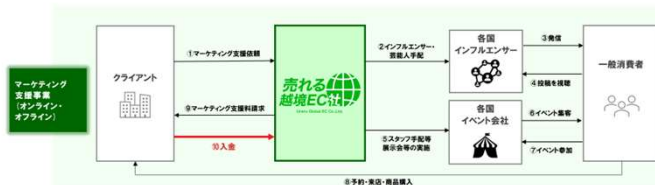
ORLINKS.

**中国・米国の事業進出**について、市場調査、商品選定、ECプラットフォームの開設、広告運用、フルフィルメント等、**越境EC事業サービスを一気通貫で提供可能!** 特に中国においては、国外の事業者が中国ECプラットフォームの開設・運用を実行するには設立年数や認知度等の開設条件が厳しく、難易度が高いが当社はすでに開設済み! KOC/KOL人材も多数抱えており、現地スタッフをフル活用したサービス提供が可能!

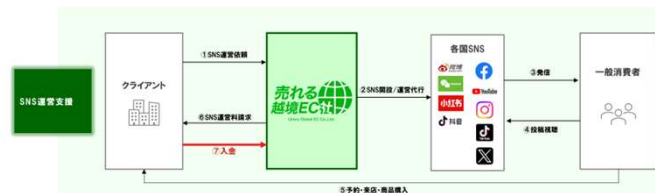
売れる越境EC社 ビジネスモデル / ECプラットフォーム販売代行事業



売れる越境EC社 ビジネスモデル / マーケティング支援事業



売れる越境EC社 ビジネスモデル / SNS運営支援事業



- ① SNS運営
- ② マーケティング施策(オンライン)
- ③ マーケティング施策(オフライン)
- ④ EC店舗運営
- ⑤ EC店舗システム開発
- ⑥ 中国進出コンサルティング

特長	自社の越境ECノウハウと現地のスタッフをフル活用
サービスモデル	アカウント作成から運用まで一気通貫でのサービス提供
費用	依頼内容に応じて変動

売れるネット広告社グループがD2C (ネット通販) 業界に特化したビジネスを展開してきたため

多くのネットワークとD2C (ネット通販) に関する知見を有しており、そのネットワーク・知見を活用し

D2C (ネット通販) 業界に特化したM&A仲介サービスを提供する!

## D2C (ネット通販) 業界に特化したM&A仲介

### ①D2C (ネット通販) 業界の つながり

1万社超のD2C (ネット通販)  
業界のネットワークから、  
最適なパートナーを提案。  
案件ごとに買い手をピンポイント  
で開拓することも可能

### ②買い手がD2C (ネット通販) 事業主

買い手がD2C (ネット通販)  
事業主であるため、  
事業理解・シナジー効果が  
図りやすく、  
課題点・改善点に対する  
アプローチの精度が高い

### ③企業価値を向上

当社グループの知見を活かし  
企業価値に重要な  
各要素を高めるための  
分析や支援会社紹介等  
企業価値を最大化を支援

A woman in a white blazer is looking at a smartphone. Another hand is pointing at the screen. The background is a soft, out-of-focus blue.

02

# D2C (ネット通販) 事業

マーケット・イン(顧客ニーズを調査し、顧客の求める製品やサービス開発をしていく)の考え方に基づき  
**自社のターゲットにあった顧客目線での商品開発を実施!**

