

「中国越境EC事業」 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)



https://youtu.be/xiJa_neeVh0

説明動画はこちら

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

CONFIDENTIAL



本件概要

本件概要

本件概要

2024年7月、株式会社アクセスブライトから
「**中国越境EC事業**」を売れるネット広告社グループ会社である
売れる越境EC社が事業譲受！！

2024年7月に事業譲受



事業譲受

(株)アクセスブライト
中国越境EC事業の譲受を実行



本件概要

アクセスブライト中国越境EC事業 直前事業年度 経営成績

2023年度12月期

売上高：76百万円

営業利益：56百万円

本件概要

今回の 「中国越境EC事業」譲受の狙いは

本件概要

米国を中心に越境EC事業を展開する
売れる越境EC社が
「**中国越境EC事業**」を事業譲受したことで
越境EC分野で事業領域を広げることである！



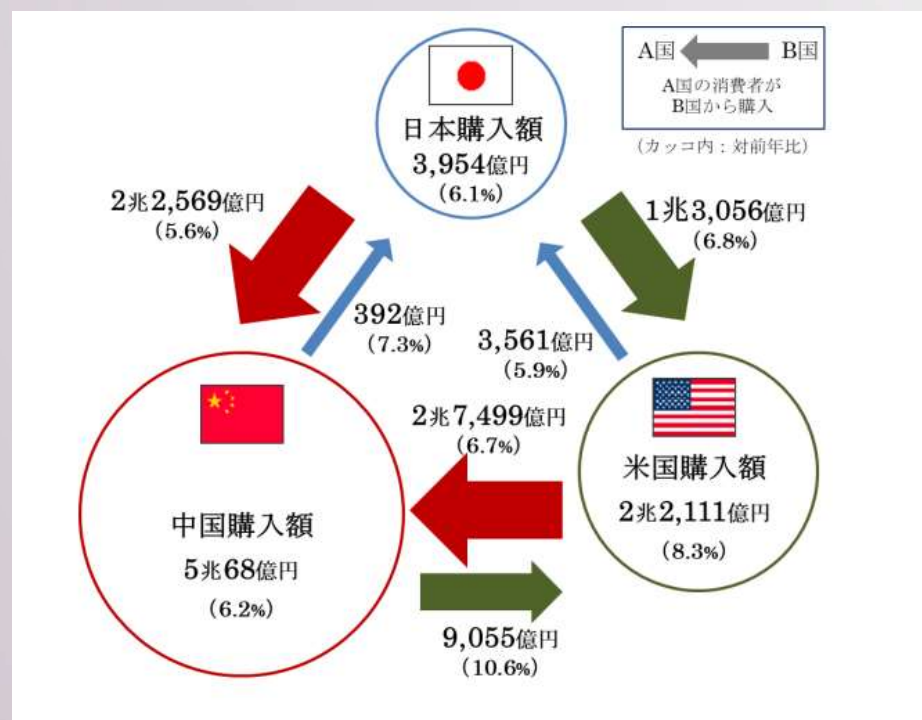
Ureru Global EC Co.,Ltd.



中国越境EC事業 成長ポテンシャル

中国越境EC事業成長ポテンシャル～市場環境～

中国の越境 BtoC-EC (日本・中国) の総市場規模は「**5兆68億円**」となっており、このうち日本経由の市場規模は「**2兆2,569億円**」であり、大きな開拓の余地がある。



中国越境EC事業成長ポテンシャル～課題～

その一方で市場規模は大きいものの、
中国国外の事業者が中国において中国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、難易度が高いとされている。



