

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

# 売れるネット広告社グループ (9235) 【売上14.63億円】・【黒字】の モバイルシステム・モバイル通信会社 「パロットビーク株式会社」“子会社化” に関する説明資料！

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 植木原宗平



<https://youtu.be/thOfk99SR-M>  
説明動画はこちら



Great Place To Work

Certified  
SEP 2025-SEP 2026  
JAPAN

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  
2024

Great Place To Work

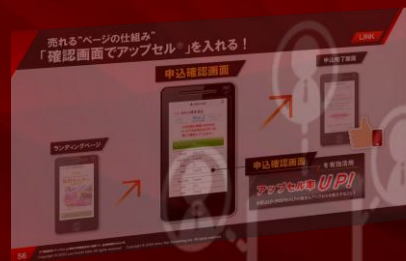
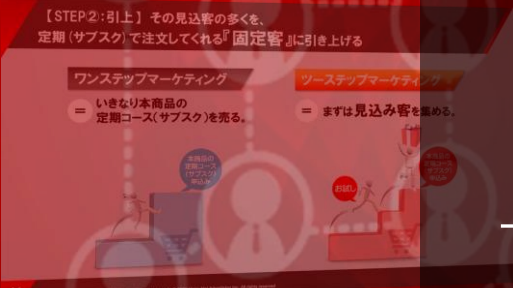
Asia's Best Workplaces  
2021



50 Technology Fast 50  
2025 Japan WINNER

500 Technology Fast 500  
2020 APAC WINNER  
Deloitte

FINANCIAL TIMES HIGH-GROWTH COMPANIES  
statista ASIA-PACIFIC 2022



# 本M&Aの概要

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP



Parrot beak

特大  
IR

売れるネット広告社グループ(9235)、  
【売上14.63億円】【黒字】モバイルシステム・モバイル通信会社  
「パロットビーク株式会社」を“子会社化” !!

～「eSIM×インバウンド」急成長市場への本格参入による、劇的な収益基盤拡大と企業価値向上～

今期の  
売上金額

18,8億円

+

M&Aによる  
売上積上

30億円

=

2027年7月期以降の  
売上高

48,8億円以上

グループ“売上”は  
一気に「2.6倍」の  
【48.8億円以上】に!!

# 今回のM&Aの位置づけ

## 事業譲り受けの3つの理由



### ① 収益の安定化

景気変動に強い「ストック事業」により、  
グループ全体の収益ポートフォリオを  
下支えし、強固な経営基盤を構築



### ② 通信領域のさらなる強化

通信・eSIM・IoTという拡大市場へ進出  
単体製品の販売にとどまらず  
「端末×通信×システム」を一体で  
提供できる体制を構築



### ③ JCNTとの補完関係

当社グループのJCNTとパロットピーク社は、  
機能面・顧客面で重複がなく、  
互いの強みを完璧に補い合う相乗効果を  
生み出す

# パロットビーク社の事業概要



## 自治体向け モバイルシステム事業

自治体や関連事業者向けに、公共インフラの点検・保守管理を支えるモバイルシステムを提供。  
位置情報や設備情報を可視化・一元管理することで、業務効率化と品質向上に貢献。  
長期契約を前提とした運用が多く、安定性の高いストック型収益を特徴。



