

# 株式会社JCNTの 全株式取得（完全子会社化） 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)

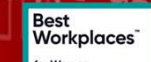


<https://youtu.be/MNmP2wL72eE>

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8月、売れるネット広告社が「情報通信サービス業」の  
「株式会社JCNT」の全株式を取得し完全子会社化！  
あわせて「株式会社JCNT」の子会社である  
「ジーアイエヌ株式会社」を孫会社化！

売れる  
ネット  
広告社

完全子会社化

JCNTグループ株式を全株式取得し  
完全子会社化を実行

2024年8月に完全子会社化



# 本件概要

## JCNTグループの構成



- ・ 通信情報機器レンタル  
「Transfone」の運営
- ・ 通信事業のコンサルティングサービス

JCNT100%子会社



- ・ 通信情報機器関連サービス  
(キッティングサービス等)  
※キッティングサービスとはPCやスマートフォンなどの  
IT機器導入時に行う“セットアップ”を含む準備作業

## 本件概要

# 株式会社JCNT 直前事業年度 経営成績

**売上高 : 7億6,800万円**

**営業利益 : 3,300万円**

## 本件概要

# 今回の 「JCNTグループ」M&Aの狙いは

## 本件概要

**「情報通信サービス事業」へ  
新たに事業領域を広げることで  
事業領域の拡大及び多角化を進め  
より強固な企業体質を構築することである！**

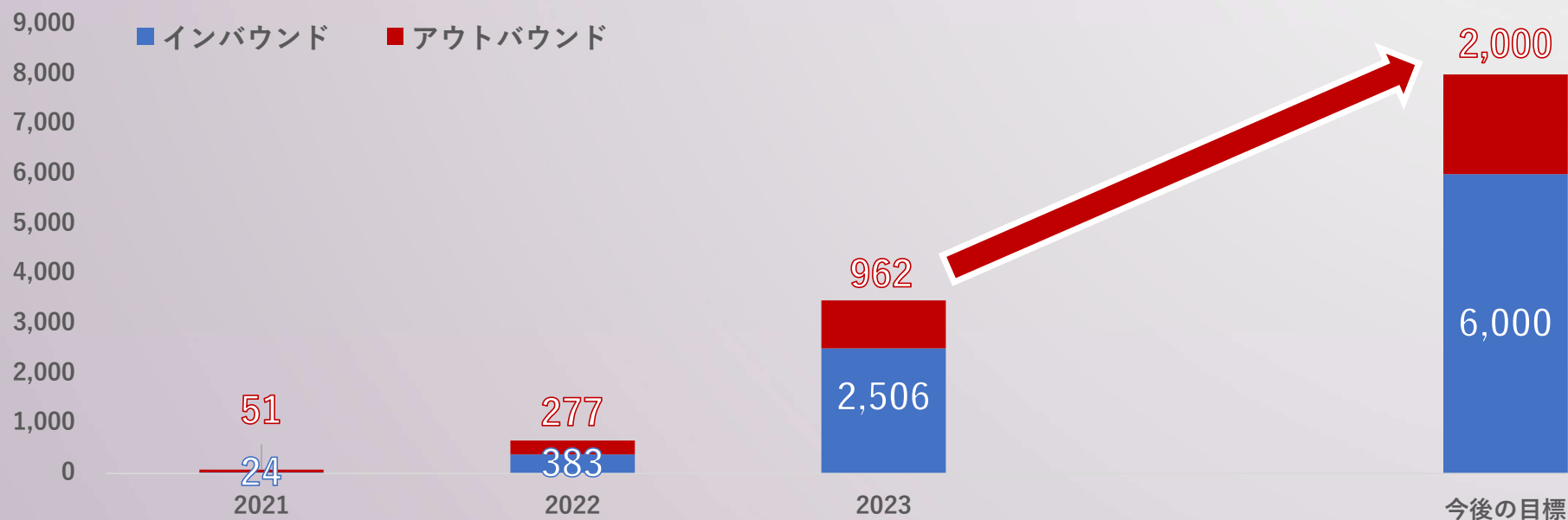
売れる  
ネット  
広告社



# JCNTグループ 成長ポテンシャル

## JCNTグループ成長ポテンシャル～市場環境～

海外・国内Wi-Fi市場規模については国内外の旅行者・渡航者数と相関性があり  
**2023年の訪日外国人旅行者（インバウンド）は年間約2,506万人、**  
**2023年日本から海外への渡航者（アウトバウンド）は年間約962万人**となっている。  
また、今後の日本政府の**インバウンド目標数は6,000万人、**  
**アウトバウンド目標数は2,000万人**となっており今後も成長が期待されている！



出所：日本政府観光局（JNTO）資料、国土交通省官公庁「アウトバウンドの本格的な回復に向けた政策パッケージ」

# JCNTグループ成長ポテンシャル～サービス～

## Transfone事業

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**

つながりやすい  
世界**150**ヵ国対応

The advertisement features a split image. On the left, a man with glasses and a beard is looking up while wearing earbuds. On the right, a woman is looking down at her smartphone. A dotted arc connects the two figures, with a globe icon and the text 'つながりやすい' (Easy to connect) inside it. Below this, the text '世界150ヵ国対応' (Supports 150 countries worldwide) is displayed in large white characters.