小红书

RED



Tmall



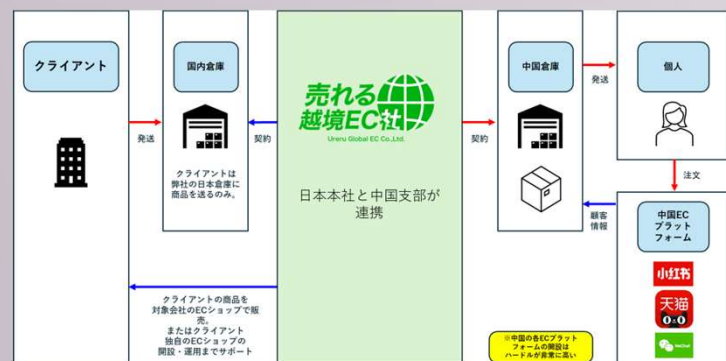
WeChat

中国越境EC事業成長ポテンシャル～サービス～

そこで今回、株式会社アクセスブライトが構築してきた既存の仕組みを引継ぐことで
難易度が高いと言われる中国において

「中国越境EC事業に関するサービスを一通貫で提供」することが可能となる。

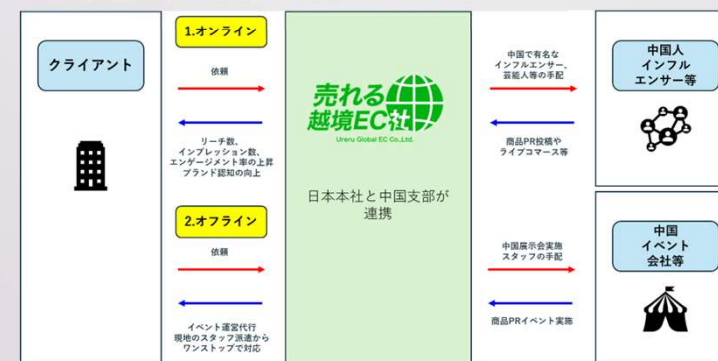
●中国ECショップ構築・販売事業



●中国SNS運営代行事業



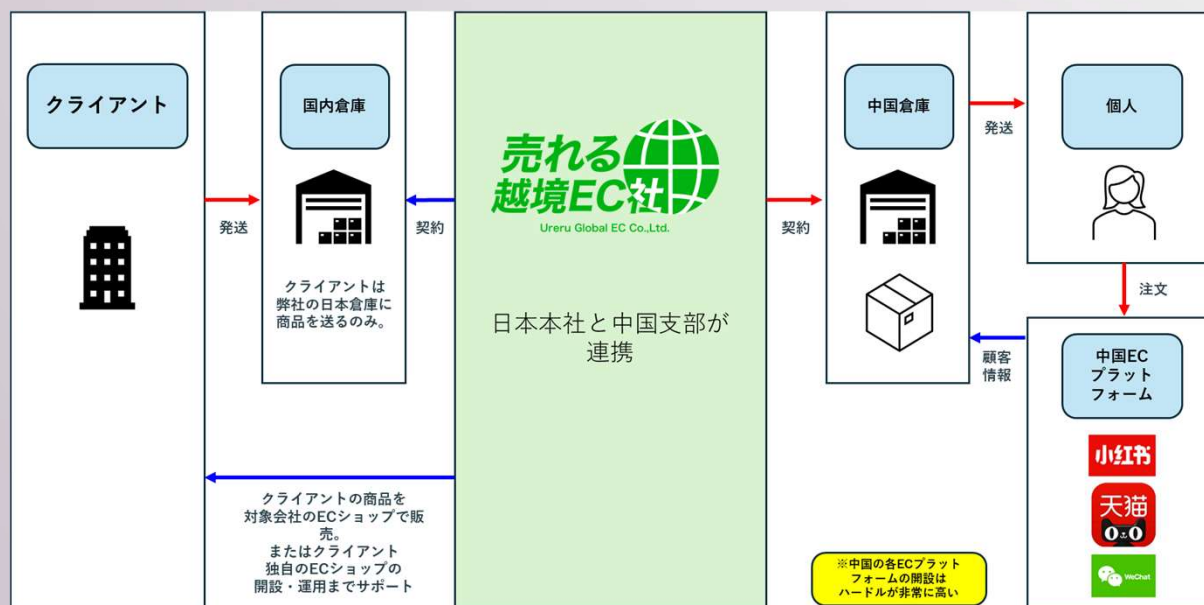
●中国マーケティング支援事業 (オンライン・オフライン)