## マーケット・イン視点での商品開発

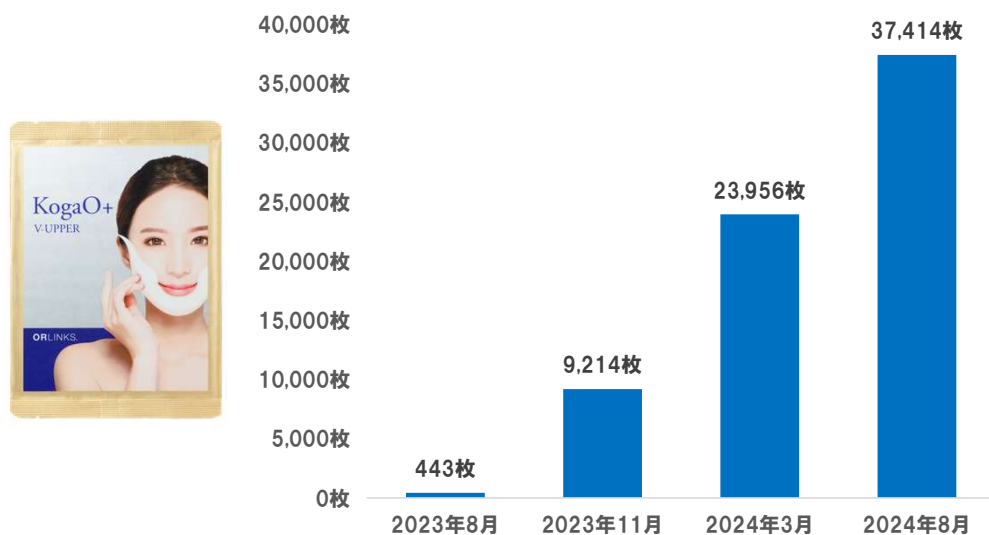




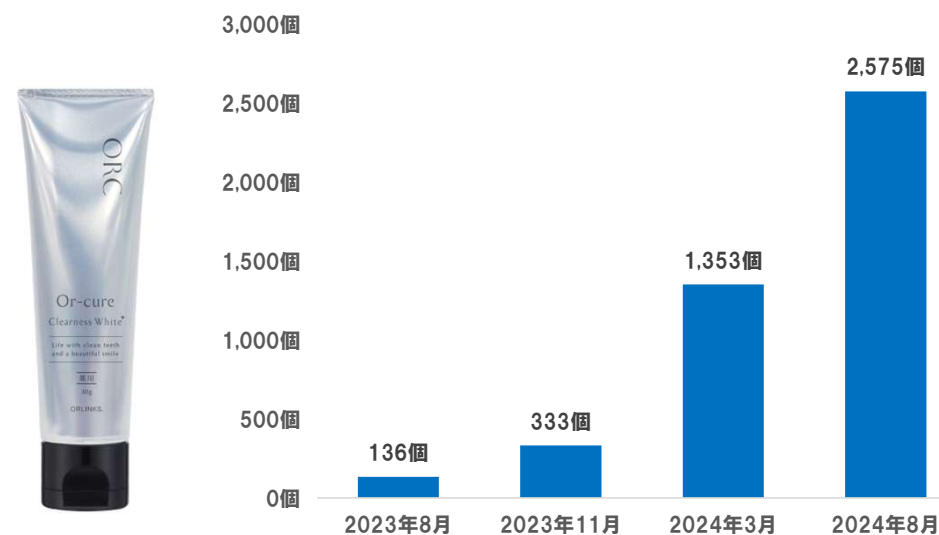
初動で広告費をかけないSNSを活用した「ソーシャルEC戦略※」チームを昨年11月に設置し、

定期通販に加え、オンラインモール (Amazon・Qoo10等) 販売による獲得が劇的に増加！！

### KogaO+の販売実績



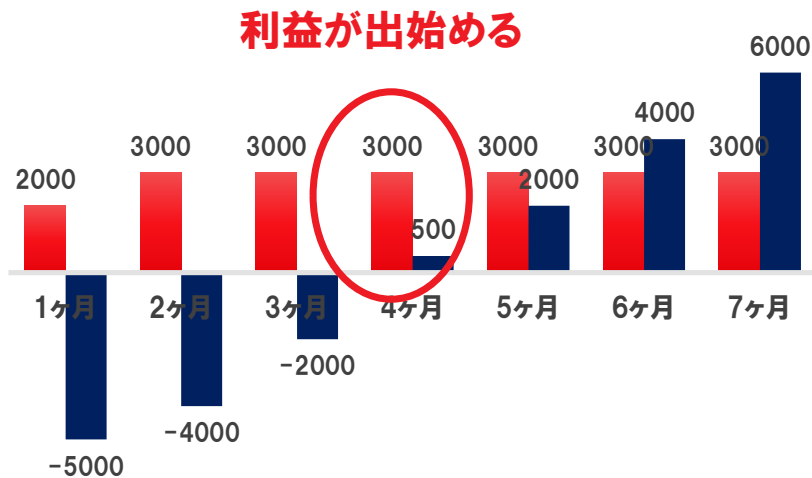
### Or-cureの販売実績



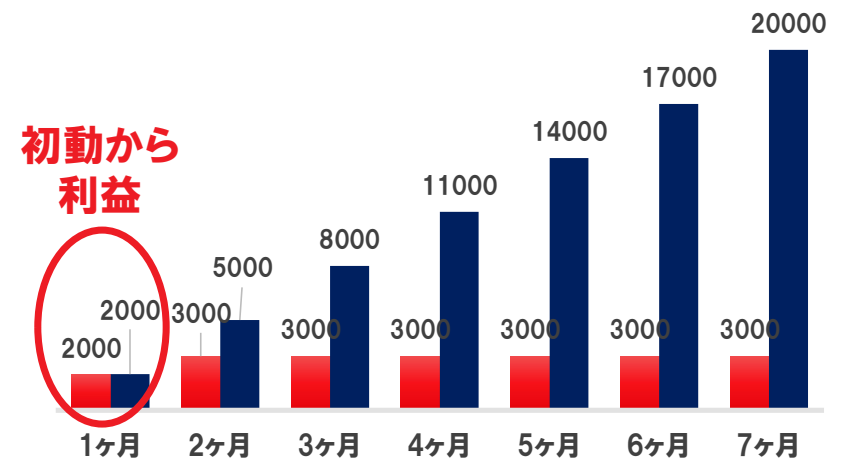
※「ソーシャルEC戦略」: Instagram、Tiktokなどのソーシャルメディアを活用して、ブランディングや販売促進などのマーケティング活動を行う戦略

**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であり、これまでの定期通販型成長戦略とソーシャル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を合わせる！

**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**


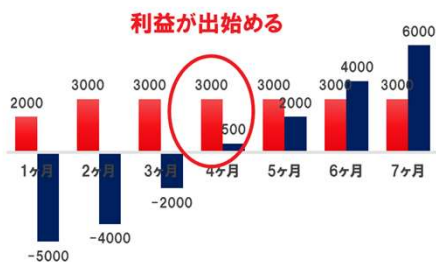
マーケット・イン(顧客ニーズを調査し、顧客の求める製品やサービス開発をしていく)の考え方に基づき

自社のターゲットにあった顧客目線での商品を開発し、適切な販売戦略を実行することで成長を目指す!

