



2024年1月15日

各 位

会 社 名 株式会社売れるネット広告社
代 表 者 名 代表取締役社長CEO 加藤公一レオ
(コード番号：9235 東証グロース)
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

子会社（株式会社売れる D2C 業界 M&A 社）設立及び新たな事業の開始に関するお知らせ

当社は、2024年1月15日開催の取締役会において、当社の100%子会社としてD2C業界特化型M&A仲介事業に関するサービス提供を行う「株式会社売れる D2C 業界 M&A 社」を設立し、新たな事業を開始することについて決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 設立の背景と目的

当社は、創業以来、主に健康食品・化粧品業界を中心にD2C(ネット通販)事業者が日本国内において当社サービスを活用し、インターネット広告の費用対効果を改善し、業績を拡大することを目的として事業を展開して参りましたが、当社事業が今後も発展し続けるためには「D2C(ネット通販)業界全体の発展」が不可欠であると考えており、今回の子会社設立は「M&A 仲介事業に取り組むことによる当社及びD2C(ネット通販)業界全体の発展」を目的とするものでございます。

今回 M&A 仲介事業分野に取り組む背景としては、昨今の新型コロナウイルスの感染拡大などによりD2C(ネット通販)事業者は増加傾向にある一方で、売上拡大の見込みがあるものの事業者自身の資金不足や人材不足に直面し、優れた商品・優れたビジネスモデルをもつ事業者であっても、一定規模以上に事業を拡大することができず、最終的に事業撤退せざるをえない事業者が増加をしております。こうしたD2C(ネット通販)業界が二極化しつつある課題を解決するべく、M&A 仲介事業に取り組んでいくことを目的として「株式会社売れる D2C 業界 M&A 社」を設立することいたしました。

「株式会社売れる D2C 業界 M&A 社」における企業理念は、「誰よりも真摯に向き合い関わるすべての企業を100%成功に導く」であります。創業以来D2C(ネット通販)事業者を支援し続けてきた当社の人脈と知見を活用し、適切でスピーディーなマッチングの実現を行うことで、成長局面にある事業者を支援し、D2C(ネット通販)業界全体の活性化・発展に寄与できるよう尽力して参ります。

現在の日本において、ベンチャーキャピタルの投資先企業のIPO及びM&Aの状況について、IPOとM&Aの割合は「IPO：7割、M&A：3割」である一方、GDP世界1位のアメリカにおいては「IPO：1割、M&A：9割」（出典元：一般財団法人ベンチャーエンタープライズセンター「ベンチャー白書」）と言われており、日本のM&A市場についてはまだ大きな伸びしろがあると考えており、日本においてはM&Aを活用することでD2C(ネット通販)事業者選択肢の幅を広げることができるものと考えております。

株式会社売れるネット広告社は、「株式会社売れる D2C 業界 M&A 社」の設立を通じて、D2C(ネット通販)業界全体の発展・活性化に貢献することで、当社事業のさらなる成長を目指してまいります。

2. 新たな事業の概要

(1) 新たな事業の内容

D2C(ネット通販)特化型 M&A 仲介事業

(2) 設立する子会社の概要

(1) 名称	株式会社売れる D2C 業界 M&A 社	
(2) 所在地	東京都港区台場二丁目 3 番 1 号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 佐藤精一	
(4) 事業内容	D2C(ネット通販)特化型 M&A 仲介事業	
(5) 資本金	10 百万円	
(6) 設立年月	2024 年 2 月 (予定)	
(7) 大株主及び持株比率	株式会社売れる ネット広告社 : 100%	
(8) 上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社が 100%出資する子会社として設立します。
	人的資本	当社の役職員 3 名が当該会社の取締役を兼務する予定です。
	取引関係	当社がバックオフィス業務を受託する予定です。

(3) 新たな事業のために特別に支出する予定額の合計額

新たな事業を行う新会社設立にあたり、10 百万円の資本金を支出する予定であります。

3. 日程

(1) 取締役会決議日	2024 年 1 月 15 日
(2) 会社設立日	2024 年 2 月 (予定)
(3) 事業開始日	2024 年 2 月 (予定)

4. 今後の見通し

本件による 2024 年 7 月期の当社業績に与える影響は軽微と考えております。具体的な事業の内容やその開始時期につきましては、今後の進捗状況等により開示すべき事項が決定次第お知らせいたします。

以 上