中国越境EC事業成長ポテンシャル～サービス～

●中国ECショップ構築・販売事業

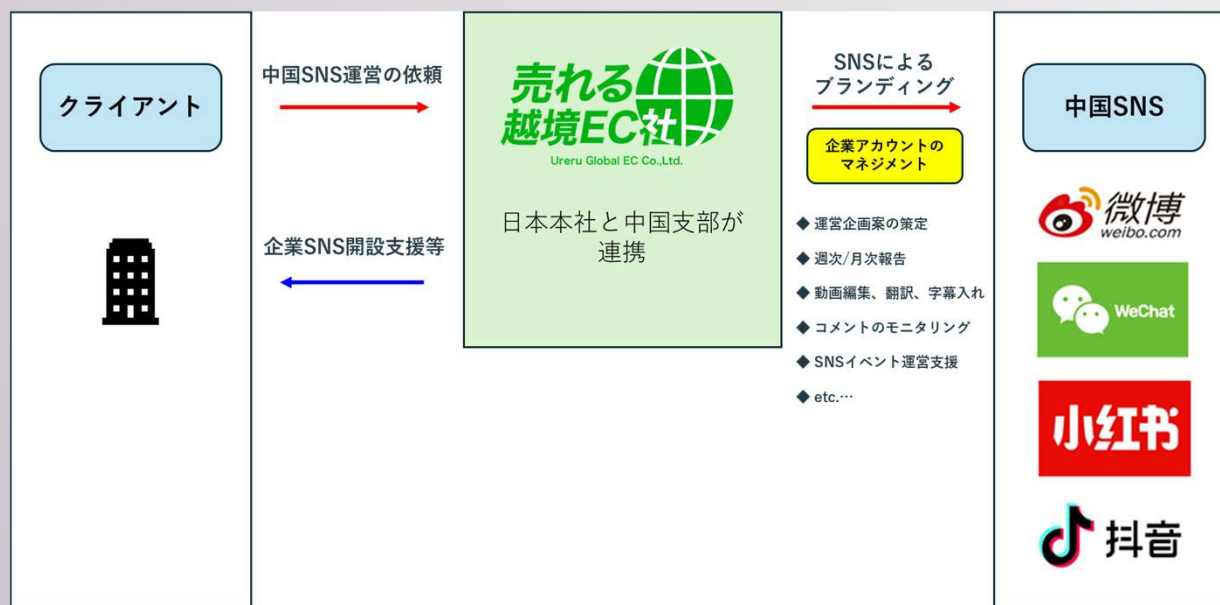
クライアントの中国における自社ECショップ構築だけでなく、日本・中国に倉庫を保有し、物流フローの体制も構築。また、当社がTmall・RED・WeChatにおいてECショップを開設しているため、クライアントが「自社ECショップの構築」の投資を行う前に、当社のECショップにてテストマーケティングとして中国ECショップによる販売を行う事も可能。



