

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

# 売上3億円・譲受後実力収益力0.9億円の コールセンターおよびBPO事業会社 「株式会社Step y's」子会社化で、 今期M&Aによる売上取込は約9.5億円に到達

※譲受後実力収益力＝販売管理費のうち、外注費、旅費交通費、保険料等の、当社グループの既存事業のリソース活用による内製化や統合による固定費削減、管理体制の効率化等により削減または解消が可能と見込んでいるものを除外した、譲受後の収益力

## 【基本合意書締結に関する補足説明資料】

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/KOEVQWvFKY>

説明動画はこちら



# 本M&Aの概要

## 本件概要

売れるネット広告社グループ、  
コールセンターおよびBPO事業会社「株式会社Step y's」の  
100%株式取得（子会社化）に向け基本合意契約を締結！

売れる  
ネット  
広告社  
GROUP

100%株式取得による子会社化



# 本M&Aの概要



## M&A基本合意書締結!

売れるネット広告社グループ(9235)が

**売上3億円・譲受後実力収益力0.9億円**の

コールセンターおよびBPO事業会社

**「株式会社Step y's」**子会社化で、

今期M&Aによる**売上取込は約9.5億円**に到達!!



※ 譲受後実力収益力: 販売管理費のうち、外注費、旅費交通費、保険料等の、当社グループの既存事業のリソース活用による内製化や統合による固定費削減、管理体制の効率化等により削減または解消が可能と見込んでいるものを除外した、譲受後の収益力