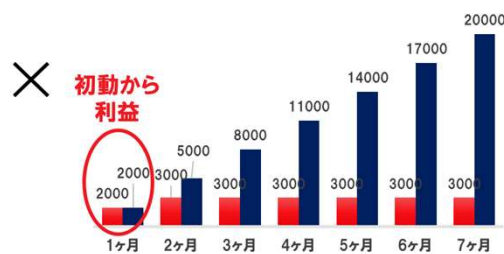
マーケット・イン視点での商品開発



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



確実なニーズに  
基づいた商品開発  
による**収益獲得**  
を実現

A person wearing a white t-shirt is holding a large, rectangular cardboard box. The image is overlaid with a semi-transparent orange filter. The person's hands are visible, gripping the sides of the box. The background is slightly blurred, showing what appears to be an indoor setting.

03

# グローバル情報通信事業

# Transfone事業 サービスの強み

## Transfone

1. つながりやすい**世界150カ国対応!**
2. データ容量1日1GBから**無制限まで各国大容量プラン!**
3. **安心の24時間日本語サポート!**
4. 用途に応じたデータ付き**スマートフォンのカスタマイズ!**



中央省庁、大手企業、旅行代理店、国際スポーツイベント導入など  
多くのお客様から信頼され、**年間8万台以上の国内・海外サービスの取引実績あり!**

## 中央省庁等



## 旅行代理店等



INDEX

5

# 成長戦略



# ダイレクトマーケティング領域 成長戦略



①新規クライアント数の増加・②長期継続クライアントの増加・③クライアント単価の増加が成長戦略として重要

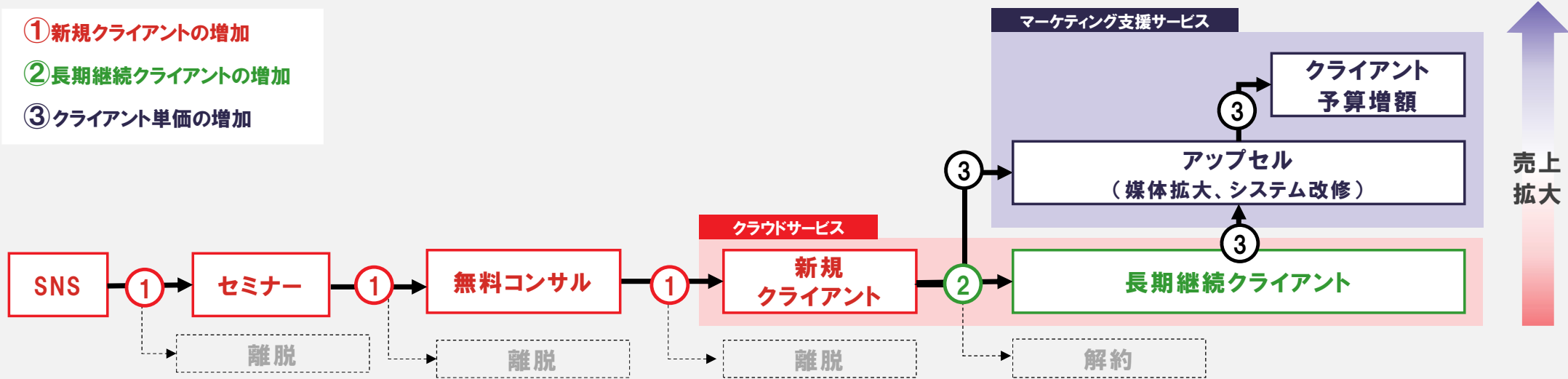
顧客獲得フロー

顧客深耕フロー

①新規クライアントの増加

②長期継続クライアントの増加

③クライアント単価の増加



### 新規クライアントの増加

- ・最強の売れるノウハウ®の進化！
- ・見込客との接触回数の増加！
- ・広告出稿による見込客獲得拡大！
- ・営業体制強化！
- ・主要サービスの機能開発！

### 長期継続クライアントの増加

- ・売れるD2Cつくる新機能開発！
  - － A/Bテスト自動反映・レコメンド機能
  - － 効果測定機能 等
- ・カスタマーサクセスの体制強化！
- ・問合せ対応の手段の多様化！

### クライアント単価の増加

- ・メディアプラットフォームの機能進化！
  - － AIによるデータ分析強化
  - － 広告自動レコメンド 等
- ・登録新規媒体の拡大！
- ・既存媒体の媒体枠の開拓！

既存事業×既存業界に限定しても**20倍以上の潜在的マーケットが存在！**

最強の売れるノウハウ®の業界への展開を進めることで**年間3兆円規模のマーケット**にアプローチ。

業界を拡大することで  
進出可能と考える潜在的マーケット

**約3兆333億円**

2023年のインターネット広告費を参照

当社が展開・注力する業界のインターネット広告費に関する確たる統計データは無い。  
ただし、マスコミ四媒体の広告費(2.27兆円)のうち、食品が9.5%、化粧品・トイレタリーが8.8%、  
保険・金融が6.8%、不動産・住宅設備が5.0%を占める点から、  
展開業界に限ってもマーケットは1兆円程度であると推察している。