中国越境EC事業成長ポテンシャル～サービス～

●中国SNS運営代行事業

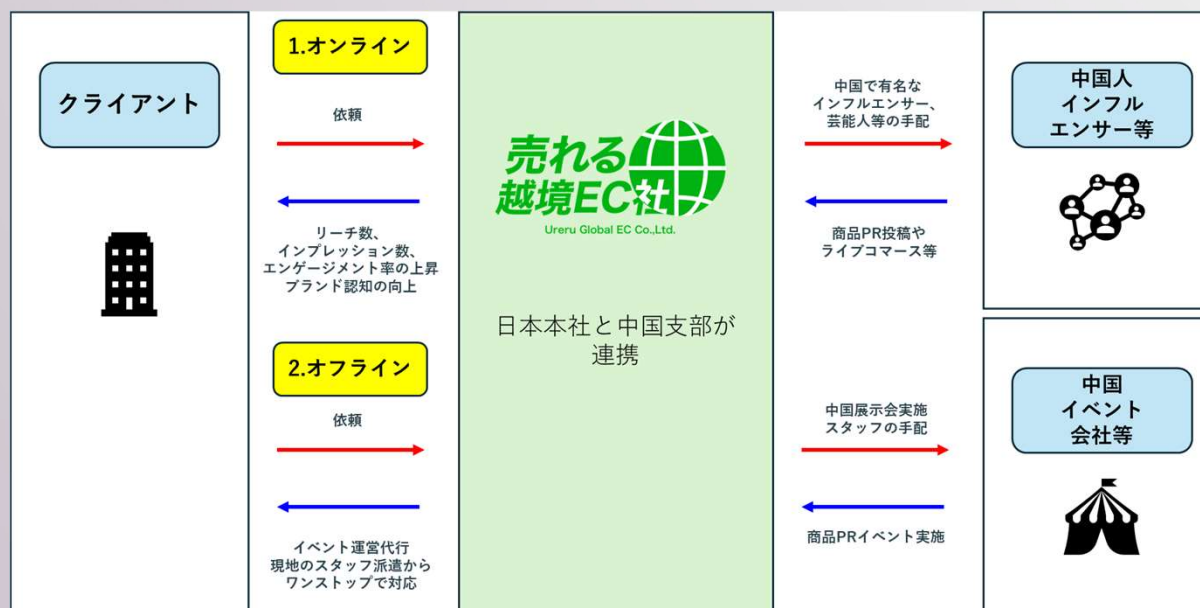
日本のSNS は中国から閲覧不可であるため、日本企業が中国で商品販売を行うためには「中国SNS」の活用が必須であり、当社にてクライアントの中国SNSアカウントの運営代行を実施。



中国越境EC事業成長ポテンシャル～サービス～

●中国マーケティング支援事業(オンライン・オフライン)

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、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」の支援を実施。