# JCNTグループ成長ポテンシャル～サービス～

## Transfone事業 サービスの強み

- 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**  
(アプリケーションのインストール、電話帳登録等)

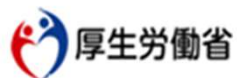


# JCNTグループ成長ポテンシャル～取引実績～

## Transfone事業 取引実績

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



## JCNTグループ成長ポテンシャル ～営業力強化～

### 今後の成長ポテンシャル ～営業力強化による新規顧客獲得～

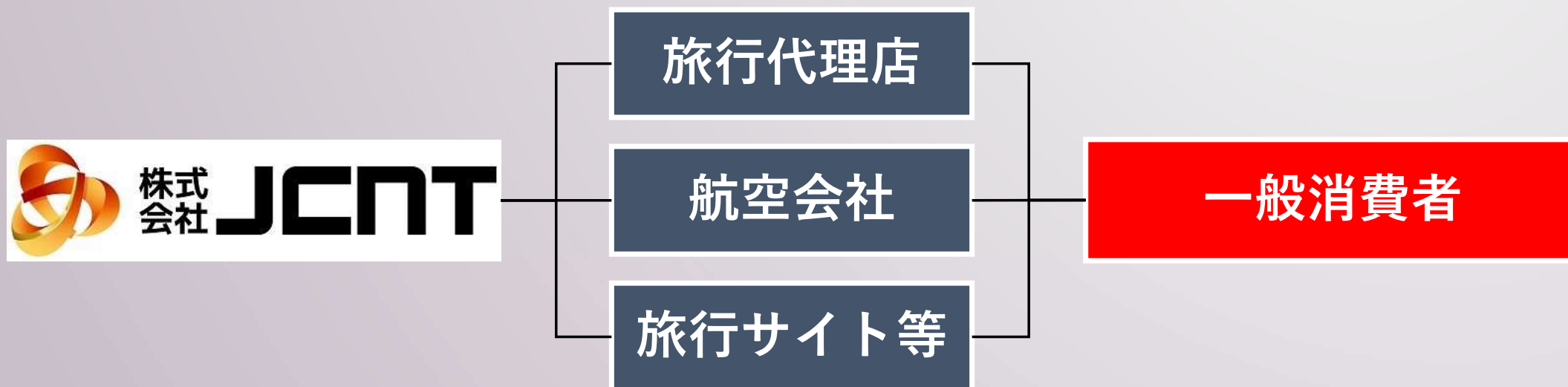
今後は売れるネット広告社グループによるシナジーを活かし、  
マーケティング施策を積極的に実行することで営業力を強化し新規顧客の獲得を進める！



## JCNTグループ成長ポテンシャル ～ターゲット拡大～

### 今後の成長ポテンシャル ～BtoBtoC戦略の実行～

これまでは国内旅行代理店との連携によるBtoB営業を中心としていたが、今後は、プル型 & プッシュ型マーケティングによる、BtoBtoC戦略をより積極的に展開する



