

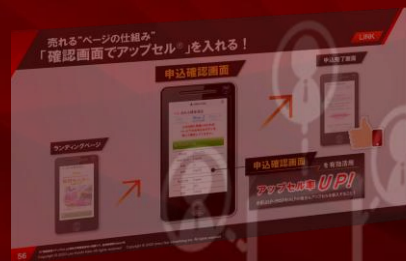
売れる
ネット
広告社
GROUP

売れるネット広告社グループ (9235)
【売上3億円】・【譲受後収益力0.7億円】の
コールセンターおよびBPO事業会社
「株式会社Step y's」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 植木原宗平
代表取締役社長CEO



<https://youtu.be/CcEjnGUlgFo>
説明動画はこちら



本M&Aの概要

売れる
ネット
広告社
GROUP

Step y's

特大
IR

売れるネット広告社グループ(9235)、
【売上3億円】・【譲受後収益力0.7億円】のコールセンターおよびBPO事業会社
「株式会社Step y's」を“子会社化” !!

～安定成長! ストック型モデル! 圧倒的高収益体質!～

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!!

Step y's社の事業概要

Step y's社はEC・通販・BtoB企業を中心に幅広い業種へ高品質なコールセンター・BPOサービスを提供する、安定性の高い事業会社。



インバウンド/ アウトバウンド対応

受信・発信の双方に対応する多機能コールセンターを運営。顧客の多様なニーズに柔軟に対応



受注受付 問い合わせ対応

クライアント向けに受注処理から問い合わせ対応まで一括して担うサービスを提供



BPO・ バックオフィス支援

バックオフィス業務の代行を含む幅広いBPOサービスを展開。クライアントの業務効率化を支援



幅広い業種へサービス提供

EC・通販企業に加え、BtoB事業者や不動産関連企業など幅広い業種にサービスを提供

本M&Aの戦略的意義

LTV最大化モデルへの進化(一気通貫体制の構築)



① 集客・広告最適化

ネット広告・SEO・SNSを活用した
圧倒的なリード獲得と広告最適化

(既存の売れるネット広告社
グループの強み)



② 受注獲得

D2C・BtoB販促における、
高いコンバージョン率を誇る
LPやプラットフォーム提供



③ 顧客対応 (NEW)

Step y'sの高品質なコールセンター・
BPO機能が合流
受注後の顧客フォローを内製化し、
LTV(顧客生涯価値)を最大化

Step y's社の収益構造

「**ストック型事業モデル**」であり、景気耐性の高い収益構造が、同事業の最大の特長。
単発案件に依存せず、長期継続契約によって安定したキャッシュフローを創出。



ストック型事業モデル

・継続契約モデル:

業務受託は原則として長期・継続契約を前提としており、毎月安定した売上が積み上がります。

・低解約率:

一度受注すると、業務移管に伴うコスト・リスクが大きいため、クライアントは容易に乗り換えができません。

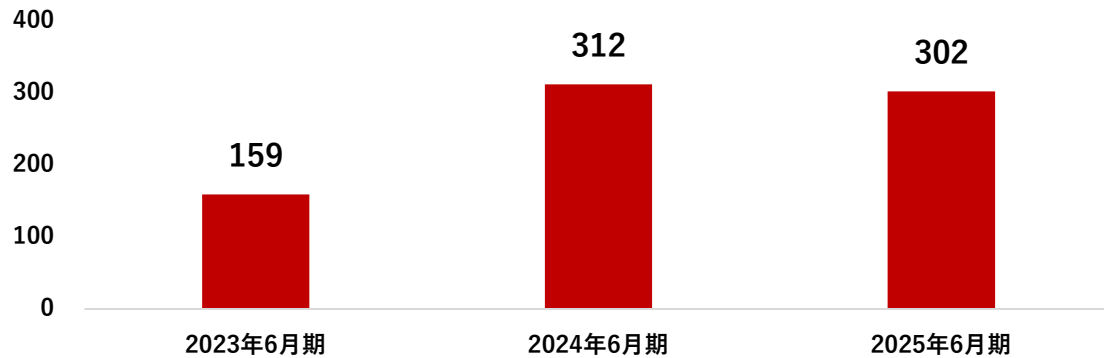
顧客のオペレーションに深く統合されるため、実質的な解約率は極めて低水準で推移。



Step y's社の収益構造（調整後収益）

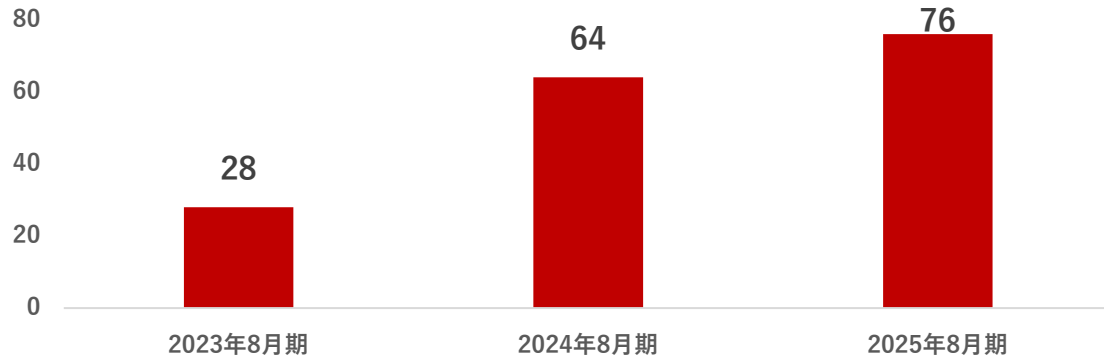
売上高

（単位：百万円）



譲受後収益力

（単位：百万円）



安定成長:

直近の売上高は約3億円(2024年6月期)と堅調に推移しており、每期黒字を継続。

ストック型モデル:

継続契約を前提としたBPO事業により、景気耐性の高い安定したキャッシュフローを創出。

圧倒的高収益体質:

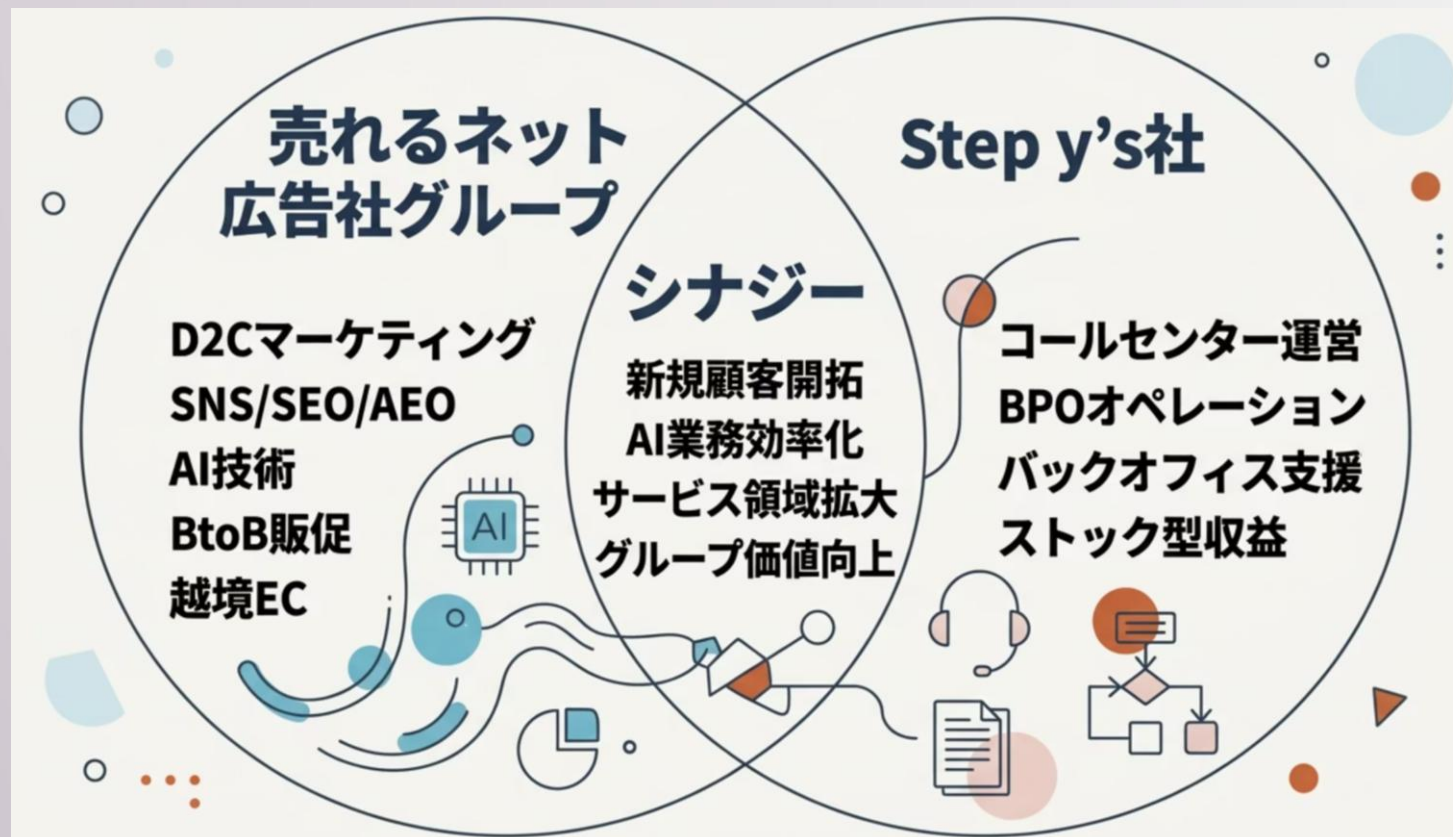
グループ内のリソース活用や内製化により、外注費・賃料等コスト最適化が可能
譲受後の実質営業利益率は約30%に達する見込み

