

売れるネット広告社の子会社

『オルクス株式会社』誕生！

連結子会社間の合併及び商号変更に関する補足説明資料

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)

2024年11月28日

INDEX

1

会社概要

CORPORATE PHILOSOPHY

企業理念

“最強の売れるノウハウ®”を用いて
関わるすべての企業を100%成功に導くことで
世界中にたくさんのドラマを創る

ACTION GUIDELINES

行動指針

- 01 クライアントの目標を「自分事」として執着し、100%達成させるために命がけで「行動」し続ける
- 02 “最強の売れるノウハウ®”を生み出すために、24時間365日「IDEA」を考え続け、「チャレンジ」し続ける
- 03 “最強の売れるノウハウ®”を100%全社で「蓄積・共有」し、すべてのクライアントに「提供」し続ける



【A/Bテスト】の
試行回数 **日本一**

UA-JAPAN RECORDS

加藤公一レオ

株式会社 売れるネット広告社
代表取締役社長 CEO



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社ADKホールディングスにて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、担当した多くのクライアントのネット広告を大成功させる。その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。「やずやベストパートナー賞」受賞。「Webクリエーション・アワード Web人貢献賞」受賞。「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー ジャパン九州地区」受賞。広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で3年連続人気スピーカー1位。「全日本DM大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards審査員」、「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』（日本文芸社）、『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』（ダイヤモンド社）、『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』（impress Digital Books）。D2C（ネット通販）のネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス『売れるD2Cつくる』を監修。

【資格】

- ・「通販エキスパート検定1級」
- ・「JDMA認証 DMアドバイザー」
- ・「TOEIC 940点」
- ・「英検 1級」
- ・「国連英検 A級」 他多数

【取材実績】

- ・「RKB毎日放送」
- ・「テレビ西日本」
- ・「テレビ大阪」
- ・「関西テレビ」
- ・「日経新聞」
- ・「朝日新聞」
- ・「毎日新聞」
- ・「通販新聞」
- ・「宣伝会議」 他多数

【連載実績】

- ・「日経ビジネスオンライン」
- ・「日経デジタルマーケティング」
- ・「ダイヤモンドオンライン」
- ・「ネットショップ担当者フォーラム」
- ・「スタートライズ広告ニュース」
- ・「ECzine」
- ・「MarkeZine」
- ・「ECのミカタ」
- ・「Marketing Bank」
- ・「月刊ネット販売」
- ・「販促会議」
- ・「日本流通産業新聞」 他多数

【講演実績】

- ・「宣伝会議」
- ・「日経 NET Marketing FORUM」
- ・「ダイレクトマーケティングフェア」
- ・「ネットショップ担当者フォーラム」
- ・「ECフェス」
- ・「通販ソリューション展」
- ・「マーケティング白熱会議」
- ・「イーコマースフェア」
- ・「アドテック（東京・関西・九州・韓国）」
- ・「日本ダイレクトマーケティング学会」
- ・「日本広告学会 全国大会」
- ・「健康博覧会」
- ・「日本マーケティング協会」 他多数