業界の拡大

保険

人材

不動産

金融

等

既存業界に限定した潜在的マーケット

**約200億円**

単価:「売れるD2Cつくる」179万円+マーケティング支援349万円≒500万円/年  
数量:化粧品製造業者4,000社

売れるD2C つくる

最強の売れるメディア  
プラットフォーム

grups

Webマーケティング

幅広いジャンルのクライアント課題を  
豊富な実績と蓄積したノウハウを基にWebマーケティングを駆使して解決  
策を提案。得意な業種・業態・業種横断的なD2Cマーケティングの  
最新手法・最新トレンドから、  
最新手法・最新トレンドから、  
保険業界、人材業界、不動産業界、金融業界、リスティングなど、  
様々な業種業界のWebマーケティングを実現



※グループが創業以来、様々な業種に対して積み上げてきた  
運用広告のノウハウも活用し、業界開拓も進めていく

注釈:既存業界に限定した市場規模の算出に際して、化粧品製造業者数は厚生労働省 基礎統計を参照している。また、各サービスの単価は23/7期実績を参照。  
進出可能と考える潜在的マーケットは、電通「日本の広告費 2022年」における媒体別広告費の概況のうちインターネット広告費(インターネット広告媒体費、  
物販系ECプラットフォーム広告費、インターネット広告制作費の合算)を参照。

今後は**アメリカ・中国における越境ECに関する【A/Bテスト】**を繰り返して、**越境ECノウハウを確立!**  
他クライアントへ**最新の越境ECノウハウを横展開**することで、**継続的な収益獲得を目指していく!**



# ダイレクトマーケティング領域成長戦略

これまで既存の領域の事業に加えて、越境EC事業・M&A支援事業等を実行しノウハウを獲得することで、

「売れるネット広告社に依頼すれば世界中のダイレクトマーケティング領域の課題が解決する」

＝「世界一のダイレクトマーケティング<売れる広告>支援グループになる」ことを目指していく！！

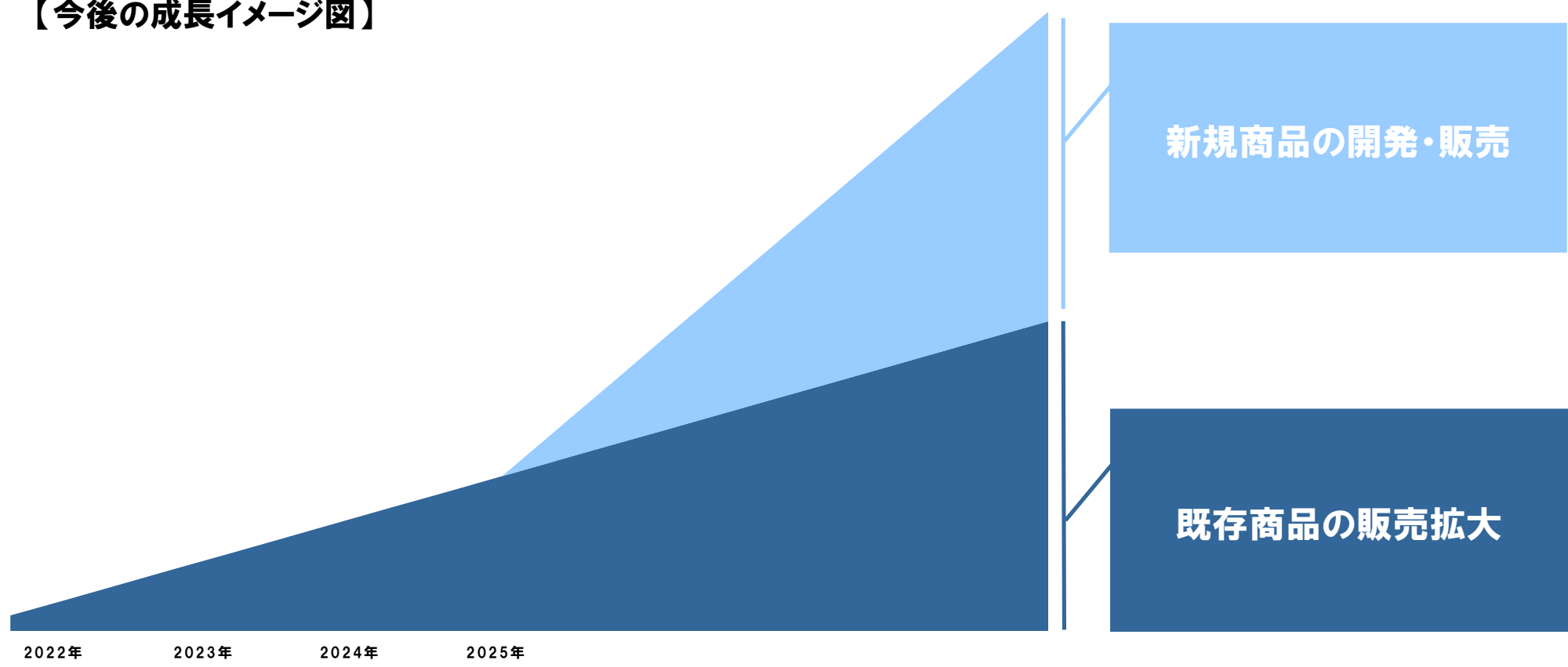


A woman is shown from the chest up, holding a smartphone in her left hand and pointing at the screen with her right index finger. The image is overlaid with a semi-transparent blue filter. The text is centered on the image.