Step y's社とのシナジー

Step y's社を子会社化することにより

単独では出来なかった**新市場領域への参入**と、グループ全体としての**サービス価値向上**を目指す。

また、マーケティング・EC・顧客対応・AI活用を横断した**統合的なソリューション提供体制**を構築。



Step y's社とのシナジー

シナジー①：新規顧客開拓の加速

売れるネット広告社グループが保有するデジタルマーケティング資産を最大限活用し、Step y's社の営業機会を飛躍的に拡大。これまでStep y's社が個別営業に依存していた顧客獲得プロセスを、グループ全体の集客インフラへと接続。



ネット広告・SNSマーケティング

グループが蓄積してきたネット広告・SNSマーケティングのノウハウを活用し、EC事業者・BtoB企業に対してStep y'sのBPOサービスを効率的に訴求。



SEO/AEOによるリード創出

SEO・AEO(AI最適化)を駆使したコンテンツ戦略により、ターゲット企業からのオーガニックな問い合わせ獲得を実現。低コストかつ高品質なリードを継続的に創出。



営業機会の構造的拡大

グループのクライアントネットワークを活用したクロスセルにより、Step y'sの営業パイプラインを構造的に強化。グループ内紹介による案件獲得コストの大幅削減も狙う。

Step y's社とのシナジー

シナジー②：越境EC・インバウンド対応への展開

売れる越境EC社との戦略的連携により、Step y's社の対応領域を国内に留まらず、グローバル市場へと拡張。急速に拡大する越境ECおよびインバウンド需要を確実に取り込む体制を構築。

越境ECとの連携による相乗効果

売れる越境EC社が対応するグローバルEC事業者向けに、Step y's社の多言語コールセンター機能を組み合わせ、ワンストップの海外展開支援サービスを実現。

これはグループとしての差別化要素となり、競合他社には模倣困難な提供価値を創出。

多言語・海外顧客対応

ニーズの取り込み

訪日外国人の増加やEC市場のグローバル化に伴い、多言語対応コールセンターへの需要は急拡大。

Step y's社の運営基盤に多言語機能を付加することで、この成長市場へ進出。



Step y's社とのシナジー

シナジー③: AI活用による競争優位の確立

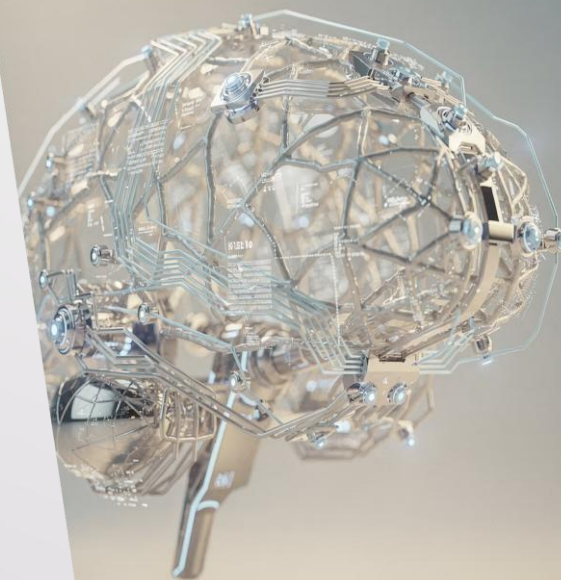
グループAI事業との連携により、Step y's社のオペレーションを次世代AIコールセンターへと進化品質向上とコスト最適化を同時に実現し、業界内での圧倒的な競争優位を構築。