著書



ネット広告&通販の第一人者が明かす

**100%確実に
売上がアップする
最強の仕組み**

著者 加藤公一レオ
出版社 ダイヤモンド社
サイズ 単行本（ソフトカバー）
ページ数 272p
発行年月 2015年03月
価格 2,090円（税込）

Amazonにて
総合第1位になりました！



東京オフィス

〒135-0091

東京都港区台場2-3-1

トレードピアお台場 20階

TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563



福岡オフィス

〒814-0001

福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8

RKB放送会館 4階

TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540



会社概要（重要な経営指標 2025年7月期）

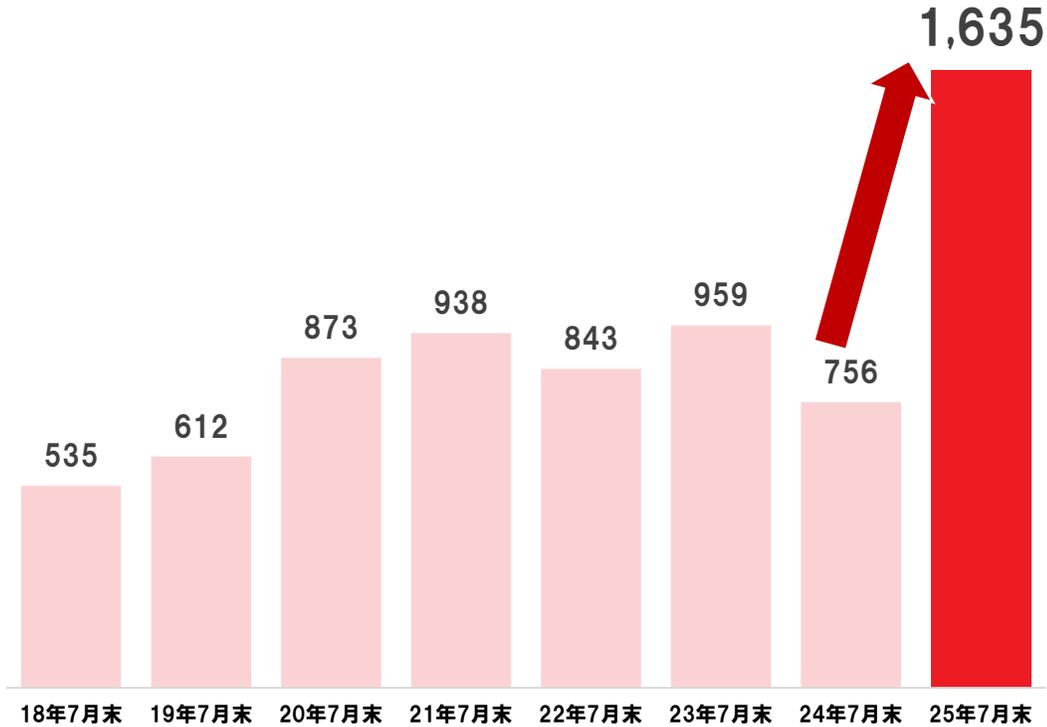
2025年7月期の売上高については前期比216.2%の1,653百万円、営業利益は3百万円の黒字化を計画！！

（2024年9月17日に「2025年7月期 通期業績予想上方修正」を発表！）

2024年7月期に実行した投資について、2025年7月期は黒字化を実現する想定！

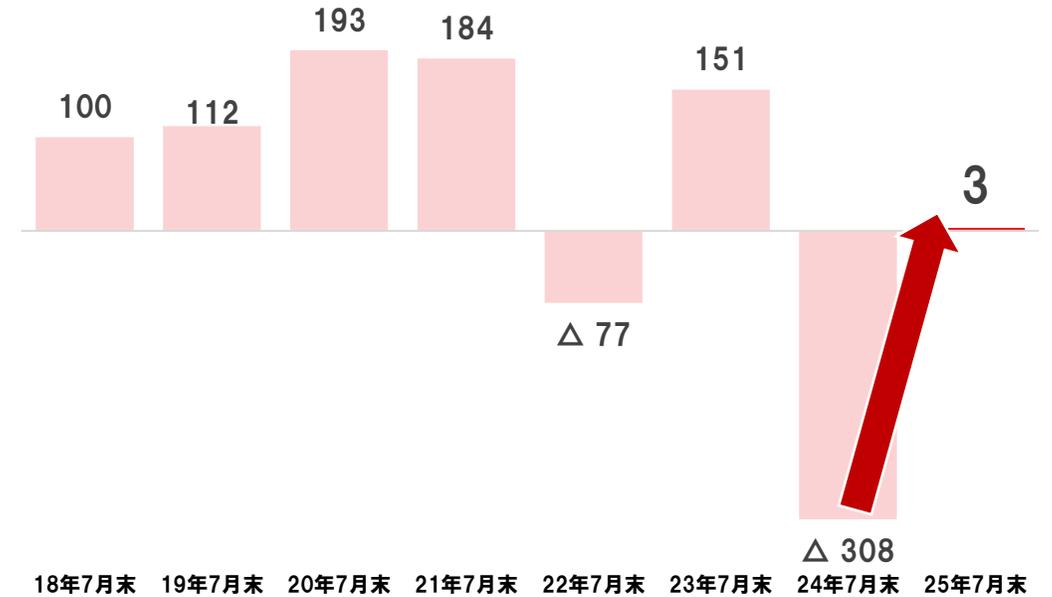
（単位：百万円）

売上高



（単位：百万円）

営業利益



注釈：当社は22/7期より収益認識に関する会計基準を適用しており、21/7期以前の売上高は収益認識基準に関する会計基準を遡及適用した値。

現時点では「保守的」に予想 😊

© 株式会社ウレリ



正直品質。

NEVER SAY NEVER



掘りだそう、自然の力。



jimos one to only one



BULK HOMME

他多数

INDEX

2

本件概要

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)は、
当社の100%子会社である株式会社グループ(運用型広告会社)と株式会社オルリンクス製薬(D2C(ネット通販)会社)の
2社による「吸収合併」及び「商号変更」を承認することを決議!『**オルクス株式会社**』の誕生です!

