

CRM事業 に関する 補足説明資料

売れる
ネット
広告社

GROUP

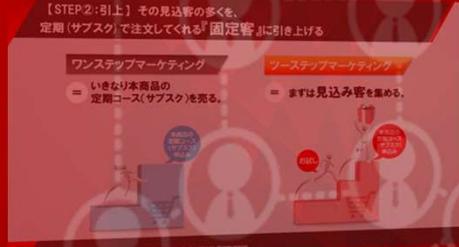
株式会社 売れるネット広告社
東証グロース市場(証券コード:9235)



<https://youtu.be/ESidJmMMnSk>

説明動画はこちら

Copyright © 2024 Uruu Net Advertising Co.,Ltd. All rights reserved



本件概要

本件概要

本件概要

2024年4月、新たな事業として「CRM事業」を開始

売れる
ネット
広告社

新規事業として事業開始

2024年4月1日に事業開始



本件概要

「CRM」とはCustomer Relationship Management
の略称であり、既存顧客との関係を深め、
リピーターを増やすことで売上を拡大する手法



本件概要

今回の CRM事業の狙いは

本件概要

「CRM事業」を展開することで



CRMに関する「売れるネット広告社」の主なサポート内容

メール
施策

LINE
施策

DM
施策

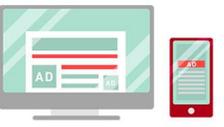
アウトバウンド
施策

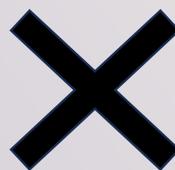
同梱物
作成

本件概要

「CRM支援」へ事業領域を広げ、
更なる成長をすることが今回の狙いである

売れる
ネット
広告社

01 LP特化型 クラウドサービス 売れる D2C つくる	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 	



08 CRM支援



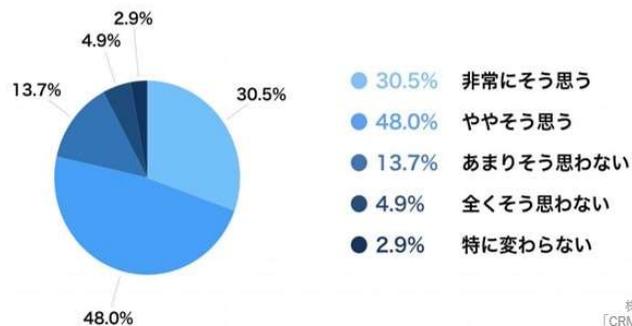
CRM事業の 成長ポテンシャル

CRM事業の成長ポテンシャル～環境～

「CRM」に関する意識調査のレポートによると、EC企業の約8割が新型コロナウイルスによる消費行動の変化等により「**新規顧客の獲得が難しくなった**」と回答しており、事業者の**73.5%**が既存顧客のLTV最大化のために「**CRM領域に注力したい**」と回答