## モバイル通信事業

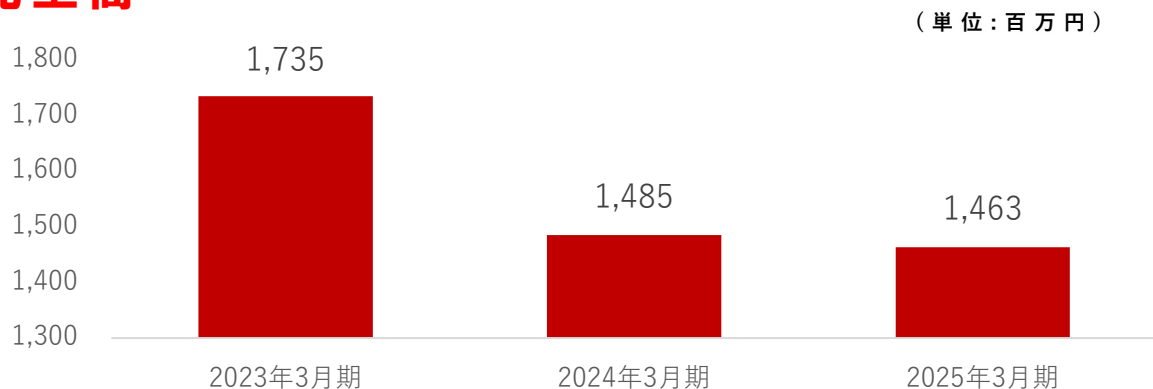
法人・IoT・インバウンド向けに、SIM/eSIMを中心としたモバイル通信サービスを提供。  
通信ニーズに応じた柔軟なサービス設計により、幅広い利用シーンに対応。  
市場拡大が見込まれる通信分野において、成長性の高い事業を展開。

**「派手ではないが、極めて堅い」**

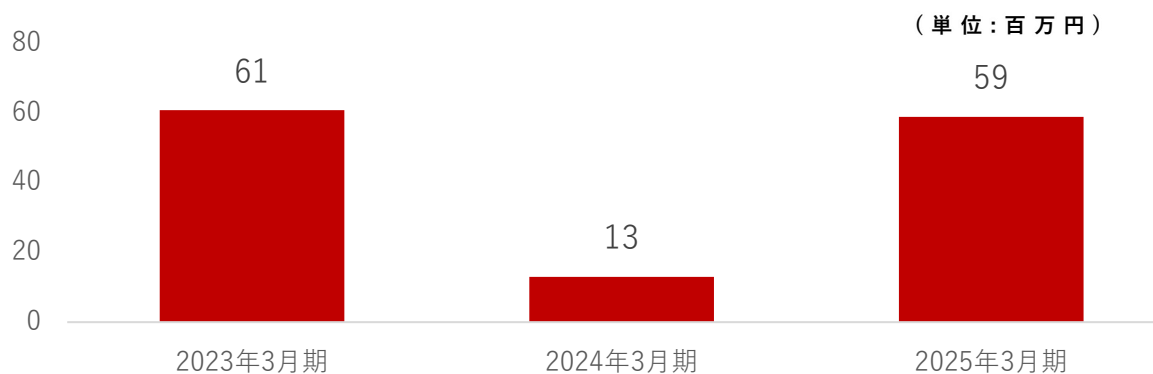
**— 公共インフラを基盤とした高い収益安定性が特徴 —**

# 数字で見るパロットビーク社

## 売上高



## 譲受後営業利益



## 圧倒的な売上規模:

売上高14億円~17億円規模で推移しており、グループ連結収益を劇的に押し上げる



## 黒字定着の収益体質:

営業利益は黒字推移しており、強固なキャッシュ創出力を裏付け。



## 健全な財務基盤:

総資産・純資産ともに増加傾向にあり、グループ収益の下支えとして十分な実力を持っています。

# 自治体向けモバイルシステム事業の強み



屋内灯・街路灯をはじめとする公共インフラの点検・保守管理を支えるシステムとして、自治体の安定運営に深く根ざした事業です。景気変動に左右されにくい構造と、長期継続案件による安定収益が、グループ全体の収益基盤を力強く下支えする。