吸収合併存続会社



+

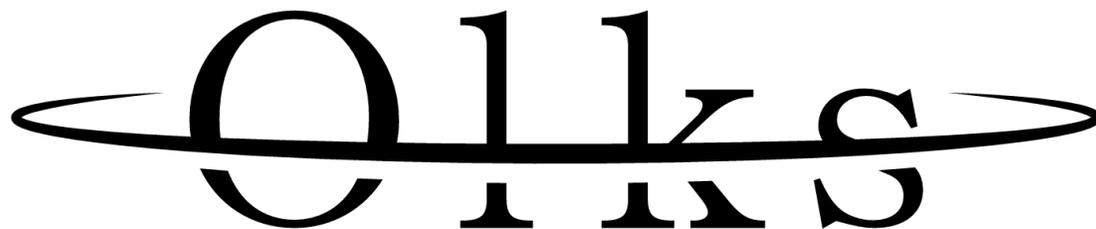
吸収合併消滅会社

ORLINKS.



2025年1月1日(予定)

新会社:オルクス株式会社



3

合併と『オルクス誕生』の 目的について

D2C (ネット通販) 事業を実施するうえでWEBマーケティング施策の実施は必須であり、非常に親和性が高い領域！
自社D2C (ネット通販) 事業のWEBマーケティングを実施することで、独自のA/Bテストの知見を蓄積することが可能となる！

WEBマーケティング



グルプスの提供する 運用広告事業の概要

A/Bテストから導き出した最良のクリエイティブ制作力と
Web広告運用代行から培ったWeb媒体知識をフル活用し
“結果重視のソリューション”を提供

Webマーケティング



グルプスとは

幅広いジャンルのクライアント課題を豊富な実績と蓄積したノウハウを基に
Webマーケティングを駆使して解決
美容通販・健康食品通販・食品通販などのD2C(ネット通販)の新規申込み獲得
から、保険集客、住宅展示場集客、資料請求、リスト集客など、様々な新規集客
のWebマーケティングを実施



D2C (ネット通販) 事業

ORLINKS.

オルリンクス製薬の特徴

ORLINKS.は、日本国内での「純国内生産」にこだわり、商品一つ一つの強い「本物品質」を重要視
MADE IN JAPANの最高品質、そしてORLINKS.の徹底したこだわりのアイテムを一人でも多くのお客様にお届けすべく、日々最高良質を追求