# D2C (ネット通販) 事業領域 成長戦略

ソーシャルEC戦略等のマーケティング戦略による既存商品の販売拡大とマーケット・インの考え方に基づく  
新規商品の開発を継続することで高成長を目指す！

【今後の成長イメージ図】

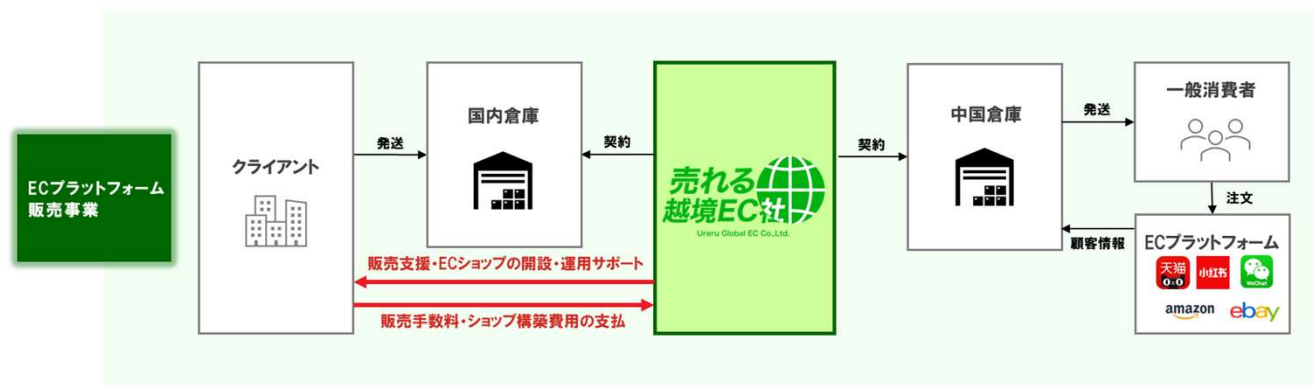


売れる越境EC社と連携し、米国・中国等の海外地域での販売展開を行うことで販路拡大を図る！



ORLINKS.

海外展開



A person in a white uniform is holding a cardboard box. Another person's hands are visible on the box, suggesting a handover or inspection. The background is a soft, warm orange color.

# グローバル情報通信事業領域 成長戦略



**「世界最大のツーリストプラットフォーム企業になる！」**というビジョンを目指し  
将来的にはグループ全体でツーリスト（旅行者）の課題を解決できるサービスの提供を行っていく！

世界最大の  
のツーリスト  
プラットフォーム  
フォーマー  
企業になる！

そのための最初の接点として「Transfone」による**ツーリスト(旅行者)の通信課題解決サービス**の拡大が必要であるが、現在の「Transfone」のサービス提供は「**アウトバウンド(国外ツーリストや出張者)**」および**全国の修学旅行生向けサービス等の「国内旅行」**が中心となっている。



**Transfone**

通信課題の解決



スマートフォン Wi-Fi

レンタルなら  
**Transfone**  
レンタルスマホの特徴

- GPS(位置検索)プランあり!
- データ移行が簡単!
- 観光券(クーポン)利用可能!

お申込み・お問合せはお気軽に

03-5211-8297 info@jcnt.co.jp

新サービス登場!! Transpic レンタルスマホ専用アプリ!

Transpic 説明図

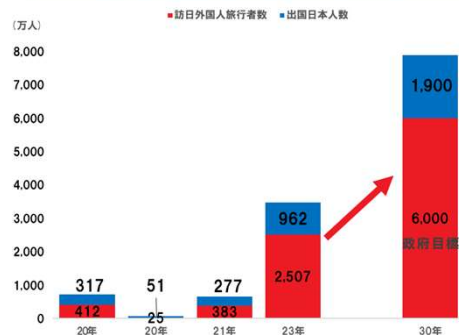
スマートフォンレンタルプラン

Transfoneのスマートフォン特徴

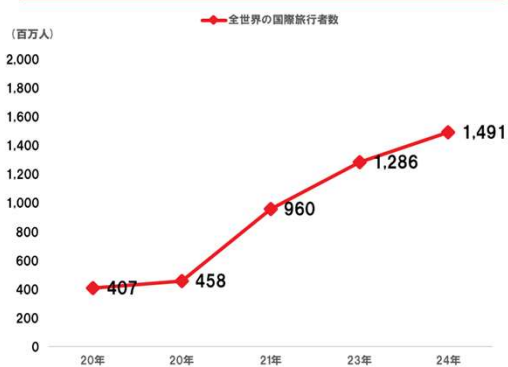
Transpic

そこで、今後は大きな成長が見込まれている、**訪日外国人旅行者(インバウンド)** および**国際旅行者(外国人の国外旅行者)**をターゲットとしたサービスの提供を行い「Transfone」の利用者増加を目指す！