AIコールセンター技術の導入

AI自動応答・音声認識・自然言語処理をStep y's社のコールセンター業務に適用することで、対応時間の短縮・自動応答率の向上・エスケーション精度の改善を実現。
オペレーターの負担を軽減しつつ、サービス品質を維持・向上。

オペレーションデータ×AIによる 継続的改善

コールセンター業務で日々蓄積される大量のオペレーションデータをAIで解析することにより、品質の改善ポイント特定・最適なシフト管理・顧客傾向の予測が可能。
データドリブンな運営体制への転換が、長期的な競争力の源泉へと進化。



Step y's社とのシナジー

シナジー④：統合サービスモデルの構築へ

売れるネット広告社グループは「マーケティング」「EC」「顧客対応」「AI活用」を横断した統合的なサービス提供体制を確立。各事業会社の強みを有機的に組み合わせ、クライアント企業に対してより高い付加価値を提供し、競争優位性を強化。



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)

～AI導入・生産性向上～

最先端テクノロジーをオペレーションに実装し、コスト構造を抜本的に最適化。

Phase 4 (長期)

～売上100億円達成～

圧倒的な市場ポジショニングを確立し、持続可能で強固な高収益グループを実現。

Phase 1 (短期)

～営業統合・クロスセル～

グループの顧客基盤を共有し、既存クライアントへのBPOサービス提供を加速。

Phase 3 (中長期)

～LTV最大化モデル確立～

集客からアフターフォローまで、データを横断的に活用したフルファンネル支援の完成。

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！

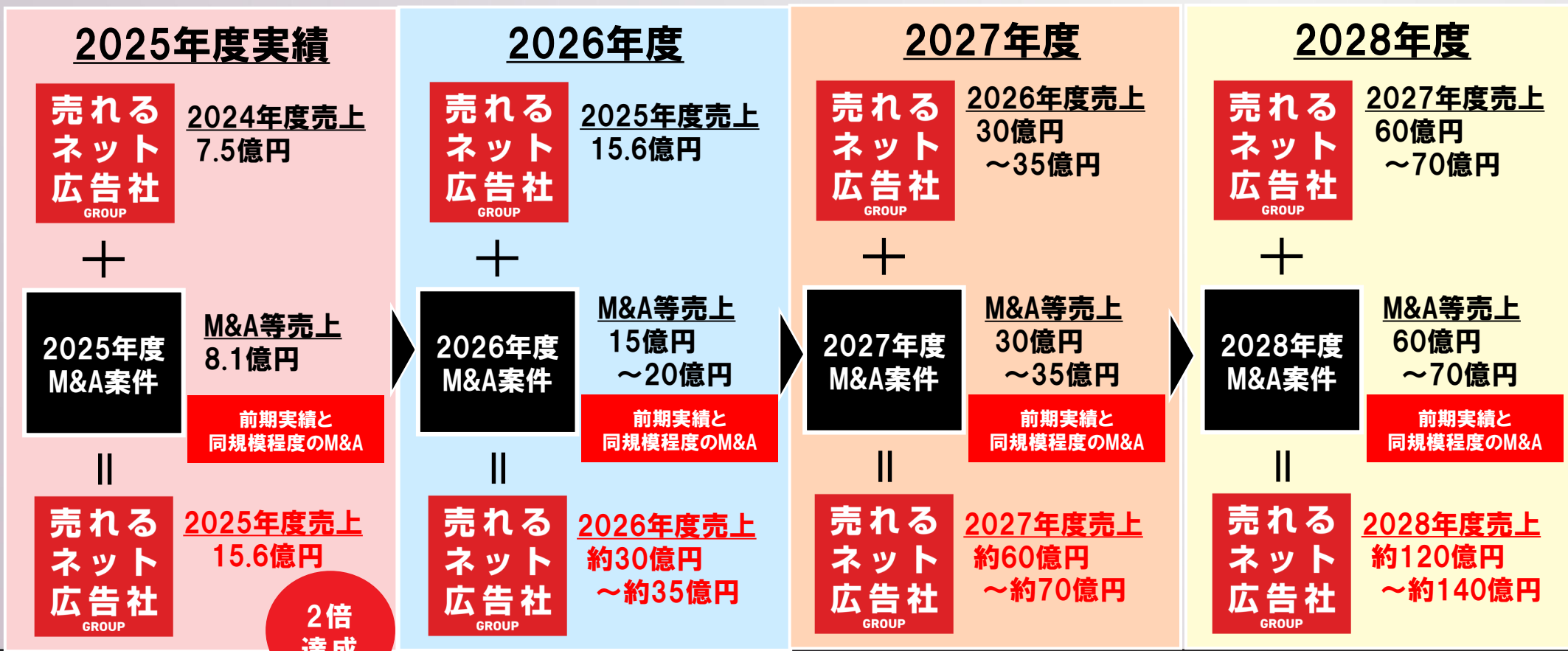
「**戦略的同規模M&A**」を実行し、グループ(連結)経営で**売上・利益の拡大を目指す！！！！**