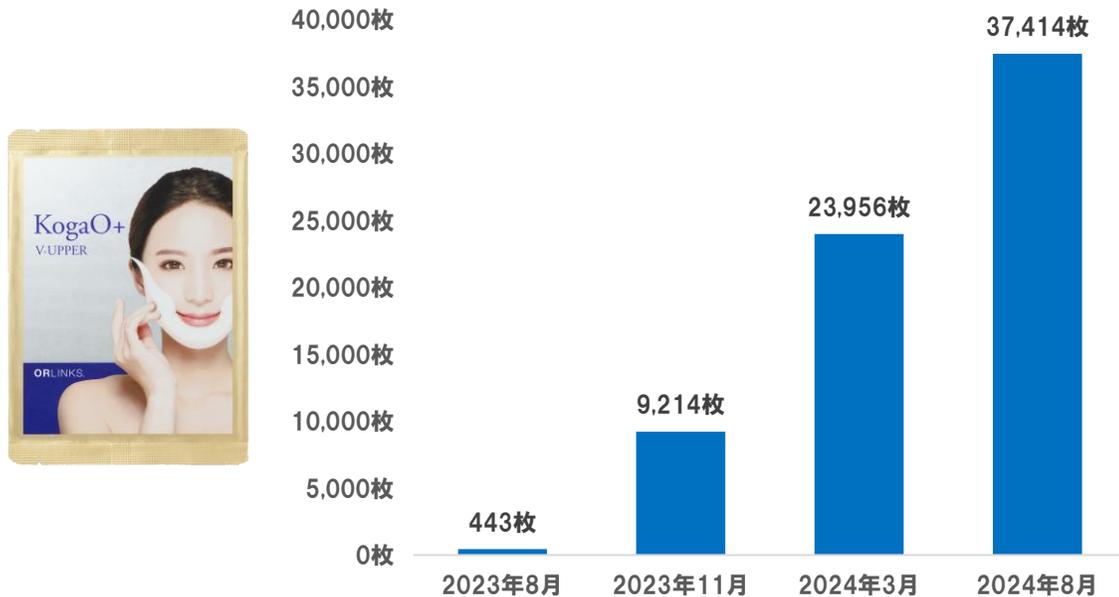
オルリンクス 製薬の強み

- | | | |
|---|---|--|
| 1 商品開発力
マーケティング目線での商品開発を実施。ニーズを分析したうえで適切な商品を販売。
 | 2 自社D2Cのノウハウ
自社においてD2C(ネット通販)事業を行っており、独自のD2C(ネット通販)におけるノウハウを保有。
最強の売れるノウハウ
プラットフォーム | 3 広告施策内製化
関連会社において別事業として広告事業を行っており、広告施策全体を内製化。
 |
|---|---|--|

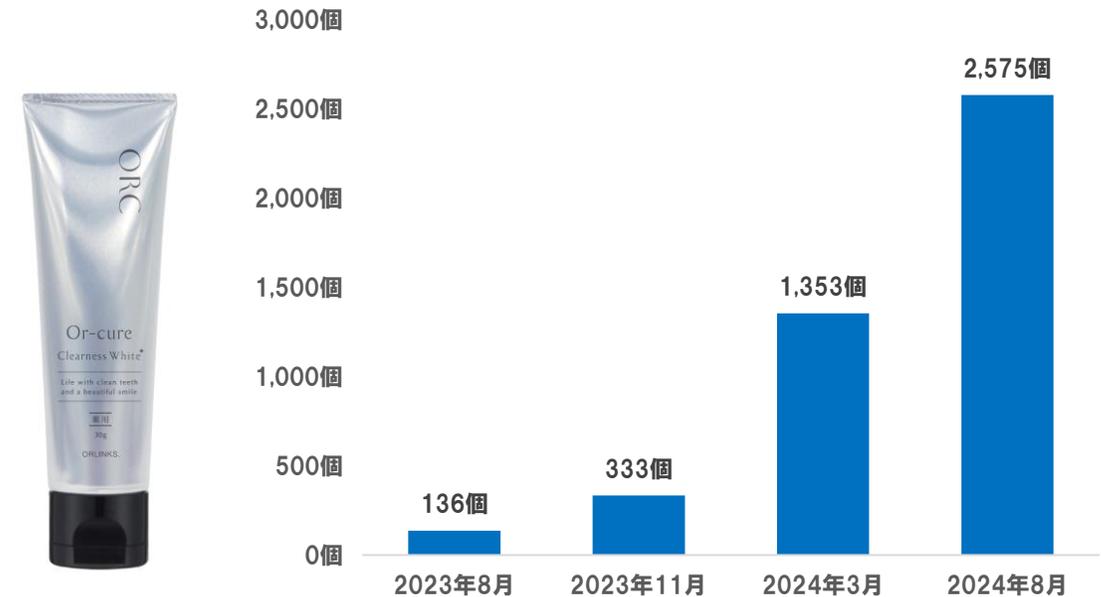
実際に2社間で協業し、2023年11月にSNSを活用した「ソーシャルEC戦略※」チームを設置。