## 公共インフラの一元管理

屋内灯・街路灯などの位置情報と修繕履歴をシステム上で可視化・一元管理。  
点検業務の効率化と維持管理コストの削減を同時に実現。

## 三者連携による強固な構造

自治体・リース会社・建設会社が連携する独自のエコシステムを形成。複数の利害関係者が一体となって運営するため、解約リスクが極めて低い安定したビジネス構造。

## 十年規模の長期継続案件

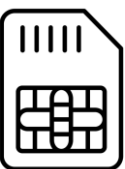
多くの案件が10年単位で継続するため、安定した受注残と予見可能なキャッシュフローを確保。中長期的な事業計画の策定においても高い信頼性を提供。  
公共インフラの維持管理は景気サイクルに依存しない必需業務。  
自治体予算に組み込まれた長期契約により、経済情勢が悪化した局面でも安定した売上を維持。グループ全体の業績安定化に不可欠な収益の柱として機能している。

# モバイル通信事業の内容と市場性



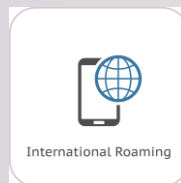
## 法人・IoT通信

企業向け・IoTデバイス向けの通信サービスを提供。安定したMVNO基盤を活用



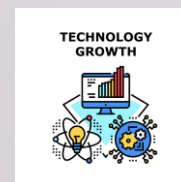
## SIM/eSIM販売・卸

企業向け・IoTデバイス向けの通信サービスを提供。安定したMVNO基盤を活用



## インバウンド通信

訪日外国人向け通信サービス。  
インバウンド回復の追い風を直接取り込む



## 市場の追い風

eSIM世界市場は急拡大中。  
国内インバウンド需要も過去最高水準を更新



# 事業譲り受けの理由



## 理由①：自治体向けストック事業による収益安定化

### 景気変動に強い市場

自治体・公共分野は民間景気の波に左右されにくく、安定した需要が見込める。

### 長期継続案件が中心

10年規模で継続するプロジェクトが多く、一度受注すれば安定した収益基盤となる。

### グループ全体の安定化

ストック型収益の積み上げにより、グループ全体の収益ポートフォリオが強化される。

# 事業譲り受けの理由

## 理由②：通信インフラ領域のさらなる強化

### 成長市場へのサービス強化

通信・SIM・eSIM・IoT分野は今後も拡大が続く成長市場です。  
単体製品の販売にとどまらず、「端末 × 通信 × システム」を一体で提供できる体制を構築。