# 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

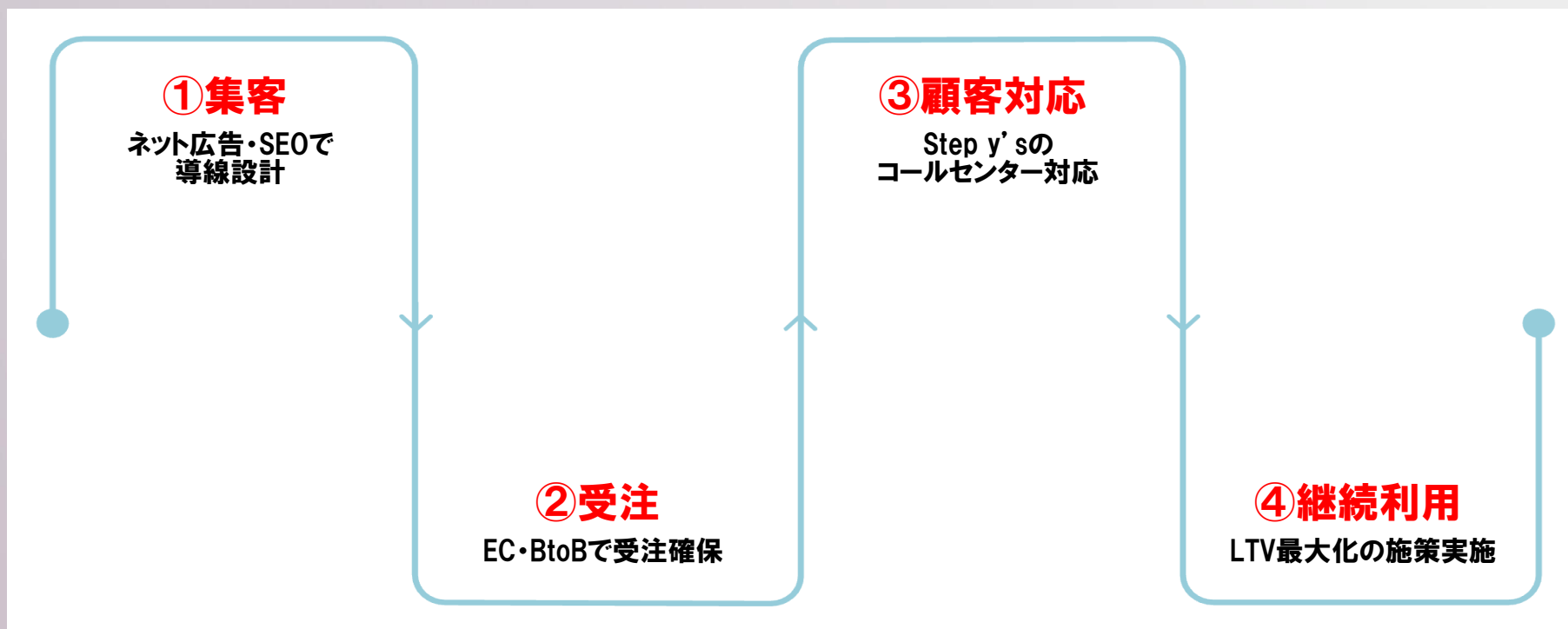


## 幅広い業種へサービス提供

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

当社はこれまで「**集客×広告最適化**」に最大の強みを持ち成長してきた。  
しかし、企業価値を最大化するためには受注後の「**顧客対応**」まで統合強化が不可欠。  
本件M&Aにより、「**①集客→②受注→③顧客対応→④継続利用**」まで一気通貫で  
内製化し、「**LTV経営モデルへの進化**」を実現。