直近は定期通販に加え、オンラインモール (Amazon・Qoo10等) 販売による獲得が大幅に増加！

KogaO+の販売実績



Or-cureの販売実績



※「ソーシャルEC戦略」: Instagram、Tiktokなどのソーシャルメディアを活用して、ブランディングや販売促進などのマーケティング活動を行う戦略

特に、小顔美容マスク「KogaO+」については累計販売枚数「70万枚」突破！

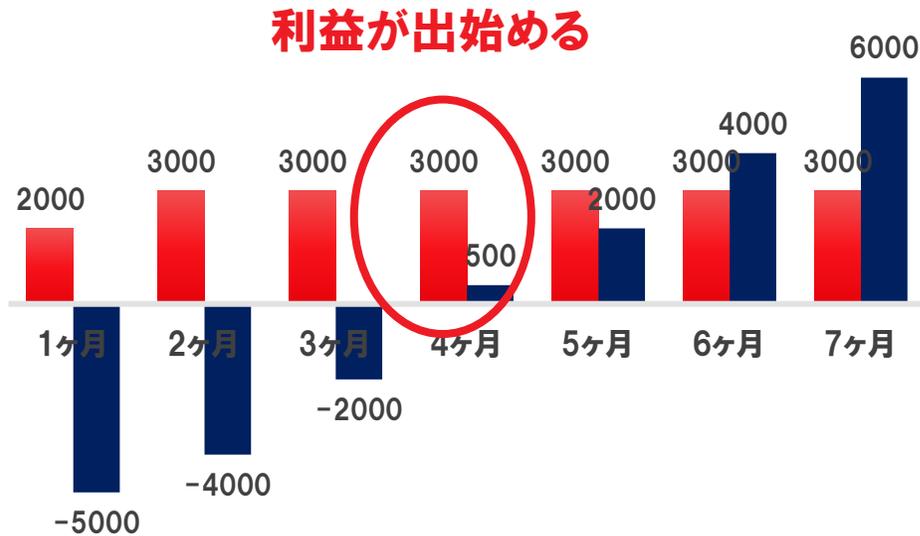
2024年8月には「Amazon ベストセラー1位」・「Amazon売れ筋ランキング1位」・「Amazon欲しいものランキング1位」の3冠を獲得するなど販売数は大きく伸長！