#### 端末

ハードウェアの調達・供給



#### 通信

SIM/eSIM回線の運用管理



#### システム

IoT・クラウド統合ソリューション

# 事業譲り受けの理由

## 理由③：JCNTとパロットビークの完璧な補完関係

本M&Aは重複ではなく、互いを補い合う「補完型M&A」

### JCNTの強み

- 端末・デバイスの調達・供給
- 法人向け通信サービスの営業基盤



### パロットビークの強み

- SIM/eSIMの設計・運用ノウハウ
- toC向け・インバウンド向けサービス提供基盤



# 今後の成長ロードマップ

## 統合と成長のロードマップ

### Phase 2 (中期)

#### シナジー創出・提案力強化

JCNTとの共同提案を通じ、法人・IoT分野での案件規模拡大と競争力向上を図る。

### Phase 4 (将来像)

#### インフラソリューション確立

「端末・通信・システム」を完全一体化。中長期的な企業価値向上を実現する柱に。

### Phase 1 (短期)

#### 基盤統合・足場固め

グループのデジタルマーケティングノウハウを注入し、提供体制と連携基盤を早期に整備。

### Phase 3 (中長期)

#### 事業領域拡張・収益成長

インバウンド通信・eSIM分野への展開を加速。自治体ストック収益との両輪で成長。

# 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！

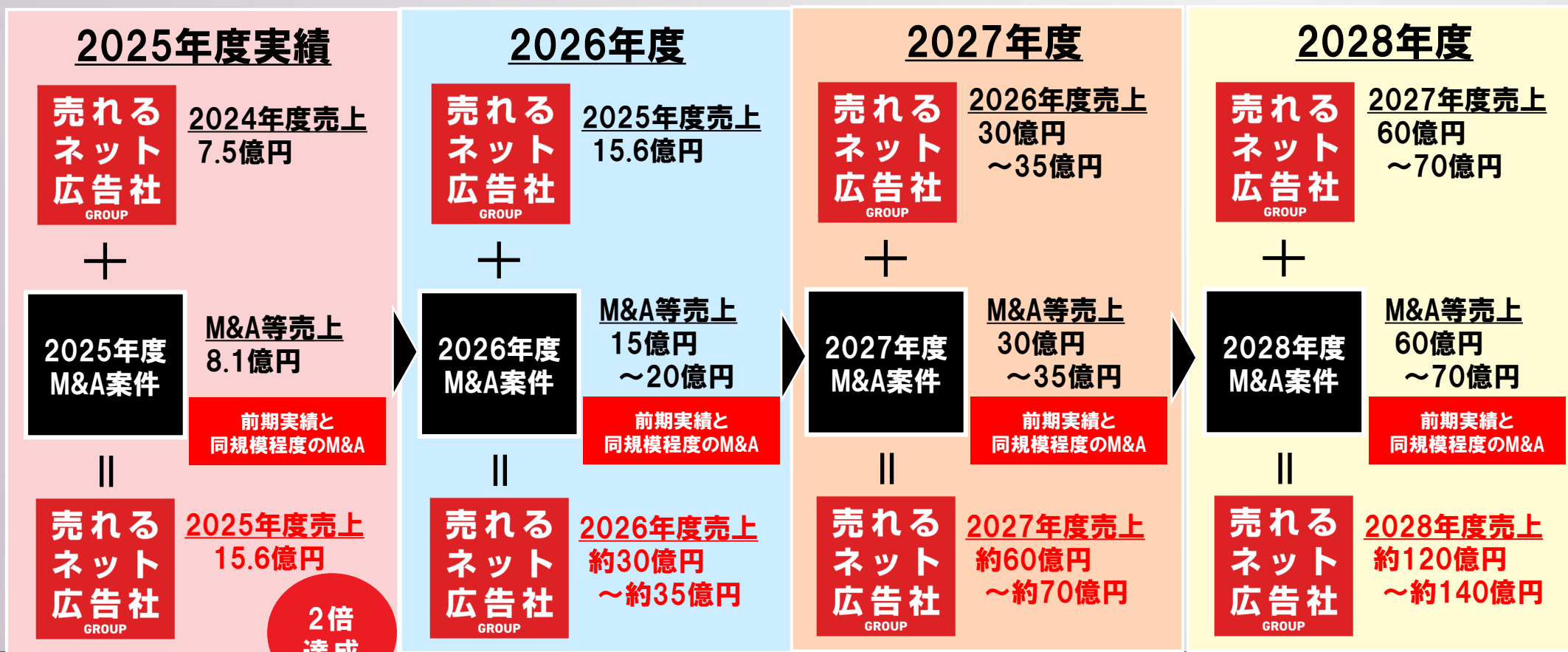
「**戦略的同規模M&A**」を実行し、グループ(連結)経営で**売上・利益の拡大を目指す！！！！**

【**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。

2024年度実績

**売れる  
ネット  
広告社  
GROUP**

売上:7.5億円



2倍  
達成

# 売上高100億円・時価総額250億円に向けて

## 戦略的同規模M&Aモデル【今期第4号案件】

1

第1号 SOBAプロジェクト (子会社化済・売上約1.5億円)

2

第2号 ADWAYS CHINA/ASIA (子会社化済・売上約5億円)

3

第3号 Step Y's (基本合意・売上約3億円)

4

第4号 **パロットビーク** (売上約14億円)

5

第5号 ライト (基本合意・売上約1.5億円)

6

第6号 国際漢方研究所 (最終合意済・売上約5億円)