# 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。

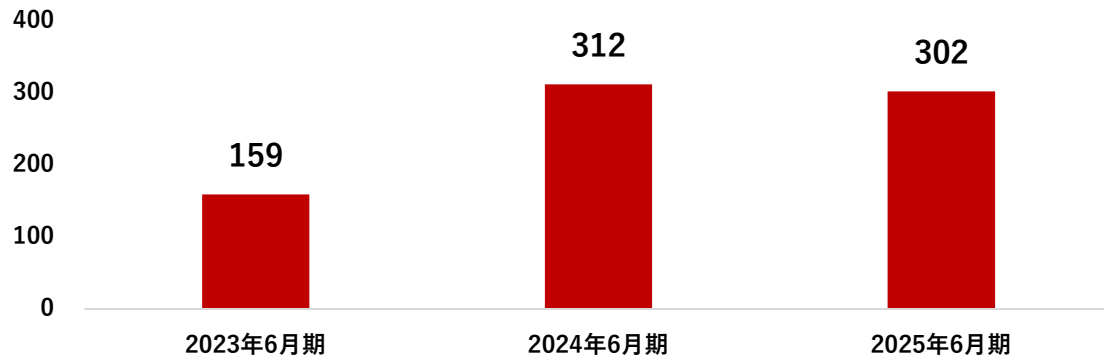
顧客のオペレーションに深く統合されるため、実質的な解約率は極めて低水準で推移。



# Step y's社の収益構造（調整後収益）

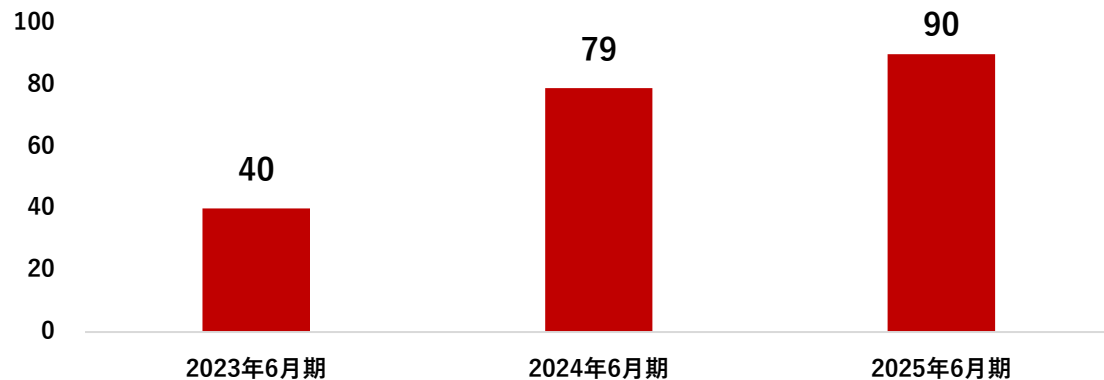
## 売上高

（単位：百万円）



## 譲受後実力収益力

※（参考指標）一時費用および非経常的な項目を除いた譲受け後の収益力（単位：百万円）



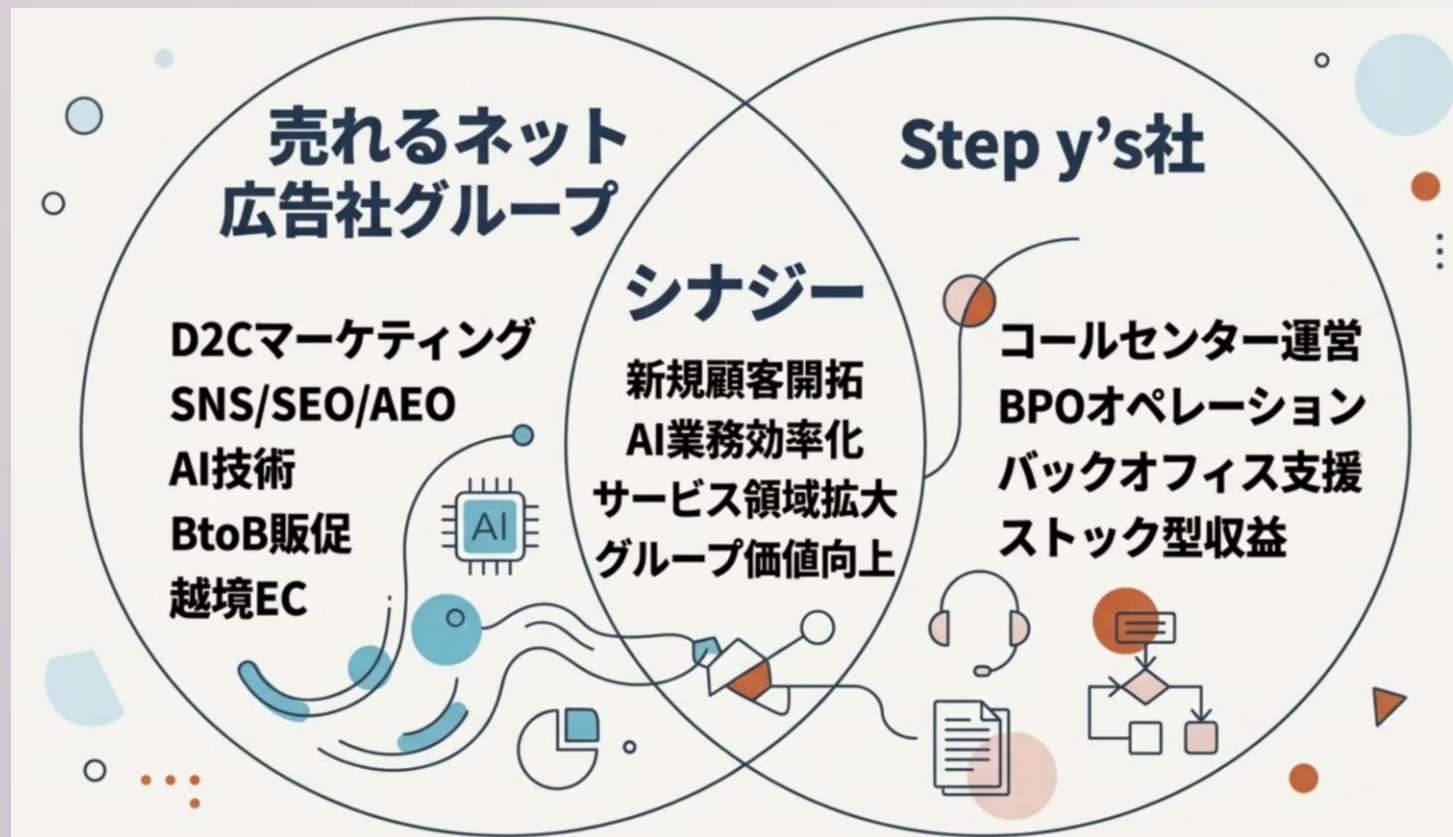
## 財務上のポイント

- ①売上規模は堅実な成長基調で推移
- ②每期黒字を継続する収益体質
- ③高い粗利構造による利益創出余地
- ④安定的なキャッシュ創出力

売れるネット広告社グループに  
安定ストック収益を追加！

# 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

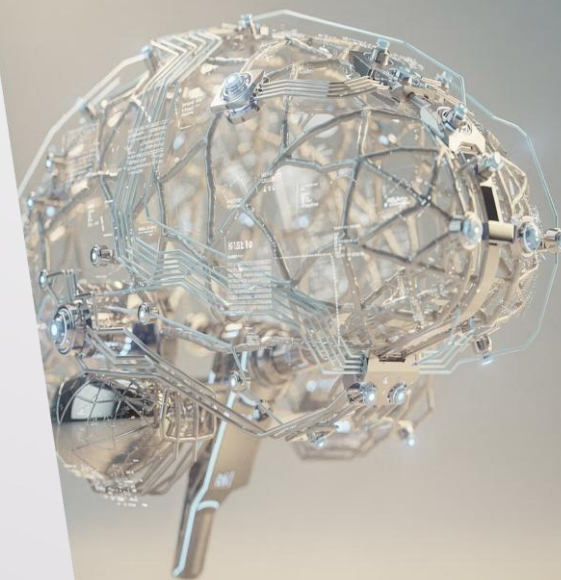
グループAI事業との連携により、Step y's社のオペレーションを次世代AIコールセンターへと進化品質向上とコスト最適化を同時に実現し、業界内での圧倒的な競争優位を構築。