## JCNTグループ成長ポテンシャル ～サービスの拡充～

### 今後の成長ポテンシャル

#### ～通信技術の発展によるeSIMビジネス等への展開～

通信技術の進歩により、通信機器端末をレンタルせず、ネットワーク上で回線のみをレンタルする次世代通信「eSIM」等に取り組むことでサービス拡充を進める！



# JCNTグループ成長ポテンシャル～領域拡大～

## 情報通信事業領域の拡大

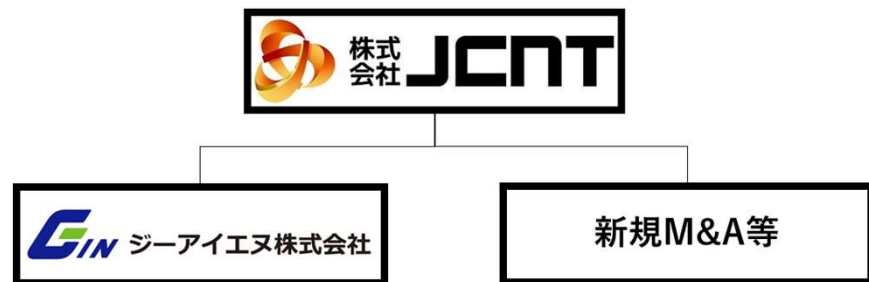
### ～情報通信事業領域についてのM&A等による事業拡大～

これまでダイレクトマーケティング領域を中心に投資を進めてきたが、  
今後は情報通信事業領域の成長分野への投資も検討。新たな柱として拡大を進める。

#### ダイレクトマーケティング領域



#### 情報通信事業領域



# 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

しかし、上場までの我々のサービス領域は狭く  
このビジョンをかなえるには**事業領域拡大が必須**だった

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

# 今後の成長戦略について

そこで

# 今後の成長戦略について

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」へ事業展開を進めてきた



URERU  
TARGET 20

今後の成長戦略について

その結果、上場から**約10ヶ月**で

# 今後の成長戦略について

## 4社のM&A・2社のグループ会社新設

### M&A(4社)

- 運用型広告会社



- 中国越境EC事業



- 自社国内D2C会社

**ORLINKS.**

- BtoB特化型通信機器  
レンタル会社



### グループ会社(2社)

- 越境ECサービス



- M&A仲介サービス

**M** 売れるD2C業界M&A社

# 今後の成長戦略について

## さらに4つの新規事業・1社への出資を実行

### 新規事業(4事業)

●インフルエンサー



●CRM



●Amazonコンサル



●AI/データマーケ



### 出資(1社)

●暗号資産還元  
プラットフォーム運営



## 今後の成長戦略について

**上場からたった10ヶ月で**  
**4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！**

# 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！

|                                                                          |                                                |                                                   |                                                  |                                                                 |                                                                  |                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| <b>01</b> LP特化型クラウドサービス<br><b>売れるD2Cをつくる</b><br><small>売れるネット広告社</small> | <b>02</b> LP制作<br><small>売れるネット広告社</small><br> | <b>03</b> 成果報酬型広告<br><small>売れるネット広告社</small><br> | <b>04</b> 純広告<br><small>売れるネット広告社</small><br>    | <b>05</b> ネット広告/LPのコンサルティング<br><small>売れるネット広告社</small><br>     | <b>06</b> 運用型広告<br><small>groups</small><br>                     | <b>07</b> インフルエンサー/キャスト<br><small>influencer team</small><br> |
| <b>08</b> CRM支援<br>                                                      | <b>09</b> モール領域支援<br><small>amazon</small><br> | <b>10</b> ショップ領域支援<br>                            | <b>11</b> オフライン広告領域支援<br>                        | <b>12</b> 別業界支援<br>(食品/不動産/金融/人材等)<br><small>groups</small><br> | <b>13</b> 海外(越境)支援<br><small>売れるネット広告社</small><br>               | <b>14</b> M&A仲介<br><small>売れるD2C業界M&amp;A社</small><br>        |
| <b>15</b> VC (投資ファンド)<br><small>SocialGood</small><br>                   | <b>16</b> 人材紹介<br>                             | <b>17</b> 人材育成<br>                                | <b>18</b> 自社国内D2C<br><small>ORLINKS.</small><br> | <b>19</b> 自社海外D2C<br><small>売れるネット広告社</small><br>               | <b>20</b> その他<br><small>AIマーケティング AIデータチーム 株式会社 JCNT</small><br> | <b>売れるネット広告社 GROUP</b>                                        |

## 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  
株式会社 JCNT

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

## 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

**また今後は**

# 今後の成長戦略について

今回実施したJCNTのM&Aのように機会があれば  
ダイレクトマーケティング領域以外の領域へも  
チャレンジを進め、事業の多角化も検討していく

## ダイレクトマーケティング領域



## 情報通信事業領域

+



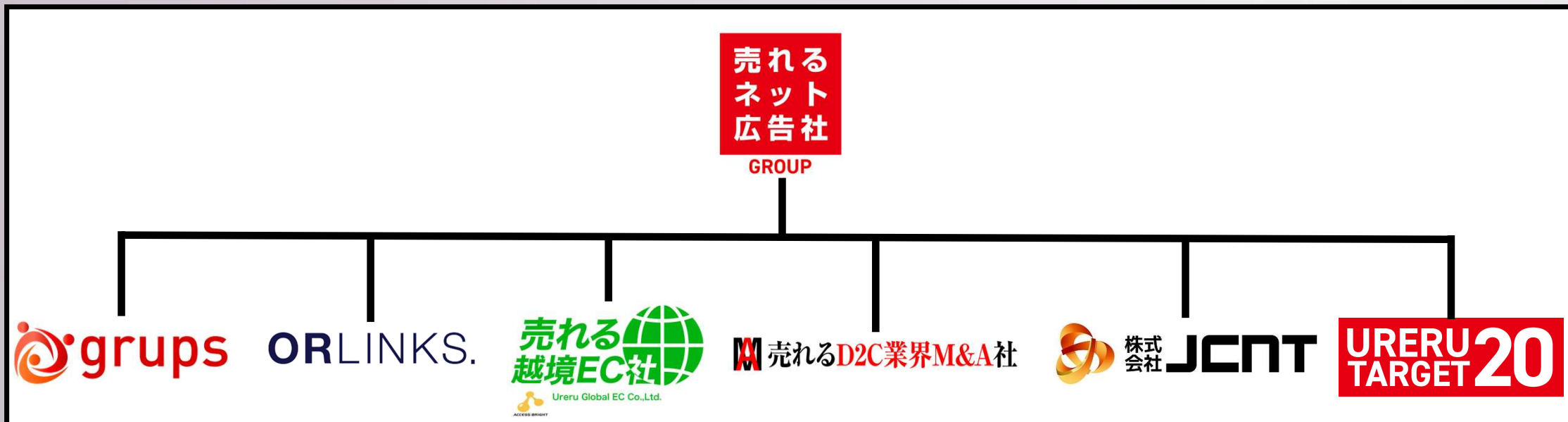
+

## 新規事業領域

?

## 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