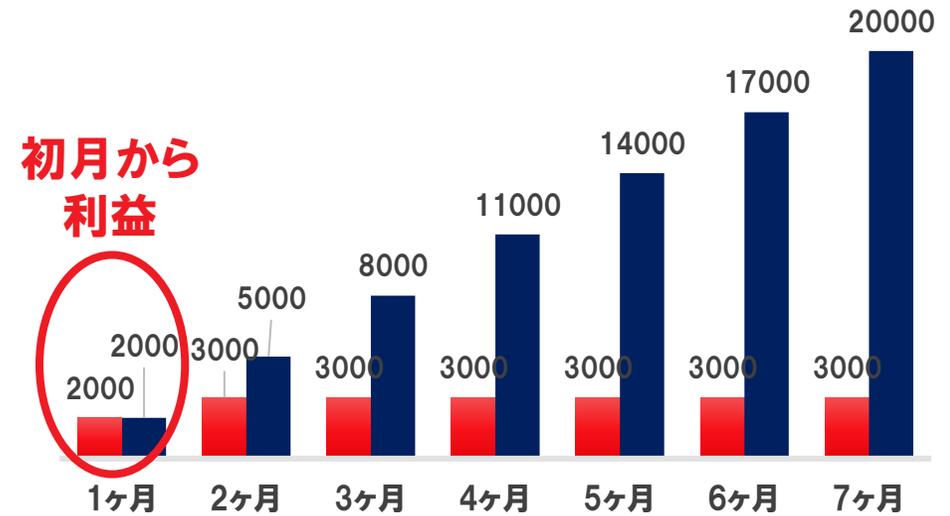
ソーシャルECを活用したモール販売戦略は初動から利益の獲得が可能！

これまでの定期通販型成長戦略とソーシャルECを活用したモール販売による即時回収型利益最大化戦略を合わせる！

従来広告戦略による 定期通販型成長戦略



ソーシャルECを活用した モール販売による即時回収型 利益最大化戦略



合併の目的について

「Koga0+」や「Or-cure」などの商品の販売実績が急激に右肩上がり推移中という理由から

『D2C(ネット通販)』事業に経営資源を集中します！新ブランド名は『オルクス』となります！

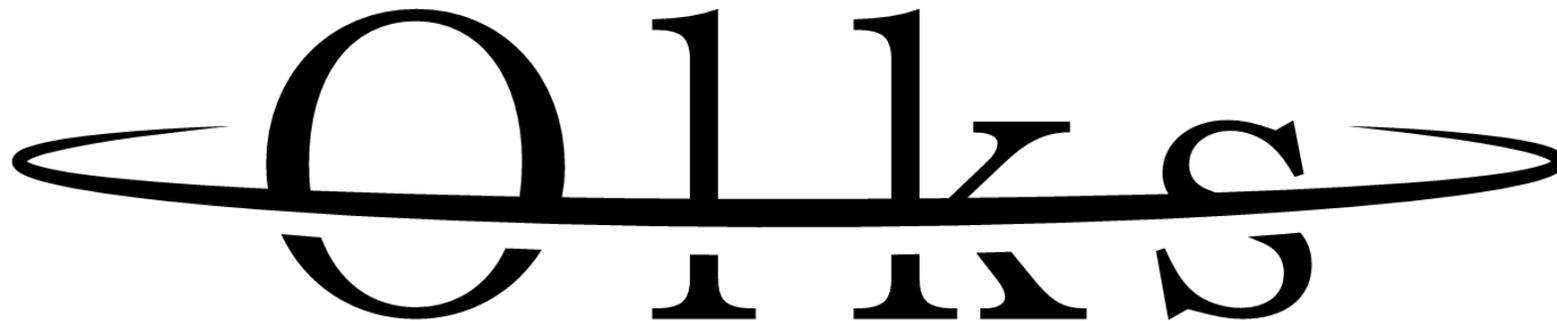
さらに今回の合併により、今後はソーシャルEC活用と従来型の広告戦略も組み合わせ、さらなる販売拡大を計画。自社販売により新しく得た広告運用ノウハウを他社展開する等によりWEBマーケティング事業の収益拡大も目指す。

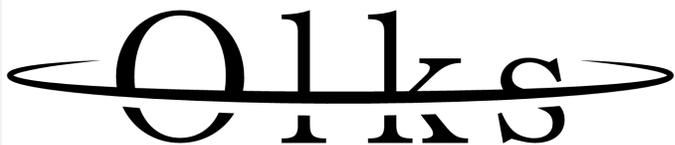
今回、株式会社グルプスと株式会社オルリンクス製薬が合併し、新しいD2C(ネット通販)会社**『オルクス株式会社』**

となることで、より効率的な組織への転換を図り、迅速な意思決定を行う環境となることで**更なる成長へ繋げてまいります！**

2025年1月1日(予定)

新会社：オルクス株式会社





HERREST LE BUBBLING GEL MASK

炭酸発泡×発酵美白ジェルマスク(5包入)炭酸力と純発酵力で2トーンアップの即効美白力。



HERREST LE BLANC SHOT

【医薬部外品】純発酵成分セラビオ配合 薬用美白美容液



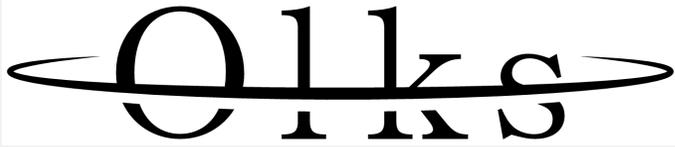
HERREST RICH WHITE

【医薬部外品】
高純度アルブチン配合 薬用美白オールインワン



KogaO+

保湿美容エキス高配合リフトアップマスク



Premium Microbe Essence

日本初！微生物美容成分※90%以上高濃度配合した
贅沢なスペシャル美容液です。



薬用ホワイトニングジェルOr-cure (オルキュア)

5つの有効成分を配合した
薬用ホワイトニングハミガキジェルです。



プレミアム発酵クリームシャンプー黒酵 -KOKUFA-

ダメージを抑えて白髪を着色し美髪へ導く
発酵クリームシャンプー



ZiGM α

最高純度配合量の
亜鉛と特許取得シトルリン×黒ショウガのヘルスサプリ

4

グループ全体の成長戦略

売れるネット広告社グループは「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」

「世界最大のツーリストプラットフォーム企業になる！」というビジョンを目指し

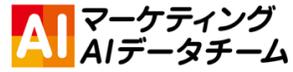
今後も「M&Aおよび子会社新設等」を実行する「M&A戦略」を中心としたグループ全体の成長戦略を進める

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!

世界最大の
のツーリスト
プラットフォーム
フォーマー
企業になる!