### 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

売れるネット広告社グループとStep y's社は連携し、マーケティングから顧客対応までを一体化した持続的な事業基盤を、段階的に構築。

## 1 営業統合・クロスセル強化/顧客基盤拡大(短期)

売れるネット広告社グループのデジタルマーケティング基盤とStep y's社の営業活動を統合し、クロスセルを本格展開。既存クライアントへの提案機会を拡大するとともに、新規顧客獲得を加速し、顧客基盤の早期拡大を図る。

## 2 AI導入による生産性向上/利益率改善(中期)

AI自動応答・音声解析・オペレーションデータ活用を段階的に導入し、対応品質を維持しながら業務効率を高める。生産性向上によりコスト構造を最適化し、収益性の持続的な改善を目指す。

## 3 グループ共通顧客対応基盤へ進化・LTV最大化モデル確立(中長期)

Step y's社をグループ全体の顧客対応基盤へと高度化し、マーケティングからアフター対応までを一体化。データを横断的に活用することで顧客生涯価値(LTV)の最大化を実現し、安定かつ高収益な事業モデルを確立。

# 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】

本件は戦略的同規模M&Aモデルの一環として  
厳格な選定基準に基づき実行される、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)

現時点で**売上約9.5億円/年**を取込み。  
今期中にさらなる追加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

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！

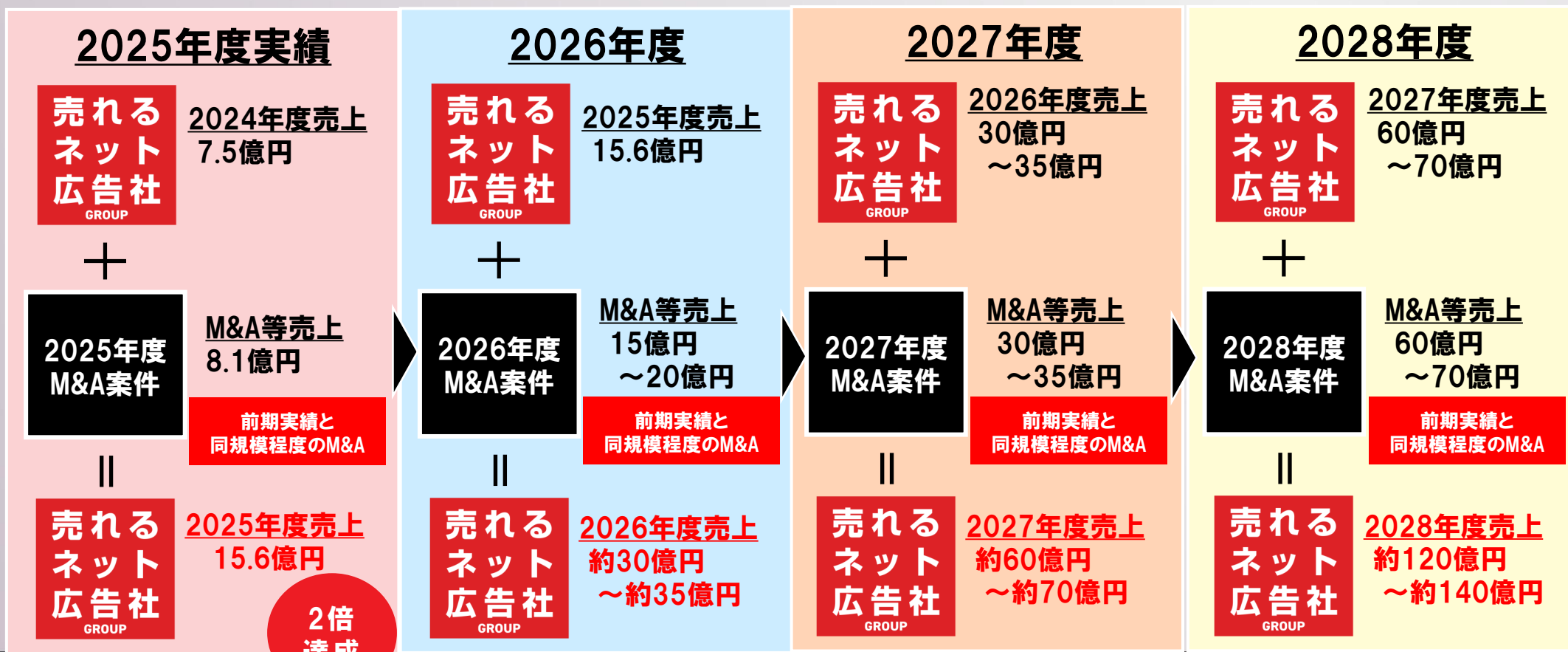
「**戦略的同規模M&A**」を実行し、グループ(連結)経営で**売上・利益の拡大を目指す！！！！**