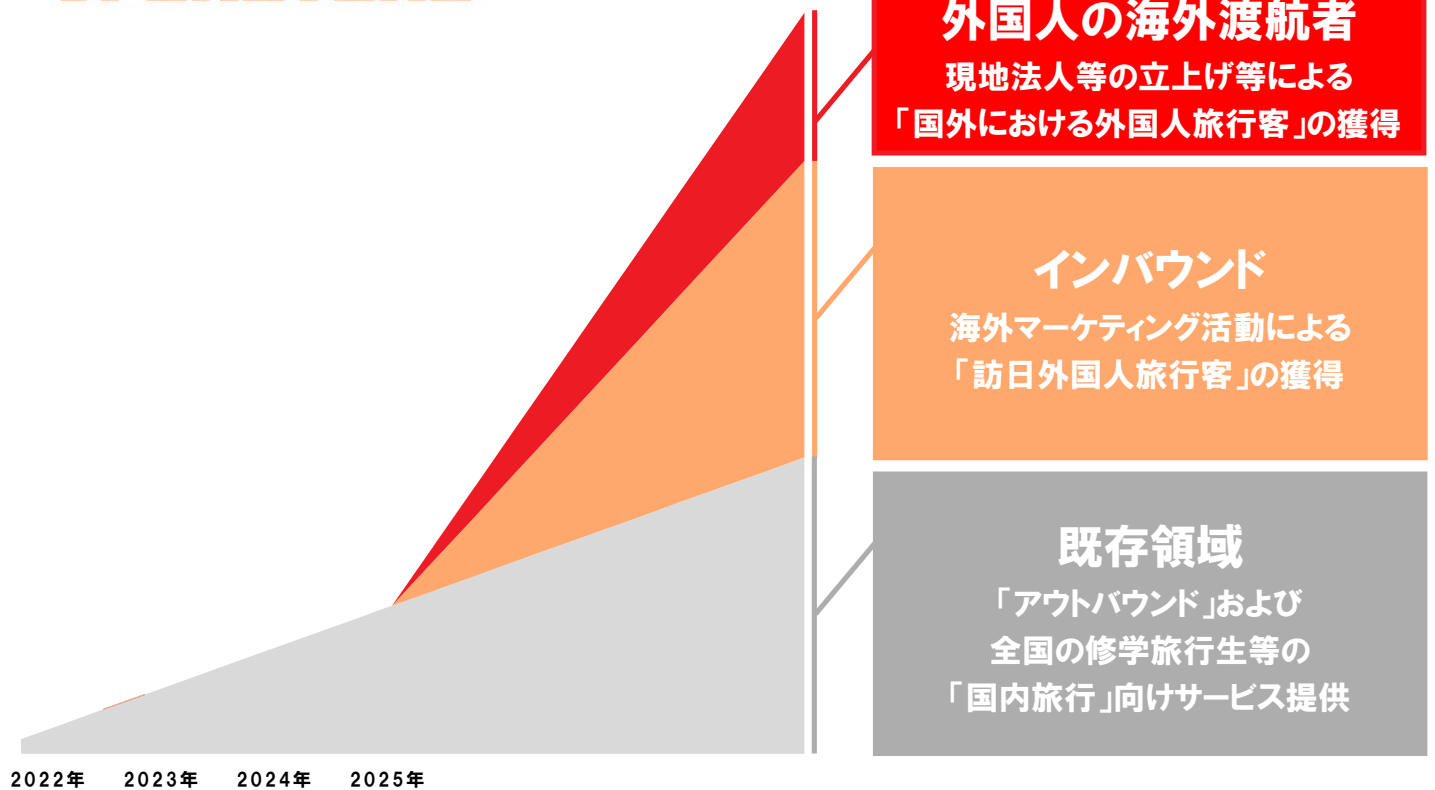
訪日外国人旅行者数・出国日本人数の推移



全世界の国際旅行者数の推移



Transfone



これにより、国内外問わず旅行者の通信課題の解決を実現し、かつ、多くのツーリスト(旅行者)との最初の接点を確保。  
そして、将来的には「言語」/「移動」/「宿泊」等の様々な課題を解決することができるサービスの展開・連携を目指す！

アウトバウンド

インバウンド

外国人の  
海外渡航者

ツーリスト(旅行者)

