



2026年4月13日

各位

会社名 売れるネット広告社グループ株式会社
代表者名 代表取締役社長CEO 植木原宗平
(コード番号：9235 東証グロース)
問合せ先 執行役員 後藤祐弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ (9235)、
コールセンターおよびBPO事業会社「株式会社 Step y' s」
株式取得 (子会社化) に関する基本合意書締結のお知らせ



売れるネット広告社グループ株式会社 (本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO 植木原 宗平、東証グロース市場：証券コード9235、以下 売れるネット広告社グループ) は、コールセンター業務およびBPO (ビジネス・プロセス・アウトソーシング) 事業を展開する株式会社 Step y' s (本社：東京都中央区、代表取締役社長：樺澤 由加利、以下 Step y' s 社) の株式を取得し、子会社化することについて、取締役会において基本合意書を締結することを決議し、同合意書を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

本件については、2026年3月2日付で基本合意に至っておりますが、当該時点においては、株式取得の範囲、取得価額、スキーム等の重要条件が未確定であり、取引の実行可能性及び内容の確度も十分ではなかったことから、適時開示を行うべき内容の決定には該当しないものと判断しておりました。

その後、条件の具体化及び取引実行の確度が高まったことから、投資判断に有用な情報として本日開示するものです。

なお、取得価額等の詳細は現在協議中であり、確定次第、速やかに開示いたします。

1. 基本合意書締結の目的および背景

Step y' s 社は、インバウンドおよびアウトバウンドのコールセンター業務を中核に、バックオフィス支援、電話秘書代行、各種業務代行などを展開するBPO事業会社です。特に、不動産管理会社や不動産関連事業者を中心とした顧客基盤を有しており、入居者対応、問い合わせ対応、一次受付業務など、日常的かつ継続性の高い顧客対応業務に強みを有しております。顧客対応を中心としたオペレーション構築力と人材運営力を強みとし、クライアント企業の業務効率化および顧客満足度向上に貢献してまいりました。

Step y' s 社は、不動産業界をはじめとする生活インフラに近い分野の顧客を多く有しており、継続的な業務受託を前提としたストック性の高い収益モデルを有することで、安定した事業基盤を構築しております。一

方で、さらなる事業成長に向けては、新規顧客の開拓や提供サービス領域の拡張、業務効率化の高度化が重要なテーマであると認識しております。

売れるネット広告社グループは、売れるネット広告社株式会社を中核としたD2C（ネット通販）マーケティング、ネット広告、SNS マーケティング、SEO およびAEO、EC 支援などのマーケティングノウハウを有するとともに、AI 技術を活用した業務効率化やBtoB 向けの販促ネットワークを構築してまいりました。本件基本合意書締結を通じて、これらの経営資源を活用し、Step y' s 社の新たな顧客開拓および事業拡大を支援する体制の構築を検討してまいります。

Step y' s 社は、電話代行・カスタマーサポートを中心としたコールセンター業務、SES、BPO サービスの提供のほか、エステ事業およびレストラン事業を営んでおりますが、本件株式取得の対象はこれらエステ事業およびレストラン事業を除く事業であります。

また、エステ事業およびレストラン事業が当該会社の売上高及び損益に占める割合は限定的であり、当該会社の過去3年間の経営成績及び財政状態に与える影響は軽微であります。

2. Step y' s 社の事業概要

Step y' s 社のコールセンター事業は、EC・通販事業者の受注受付や問い合わせ対応、予約代行、一次対応窓口など、多様な業務内容に対応しております。業界・業種を問わず柔軟に対応できる運営体制を有しており、クライアント企業の顧客満足度向上および機会損失防止に寄与しております。

また、BPO・バックオフィス支援事業においては、受注管理、データ入力、各種事務業務などを中心に、企業の間接業務を幅広く支援しております。これらの事業は、人的リソースと運営ノウハウを基盤とした継続性の高い事業であり、安定的な事業運営が可能な点を特徴としております。

3. 売れるネット広告社グループとのシナジーおよびStep y' s 社の成長戦略

本件基本合意書締結により、売れるネット広告社グループは、Step y' s 社が有するコールセンターおよびBPO 領域の運営ノウハウと、売れるネット広告社グループが保有するD2C（ネット通販）マーケティング、ネット広告、SNS マーケティング、SEO およびAEO、EC 支援に関するノウハウを組み合わせることで、Step y' s 社における新規顧客開拓および業務領域拡大を図ることを検討してまいります。

具体的には、売れるネット広告社グループのマーケティング支援を通じて、これまでリーチできていなかったBtoB 企業やEC 事業者に対する認知拡大およびリード獲得を行い、Step y' s 社のコールセンターおよびBPO サービスの提供機会を拡大していくことを想定しております。