現時点で**売上約30億円/年**を取込み予定。  
今後もさらなる追加M&A実現に向け案件ソーシング中。

# 売上高100億円・時価総額250億円に向けて

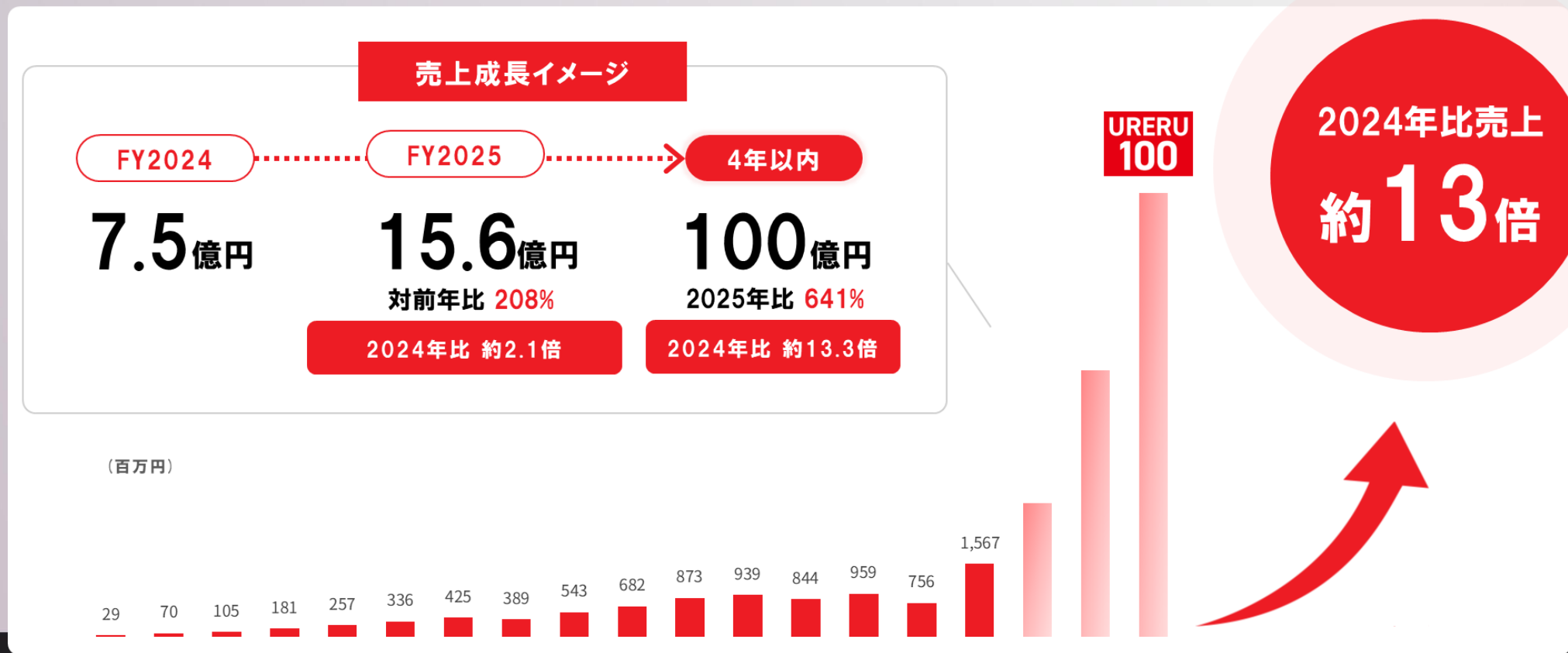
これにより戦略的同規模M&Aモデルによる  
2027年7月期以降は売上高48.8億円規模のグループへ



本資料に記載するM&A案件には、子会社化済案件及び最終合意済案件並びに基本合意締結済案件が含まれております。  
基本合意締結済案件については、今後のデューデリジェンス、契約交渉その他の理由により成約に至らない可能性があります。  
そのため、記載の参画社数および売上規模等は将来見通しであり、現時点で確定したものではありません。

# 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、「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  
広告社  
GROUP

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

売れるネット広告社グループ株式会社

東証グロース市場(証券コード:9235)