Transfone



通信課題の解決

言語

移動

宿泊

観光

etc

旅行者の課題

リアルタイム翻訳

情報提供サイト

AI関連サービス

ツーリストマッチング  
サービス

宅配・配送

etc

課題解決サービス提供

# ビジネスモデル別売上割合(2025年7月期 通期予想)

## 01 D2C(ネット通販)向け デジタルマーケティング支援事業

### 売れるD2Cつくる



ネット広告/ランディングページに特化したクラウドサービス

### 最強の売れるメディアプラットフォーム



独自のメディアプラットフォームを通じた広告配信

### 運用型広告 @grups

広告戦略の立案から実行まで一気通貫で広告運用を提供

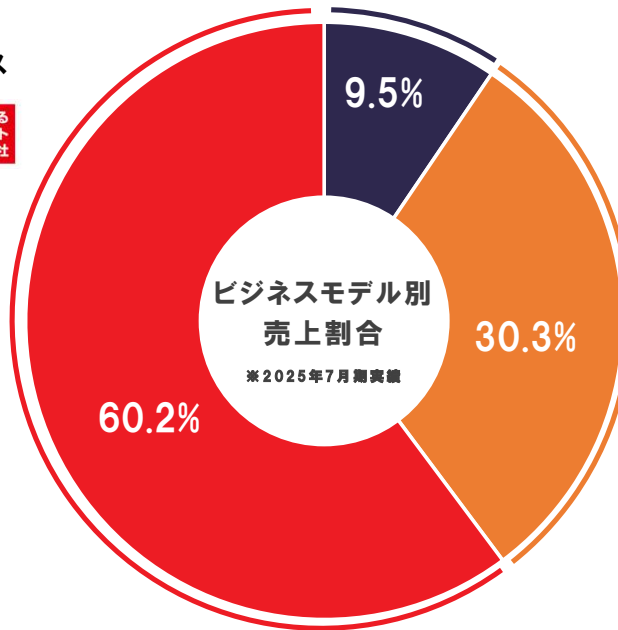
### 越境支援



アメリカ・中国における越境ECサービス、越境EC支援サービスを提供

### M&A仲介支援 M 売れるD2C業界M&A社

D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介サービスの提供



## 02 D2C(ネット通販)事業

### 健康食品・化粧品等のD2C ORLINKS.

独自で企画・開発を行っている、美容商品・美容健康食品の販売

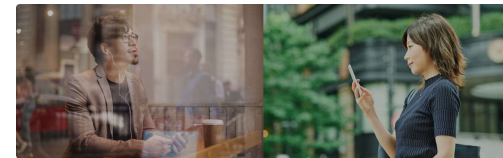


## 03 グローバル情報通信事業

### BtoB特化型通信機器レンタル事業



海外・国内 Wi-Fiを中心としたBtoBに特化した  
グローバル情報通信機器レンタル事業



INDEX

6

# M&A戦略

売れるネット広告社グループは「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」

「世界最大のツーリストプラットフォーム企業になる！」というビジョンを目指し

今後も「M&Aおよび子会社新設等」を実行する「M&A戦略」を進めていく！！

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！

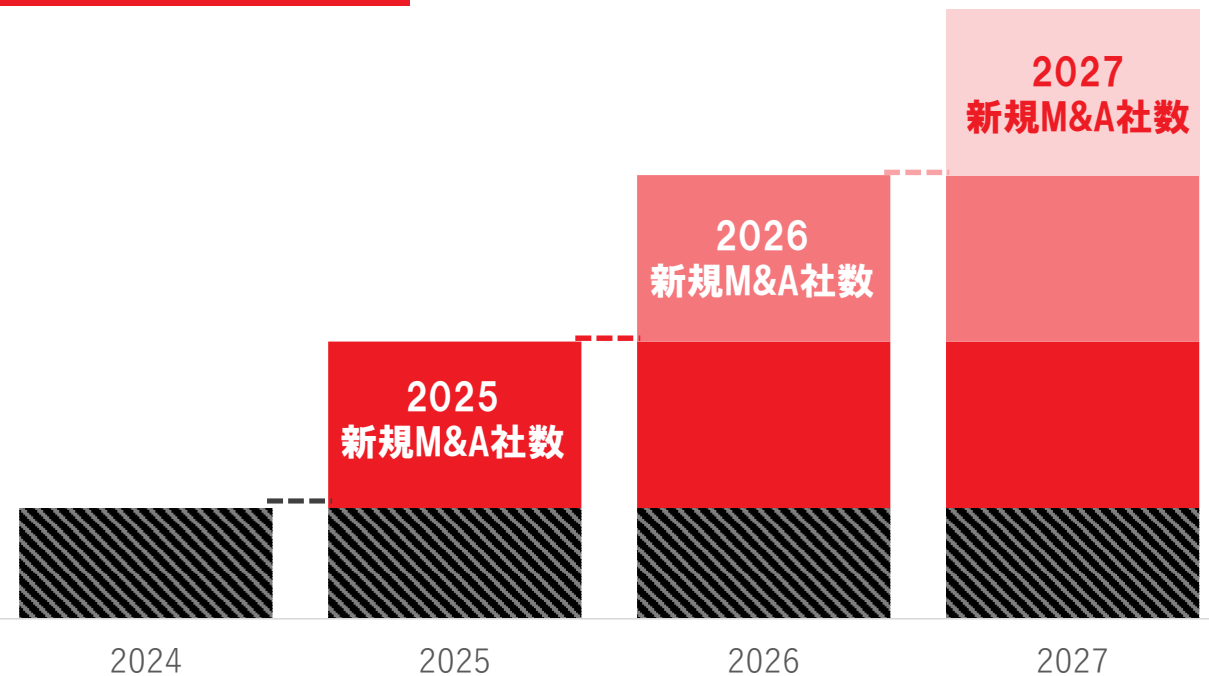
世界最大の  
のツーリスト  
プラットフォーム  
フォーマー  
企業になる！