**アクセスブライト中国越境EC事業
直前事業年度 経営成績**

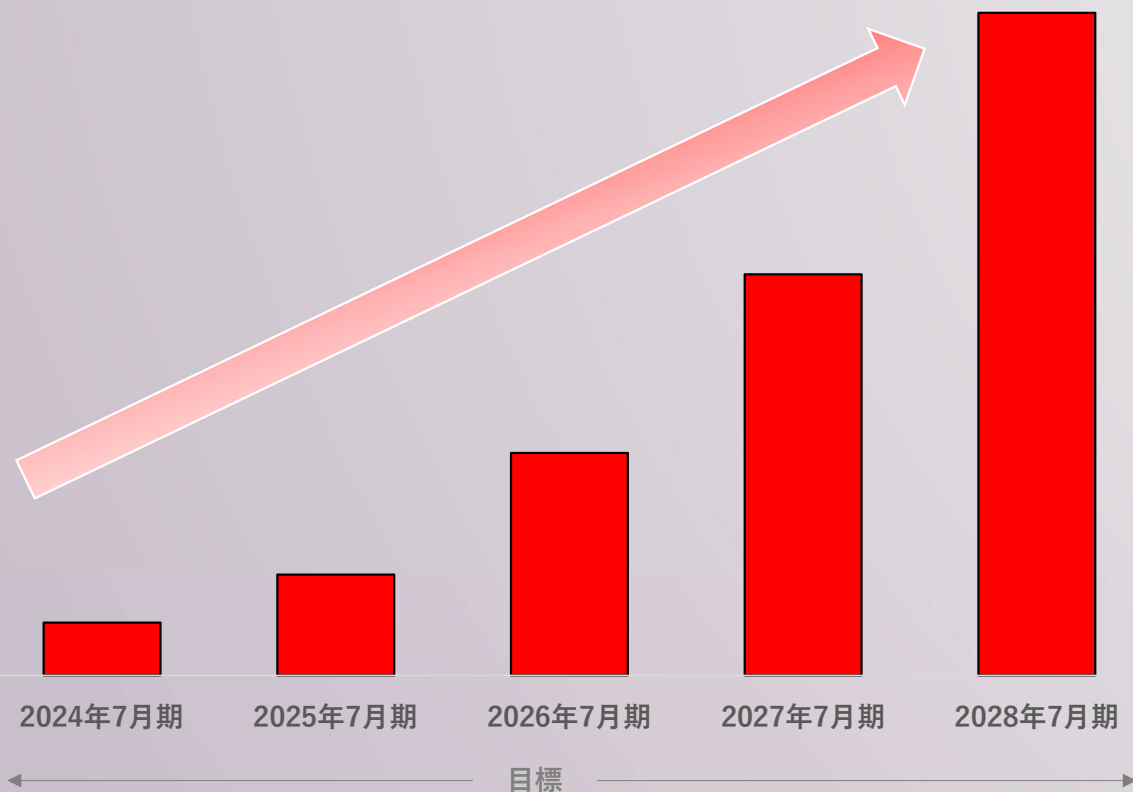
2023年度12月期

売上高：76百万円

営業利益：56百万円

中国越境EC事業成長ポテンシャル

中国越境EC事業の中期目標



今後の成長に向けた戦略

- 【5兆68億円】といわれる中国越境EC市場を攻略
- 中国越境ECのノウハウを蓄積し、中国越境EC事業のサービス領域拡大
- 販売・物流・マーケティング含め一気通貫のサービス提供によりクライアントを確実に成功に導く

今後着実な
成長を目指す

売れるネット広告社グループ 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

そこでこのビジョンと企業としての成長を両立させるために
早急に提供できるサービス領域を広げていく方針を計画。
まずは当社がダイレクトマーケティングで重要と考える
「20の領域」＝「URERU TARGET 20」へ事業展開を進める。

URERU TARGET 20

今後の成長戦略について

今後注力していく「**20の領域**」=「**URERU TARGET 20**」とは下記の20領域である
この領域について**カバー**を目指す

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 上場までは1～5のみだった

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

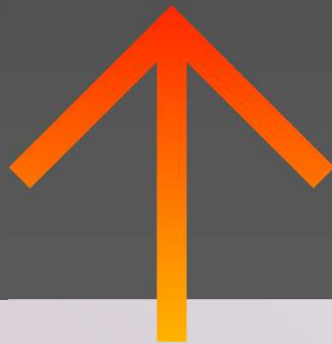
なので、今後『売れるネット広告社グループ』はこの事業領域を大きく広げていくのだ！

01 LP特化型クラウドサービス 売れるD2Cをつくる	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/キャストイング
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

そこで、上場から数か月で
3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VC（投資ファンド）！
を実現した！

M&A3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.

今後の成長戦略について

NEW

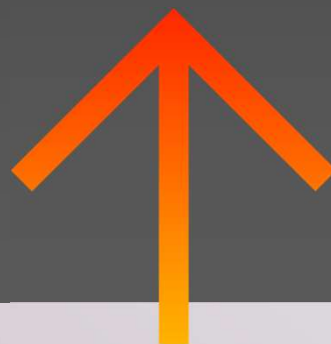
アクセスブライト社より 『中国越境EC事業』をM&Aで事業譲受



Ureru Global EC Co.,Ltd.



新設グループ会社2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.



今後の成長戦略について

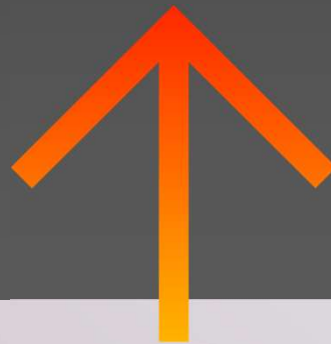
M&A仲介事業を行う 『株式会社売れるD2C業界M&A社』を グループ会社として新設！