【**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3号案件】

1

第1号 SOBAプロジェクト (売上約1.5億円)

2

第2号 ADWAYS CHINA/ASIA (売上約5億円)

3

第3号 Step Y's (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 (売上約1.5億円)

6

第6号 国際漢方研究所 (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

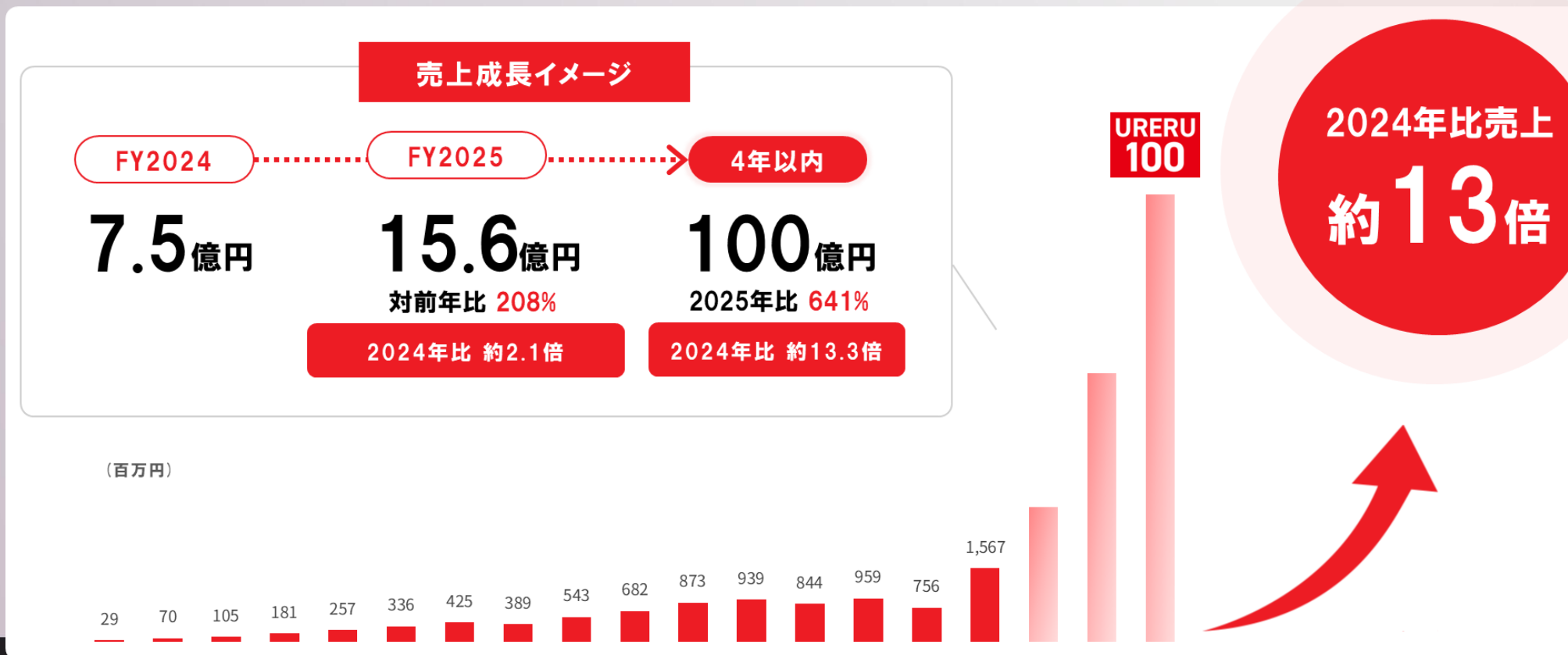
これにより戦略的同規模M&Aモデルによる
2027年7月期以降は売上高48.8億円規模のグループへ



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)