「M&A戦略」について、毎年複数件のM&A・新規子会社設立を実行することで、

**3年以内(2027年7月末まで)に10社程度の子会社化を計画!**

資金については①黒字化による営業キャッシュフローの増加 / ②銀行からの借り入れ / ③市場からの資金調達を計画

## 子会社の増加イメージ



2027年7月までに  
**10社程度**の  
M&Aによる  
子会社化を計画



収益イメージとしては、「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。

2025年度予算

**売れる  
ネット  
広告社  
GROUP**

**売上:16億円**



# M&A戦略



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」を融合として、

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]」を本気で目指す！！

## 売上成長イメージ

FY2024

7.5億円

FY2025

16.3億円

対前年比 217.3%

2024年比 約2.1倍

4年以内

100億円

2025年比 613.4%

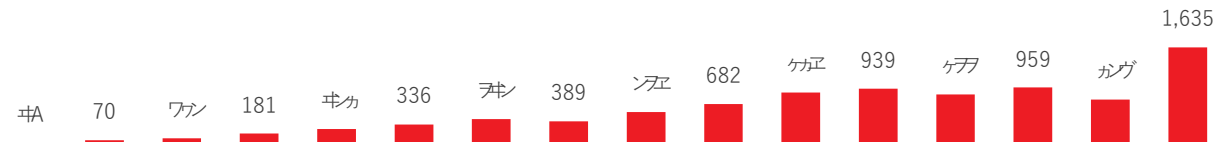
2024年比 約13.3倍

URERU  
100

2024年比売上

約13倍

(百万円)



INDEX

7

# 上場時調達資金の 充当状況とリスク情報

## 上場準備調達資金の充当状況

上場時に調達した資金については概ね167百万円を当初目的どおりに充当

項目	予定金額 (百万円)	2024年 7月期実績 (百万円)	内容
販売促進費	71	20	クライアント数の増加および業務領域の拡大を目的としてネット広告等のマーケティング手法の拡大のための販売促進費として充当する予定であります。
人件費・採用活動費	24	24	今後当社が継続的な発展を続けるためには、クライアント数の拡大・事業領域の拡大・サービスの品質向上等が重要な戦略となっております。これらの戦略を実行していくためには、優秀な人材の確保が必要不可欠となっているため、人件費・採用活動費として充当する予定であります。
開発費用	275	138	クラウドサービス及びマーケティング支援サービスに係る開発投資として充当する予定であります。具体的には、売れるD2Cつくるの利便性向上を目的として、自動制作機能のバージョンアップ・計測機能の開発・A/Bテストの自動反映機能・広告原稿自動制作・各種法令への対応等、および、最強の売れるメディアプラットフォームの利便性向上を目的として、インターフェイスの改修・データ分析機能の拡充・マッチング機能開発等に充当する予定であります。
合計	370	182	

# リスク情報

項目	リスクの内容	発生頻度	影響度	当社の対応方針
技術革新への対応	インターネット業界における技術革新への対応の遅れによるサービスの陳腐化や競争力の低下	中	中	新しいテクノロジーに対する、専任部門による継続的な開発の実施
法的規制の適用	「不当景品類及び不当表示防止法」等の関連法規の制定・改定による、新たな法令順守体制の構築やサービスの見直し	中	大	当社サービスが関連する新たな法規制や改正状況への注視体制構築
システム障害について	外部からのコンピューターネットワークへの不正アクセス、偶発的事故、システムへの一時的な過剰な不可等により、システムダウンや当社サービス提供の停止が発生	低	大	ネットワークセキュリティの体制、定期的なバックアップ、システムの冗長化、稼働状況の監視等によるシステム障害の防止
解約リスク	多数のクライアントから解約の申し出がなされた場合、事故等により多数のクライアントに対してサービス提供が不可能となった場合、将来計上される売上が減少	常時	中	契約締結後、充実したカスタマーサポートの提供、営業活動を通じたクライアントのニーズの継続的な把握及び当該ニーズを反映するための機能の改善及び拡充開発の実施
ソーシャル・メディア等を通じた情報発信・営業活動に関するリスク	役職員による不適切な内容の投稿、炎上リスク、ソーシャル・メディア等上での不適切な交流・共演等が発生	常時	小	役職員への定期的な研修の実施及び適切なアカウント管理、社内規程等の整備をし周知徹底することで管理体制を構築
運用型広告事業の運営によるリスク	マーケティングコストに対する初期費用が先行して支出するモデルであり、先行投資が想定通りの成果に繋がらなかった場合経営成績に影響を及ぼす可能性が発生	常時	中	常時費用対効果を勘案し、収益性が悪化した場合には、即時に広告停止等の対応策が実施できる管理体制を構築

- **本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。**
- **本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断及び仮定並びに当社が 現在利用可能な情報に基づくものです。**
- **将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況、業界に 関する情報及び成長余力等が含まれます。**
- **これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素 に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。**
- **本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。**
- **当社は、これらの情報の正確性、合理性及び適切性等について独自の検証を行っておらず、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。**
- **当資料の次回アップデートは、2025年10月を目途として開示を行う予定です。**

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！**

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

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)