また、Step y' s 社は、不動産管理会社や賃貸住宅関連事業者をはじめとする不動産業界向けの顧客を多く有しており、入居者対応、問い合わせ対応、修繕受付等、日常的かつ継続性の高い顧客対応業務において豊富な実績を有しております。これらの分野は、顧客対応品質が事業者の評価や継続契約に直結する領域であることから、Step y' s 社のオペレーション構築力および人材運営力が強みとして発揮されております。当社グループは、こうした不動産業界における安定的な業務受託モデルを基盤として、今後も生活インフラに近い分野への展開可能性について検討してまいります。

さらに、株式会社売れる越境EC社が展開する越境EC支援やインバウンド向けビジネスとの連携により、多言語対応や海外顧客対応といった分野においても、Step y' s 社のサービス提供領域を拡大していくことを検討しております。これにより、インバウンド需要の回復やグローバル対応ニーズの高まりを取り込み、対応可能な顧客層の拡大を目指してまいります。

加えて、売れるネット広告社グループのAI 関連事業との連携により、AI を活用した業務効率化や、AI コールセンター技術の導入についても検討を進めてまいります。Step y' s 社の実運用に基づくオペレーション

データと AI 技術を組み合わせることで、対応品質の向上およびオペレーションコストの最適化を図り、Step y' s 社の競争力強化および収益性向上につなげていくことを目指してまいります。

これらの取り組みを通じて、売れるネット広告社グループは、Step y' s 社の事業成長を支援するとともに、マーケティング、EC、顧客対応、AI 活用を横断したグループ全体としてのサービス価値向上を図ってまいります。

4. 株式を取得する会社の概要 (2026 年 4 月 13 日現在)

(1) 名 称	株式会社 Step y' s		
(2) 所 在 地	東京都中央区日本橋三丁目 2 番 14 号 新槇町ビル別館第一 2 階		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 樺澤由加利		
(4) 事 業 内 容	電話代行・カスタマーサポートを中心としたコールセンター業務と SES、BPO サービスの提供等		
(5) 資 本 金	12,000,000 円 (資本準備金等含む)		
(6) 設 立 年 月	2014 年 12 月 11 日		
(7) 大株主及び持株比率	樺澤由加利：100%		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	なし	
	人 的 関 係	なし	
	取 引 関 係	当社の連結子会社である株式会社 JCNT とコールセンター業務に関する取引関係があります。	
(9) 当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態			
決 算 期	2023 年 6 月期	2024 年 6 月期	2025 年 6 月期
純 資 産	24 百万円	26 百万円	32 百万円
総 資 産	63 百万円	77 百万円	87 百万円
1 株 当 たり 純 資 産	2,621 円 18 銭	2,913 円 83 銭	3,525 円 58 銭
売 上 高	159 百万円	312 百万円	302 百万円
営 業 利 益	7 百万円	1 百万円	3 百万円
譲 受 後 実 力 収 益 力 *	40 百万円	79 百万円	90 百万円
経 常 利 益	8 百万円	2 百万円	7 百万円
当 期 純 利 益	7 百万円	3 百万円	6 百万円
1 株 当 たり 当 期 純 利 益	728 円 75 銭	292 円 64 銭	611 円 75 銭
1 株 当 たり 配 当 金	0 円	0 円	0 円

※ 税務申告書を基に作成しております。

※ 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

5. 取得株式数、取得価格及び取得前後の所有株式の状況

本件の実施により、発行済株式総数 (9,000 株) の 100% を Step y' s 社の既存株主から取得する予定で協議を進めております。株式取得の相手先につきましては、相手先の事業運営や取引交渉の円滑な遂行のため、現時点では相手先の詳細については非開示とさせていただきます。株式譲渡契約書締結後、速やかに開示いたします。本件株式の取得価額につきましては、当社直前期純資産の 15% 以上の金額となる予定です。

なお、取得価額につきましては、独立した第三者機関の算定した評価額を基に株式取得の相手方と協議のうえ決定してまいります。

なお、取得価額等の詳細は現在協議中であります。

6. 日程

(1) 基本合意書締結	2026年3月2日
(2) 株式譲渡契約書締結	2026年5月下旬
(3) 株式譲渡実行日	2026年5月下旬

7. 今後の見通し

本件株式取得が当社の連結業績に与える影響は、精査中であります。なお、2026年7月期から連結対象となる想定です。中長期的に当社の業績の向上に資するものと考えております。本件株式取得に係る資金の調達方法については、現在検討中であり、現時点では未定です。今後、公表すべき事項が発生した場合には、速やかにお知らせいたします。

以 上