【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

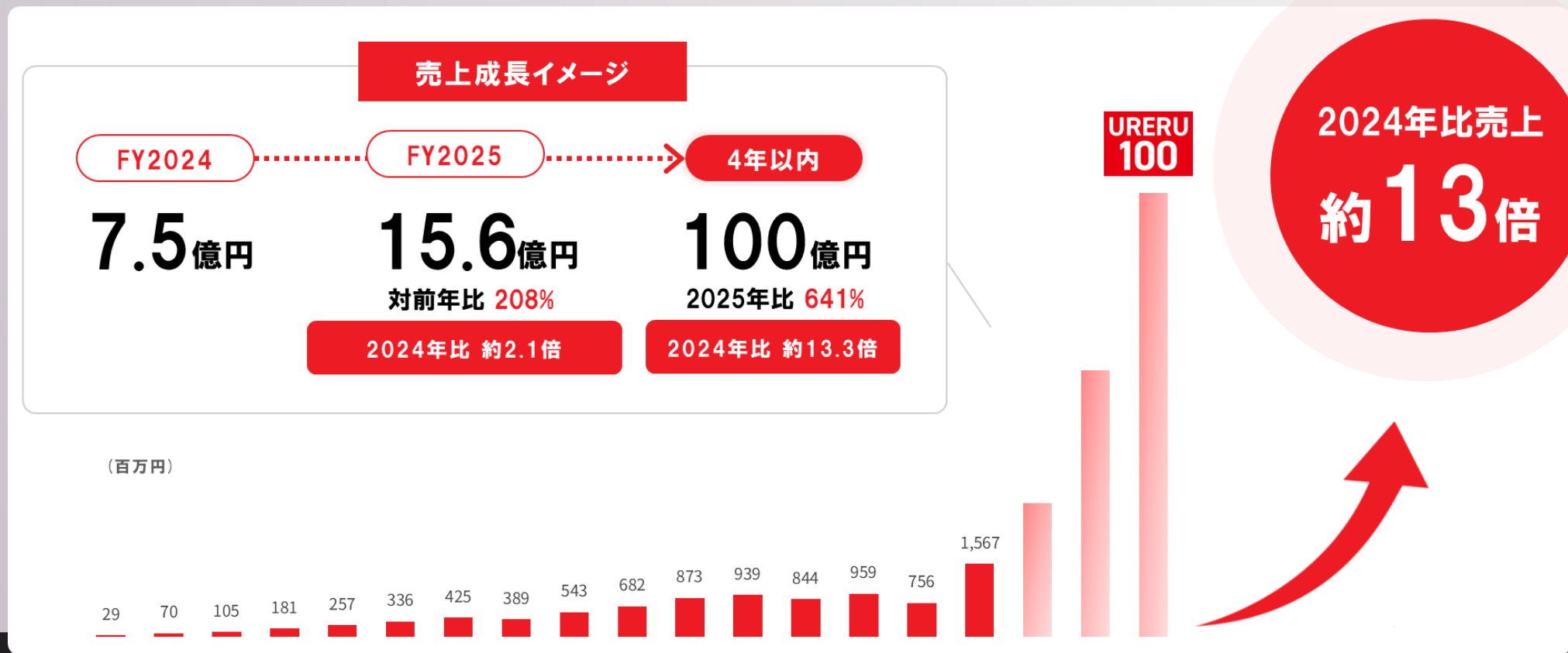


2倍  
達成

※2026年度中に追加のM&Aを実施予定であり  
既存事業と新規M&Aの合算数字を記載

# 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)