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

新規事業 4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！



今後の成長戦略について

**Amazon（モール領域）の支援を行う
『Amazonコンサルティング事業および
Amazon広告運用事業』を開始！**



今後の成長戦略について

CRM領域の支援を行う 『CRM事業』を開始！



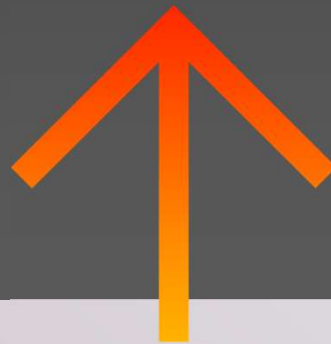
今後の成長戦略について

マーケティングデータの利活用を行う
『マーケティングAIデータチーム』を新設！



マーケティング
AIデータチーム

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
3社のM&A！
2社のグループ会社新設！
4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

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
広がり提供サービスは大きく増加した**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 売れるネット広告社	02 LP制作 売れるネット広告社 	03 成果報酬型広告 売れるネット広告社 	04 純広告 売れるネット広告社 	05 ネット広告/LPのコンサルティング 売れるネット広告社 	06 運用型広告 groups 	07 インフルエンサー/キャスト influencer team
08 CRM支援 	09 モール領域支援 amazon 	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 groups (食品/不動産/金融/人材等) 	13 海外(越境)支援 売れる超域EC社 	14 M&A仲介 売れる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 売れる超域EC社 	20 その他 AIマーケティング AIデータチーム 	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

売れるネット広告社グループに依頼すれば世界中のすべての
ダイレクトマーケティング(売れる広告)領域の課題が解決する

01 LP特化型
クラウドサービス

売れる
ネット
広告社

売れる
D2C
つくる

02 LP制作

売れる
ネット
広告社

03 成果報酬型広告

売れる
ネット
広告社

04 純広告

売れる
ネット
広告社

05 ネット広告/
LPのコンサルティング

売れる
ネット
広告社

06 運用型広告

groups

07 インフルエンサー/
キャスト

influencer
team

08 CRM支援

SocialGood

09 モール領域支援

amazon

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)

groups

13 海外(越境)支援

売れる
越境EC

14 M&A仲介

売れるD2C業界M&A社

15 VC
(投資ファンド)

SocialGood

16 人材紹介

未

17 人材育成

未

18 自社国内D2C

ORLINKS.

19 自社海外D2C

売れる
越境EC

20 その他

AIマーケティング
AIデータチーム

売れる
ネット
広告社
GROUP

今後の成長戦略について

つまり

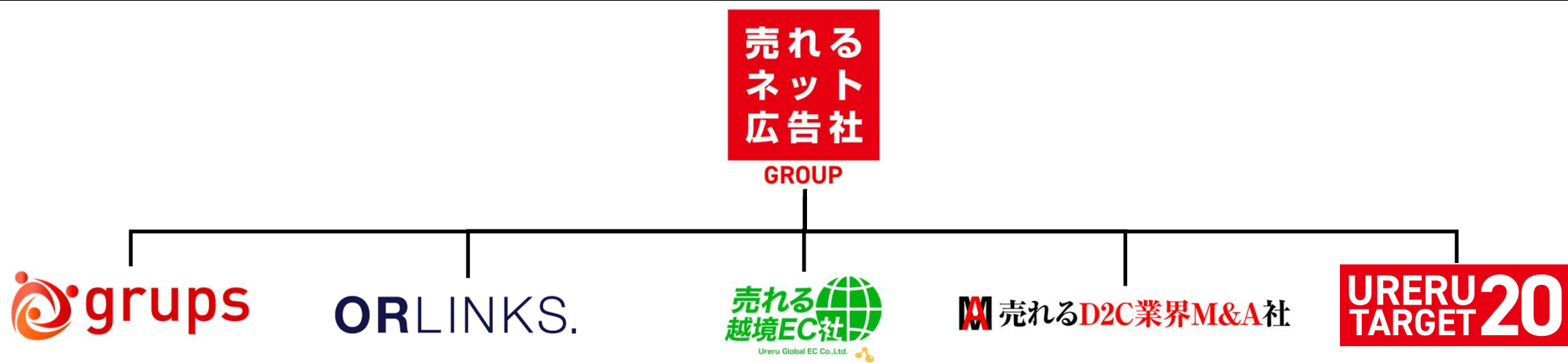
今後の成長戦略について

**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！**



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