

プレスリリース
報道関係者各位

2024年1月15日(月)
株式会社売れるネット広告社

M 売れるD2C業界M&A社

『売れるネット広告社』

新規事業子会社として

『売れるD2C業界M&A社』を設立

株式会社売れるネット広告社(本社:福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO:加藤公一レオ、東証グロース市場:証券コード 9235、以下 売れるネット広告社)は、本日開催の取締役会において、D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介事業を行うことを目的に、売れるネット広告社の100%子会社として株式会社売れるD2C業界M&A社(本社:東京都港区、代表取締役社長 CEO:佐藤精一、以下 売れるD2C業界M&A社)を設立し、当該子会社にて新規事業を開始することを決議いたしました。

■子会社設立の背景

売れるネット広告社は、2010年の創業以来、D2C(ネット通販)業界の発展に少しでも寄与できればと、D2C(ネット通販)に特化したサービスを提供してまいりました。

D2C(ネット通販)市場は、順調に右肩上がり拡大しており、ここ10年で2倍以上の成長を遂げる見込みです。ただ、売れるネット広告社のクライアントも、順調に売上を伸ばしている会社がある一方で、売上拡大の見込みはあるものの資金不足が理由でD2C(ネット通販)事業からの撤退を検討していたり、売上がある一定の水準から何年も拡大することができず頭打ちになっていたりと、社長が高齢にもかかわらず後継者不在で悩んでいたりと、決して順風満帆な会社ばかりではない現実も目の当たりにしてきました。

D2C(ネット通販)業界が二極化しつつある課題を解決するべく、このたび「D2C(ネット通販)業界に特化したM&A仲介事業」への参入を決定いたしました。

M&A 仲介事業の分野においては後発ではあるものの、10年以上D2C(ネット通販)業界に携わってきたネットワークと知見を活かし、D2C(ネット通販)業界の発展に繋がるようなマッチングの実現を目指します。

■新設子会社の概要

M 売れるD2C業界M&A社

1. 商号	株式会社売れるD2C業界M&A社
2. 本店所在地	東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場 20階
3. 代表者	代表取締役社長CEO 佐藤 精一
4. 主な事業内容	M&A仲介事業
5. 資本金	10百万円
6. 設立年月日	2024年2月1日
7. 決算期	7月
8. 出資比率	当社100%

■売れる D2C 業界 M&A 社が取り組む事業領域

売れる D2C 業界 M&A 社では、D2C(ネット通販)業界に特化した M&A 仲介を行ってまいります。

売り手、買い手ともに、D2C(ネット通販)企業はもちろんのこと、広告代理店やコンサル会社もターゲットとして、D2C(ネット通販)業界の活性化を図ります。

売り手(一例)



- ✓ IPO と M&A のデュアルトラックを検討している
- ✓ 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(一例)



- ✓ 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(ネット通販)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 社の企業理念

売れる D2C 業界 M&A 社は、以下の企業理念を体現し、本事業を通じて D2C(ネット通販)業界のさらなる発展に貢献できますよう尽力してまいります。

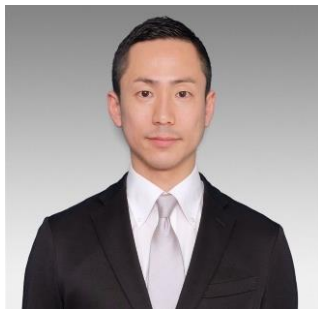
CORPORATE PHILOSOPHY
企業理念

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

■売れる D2C 業界 M&A 社 代表取締役社長 CEO 佐藤精一のコメント



私は売れるネット広告社に入社してから約3年半の間、営業部署の責任者として、多くのD2C(ネット通販)企業と関わりを持ってまいりました。特に社長や決裁者クラスの方と話す機会が多かったのですが、先方が抱えている悩みや課題に対して、売れるネット広告社の既存サービスだけでは解決できず、不甲斐なさを感じることもありました。

2023年10月23日、売れるネット広告社が東京証券取引所グロース市場(証券コード:9235)へ新規上場(IPO)したことを機に、新規事業としてD2C(ネット通販)業界全体の課題解決に繋がるサービスを創ることを決意しました。

これまでの日本では、M&Aに対してあまり良いイメージを持っていない人も多かったのではと思います。IPOを目指す会社は多いものの、初めからM&Aを明確に目指す会社は少なかったのではないのでしょうか。事実、日本においてIPOとM&Aの割合は、「IPO:7割、M&A:3割」と言われています。一方で、GDP世界1位の経済大国アメリカは「IPO:1割、M&A:9割」と言われております。日本においても、M&Aを効果的に活用することができれば、まだまだ伸びしろがあるということです。

「D2C(ネット通販)事業の売上が伸び悩んでいる会社が、外部のリソースや知見を活用することにより売上を伸ばしていく」、あるいは「売れる可能性を秘めた素晴らしい商品を持っているものの、資金が足りず事業撤退せざるを得ない会社が、資金力がある会社のもとで事業を存続させ売上を拡大していく」など、M&Aを活用すれば会社の未来の選択肢の幅を広げることができます。あくまでM&Aは会社を成長させていく上での手段の一つなのです。

売れるD2C業界M&A社は、本事業を通じて少しでも倒産や事業撤退という最悪の事態に陥る会社をなくし、D2C(ネット通販)業界全体の活性化に繋がられるよう邁進してまいります。

以上



**売れる
ネット
広告社**

【会社概要】

社名 : 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)

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(本社)

〒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

代表者:代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ

設立日 : 2010 年 1 月 20 日

URL : <https://www.ureru.co.jp/>

Facebook : <https://www.facebook.com/ureru>

X : <https://twitter.com/UreruNetAd>

<リリースに関するお問い合わせ>

株式会社売れる D2C 業界 M&A 社 代表取締役社長 CEO 佐藤精一

E-MAIL : sato@ureru.co.jp

TEL : 03-6459-0562