上場からたった1年間で「6社のM&A・2社のグループ会社新設・4つの新規事業・1社への出資・1社との

業務提携契約」を実施！！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大きく広がり提供サービスが増加！！

M&A (6社)			グループ会社 (2社)		新規事業 (4事業)	
●運用型広告会社 	●中国越境EC事業 	●キitting事業 	●越境ECサービス 	●インフルエンサー 	●CRM 	
●自社国内D2C会社 	●BtoB特化型通信機器レンタル会社 	●アメリカ通信回線端末仕入・卸提供事業 	●M&A仲介サービス 	●Amazonコンサル 	●AI/データマーケティングAIデータチーム 	

出資 (1社)

●暗号資産還元プラットフォーム運営


業務提携 (1社)

●ラジオ媒体


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

また今後のM&A・新設子会社設立を見据え

2025年1月1日、『**売れるネット広告社グループ株式会社**』に社名変更し、複数の事業会社を抱える**持株会社体制**へ移行！
持株会社体制に移行することにより、当社グループの一層の成長加速と事業拡大を図り、強固な経営基盤の構築を実現する！

また、今回の子会社間合併のように組織再編等も積極的に実施し、経営資源の集中による収益最大化を図る！

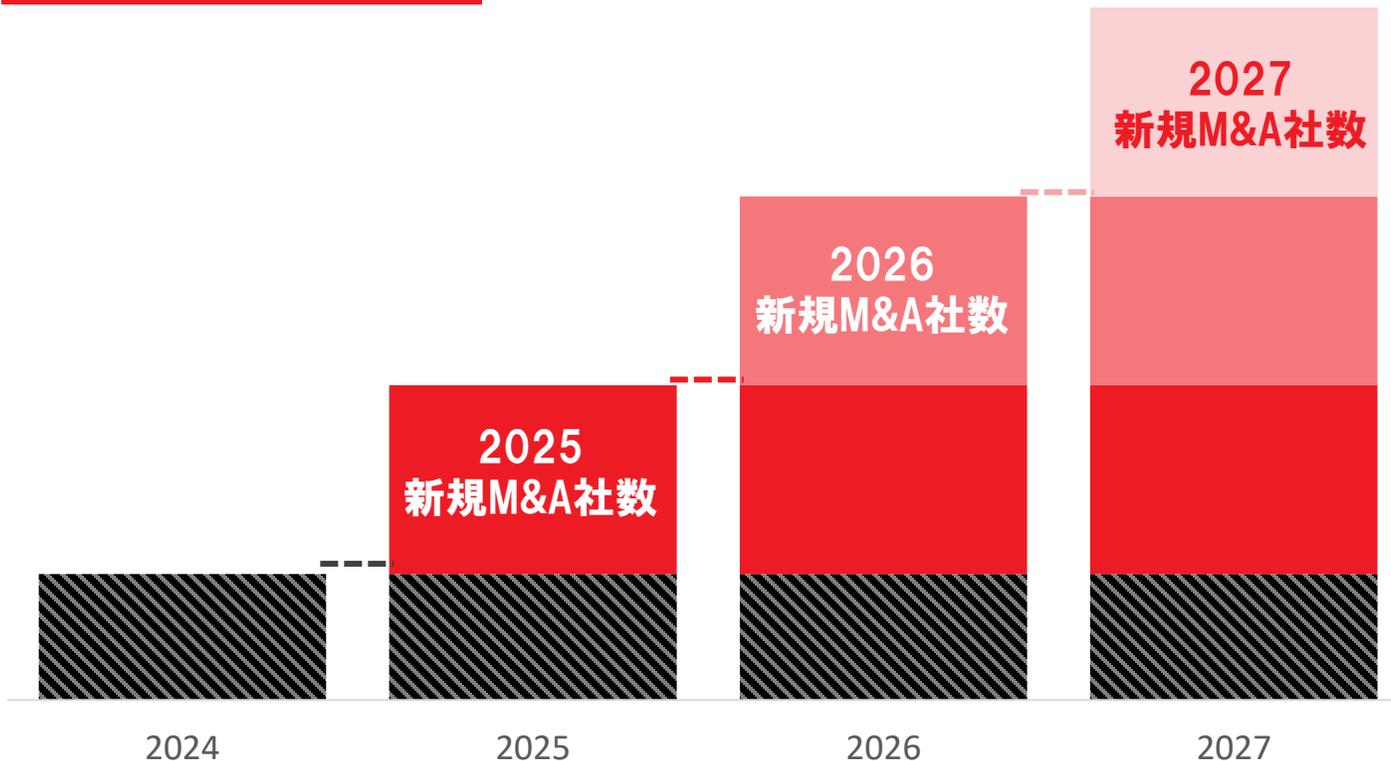


「M&A戦略」について、毎年複数件のM&A・新規子会社設立を実行することで、

3年以内(2027年7月末まで)に10社程度の子会社化を計画!

資金については①黒字化による営業キャッシュフローの増加 / ②銀行からの借入れ / ③市場からの資金調達を計画

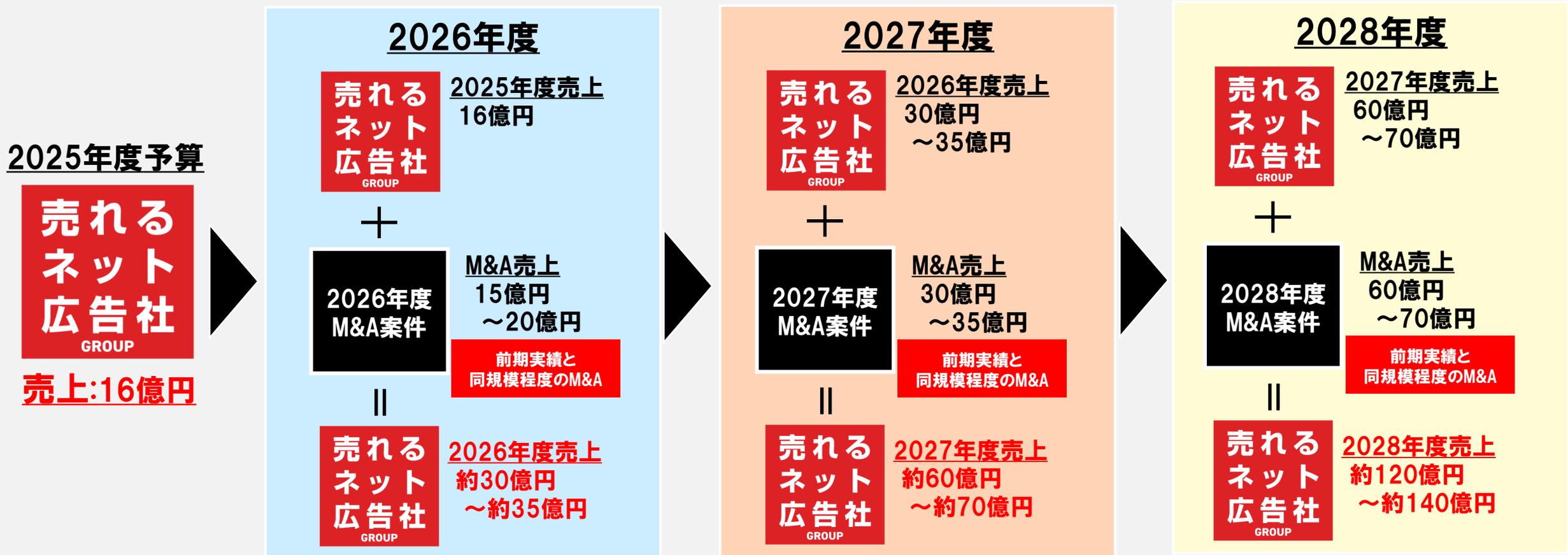
子会社の増加イメージ



2027年7月末までに
10社程度の
M&Aによる
子会社化を計画

収益イメージとしては、「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。



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」を融合として、

売れるネット広告社グループとして、「4年以内(2028年)を目途に売上高100億円=【Ureru100】」を本気で目指す！！

売上成長イメージ

FY2024

7.5億円

FY2025

16.3億円

対前年比 217.3%

2024年比 約2.1倍

4年以内

100億円

2025年比 613.4%

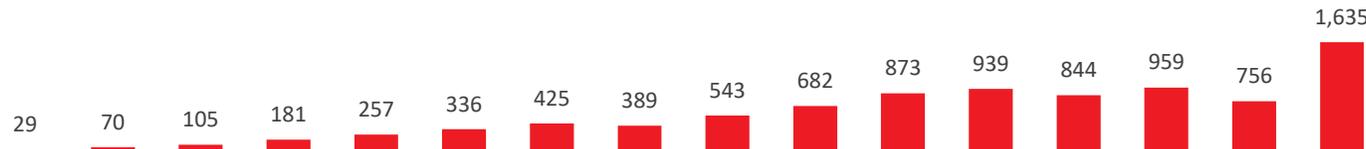
2024年比 約13.3倍

URERU
100

2024年比売上

約13倍

(百万円)



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
GROUP

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)