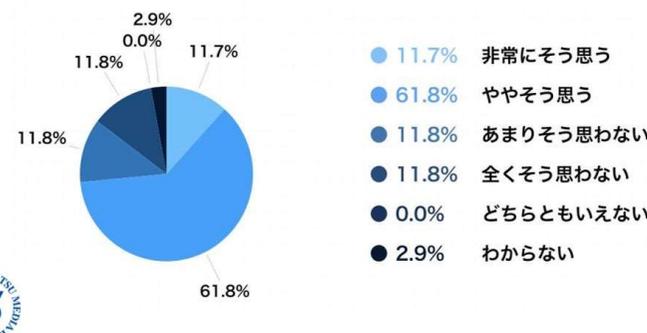
Q1

新型コロナウイルス感染拡大により、新規顧客の獲得が難しくなったと思いますか。



Q7

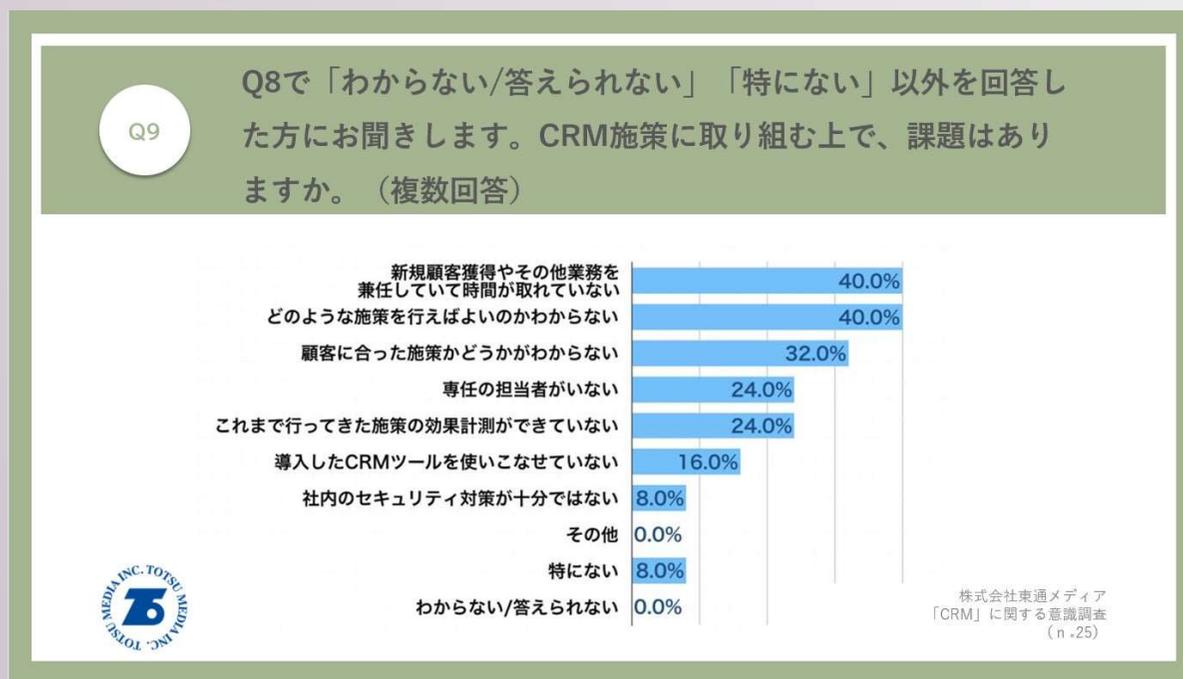
Q4で「既存LTVの最大化」と回答した方にお聞きます。
今後具体的なマーケティング戦略として、CRMに注力していきたいと思いますか。



出所：株式会社東通メディアが2022年に実施した「CRM」に関する意識調査のレポートより

CRM事業の成長ポテンシャル～課題～

一方で、CRM施策に取り組むためには「**時間が取れない**」、
「**効果的な施策が分からない**」、「**顧客に合った施策かどうか分からない**」などの課題を抱えており、効果的なCRM施策が実践できていない事業者が多数いる状況



出所：株式会社東通メディアが2022年に実施した「CRM」に関する意識調査のレポートより

CRM事業の成長ポテンシャル～サービス～

そこでCRM事業における課題を解決するためのサービスを
売れるネット広告社においても開始することとした



CRM領域に関する「売れるネット広告社」の主なサポート内容

メール
施策

LINE
施策

DM
施策

アウトバウンド
施策

同梱物
制作

CRM事業の成長ポテンシャル～サービス～

CRM領域のサービスとして
フォローメール・フォローLINE・フォローSMS等を提供！

売れるD2C つくる



CRM事業の成長ポテンシャル～サービス～

さらにオンラインだけではなく**オフラインの同梱物制作**や
DMの制作、アウトバウンドコール対応等のCRM領域のサービスを提供していく！

(※制作物についてはフロー型ビジネス)

● オフラインの同梱物の一例

☑ **挨拶状**

購入の御礼(手書きor手書き風がベスト)

☑ **体験談チラシ**

商品を使用した方のコメントを纏めたチラシ

☑ **商品ガイドブック**

商品の使い方や特徴を紹介するガイドブック

☑ **会報誌**

Q&Aや継続するためのポイントを纏めたもの

CRM事業の成長ポテンシャル～サービス～

つまり、売れるD2CつくとCRM事業の相乗効果による「**クライアントの業績拡大**」および「**サービス領域の拡充**」を実現し、売れるネット広告社全体の着実な成長を目指す。

売れるD2C つくる

LPや自社広告に関する「売れるネット広告社」のサポート内容

- ツーステップを主軸としたLPによる新規獲得
- ランディングページの管理決済機能
- ランディングページの自動制作機能
- “最強の売れるノウハウ®”による最適化された仕組みの提供

×



CRM事業による「売れるネット広告社」のサポート内容

- フォローメール・フォローLINE・フォローSMS等
- オフライン同梱物等の制作
- DM等のCRM関連の制作
- アウトバウンドコールによる引上・クロスセル
- その他CRM領域に関するサービス提供

今後も着実な成長を目指す

今後の成長戦略について

今後の成長戦略について

当社は、創業以来「**ダイレクトマーケティング**※」分野に特化して事業を展開してきた



今後の成長戦略について

そして今後も

「世界中をダイレクトマーケティングだらけにする！」
というビジョンを実現していく

**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!**

今後の成長戦略について

そこでこのビジョンと企業としての成長を両立させるために
早急に提供できるサービス領域を広げていく方針を計画。
まずは当社がダイレクトマーケティングで重要と考える

「20の領域」 = 「URERU TARGET 20」へ事業展開を進める。

**URERU
TARGET 20**

今後の成長戦略について

今後注力していく「20の領域」＝「URERU TARGET 20」とは下記の20領域である
この領域についてカバーを目指す

01 LP特化型 クラウドサービス 売れる D2C つくる	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/ キャストイング
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

今後の成長戦略について

しかし、売れるネット広告社の事業領域は 1～5である

01 LP特化型
クラウドサービス

売れる
D2C
つくる

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/
キャストイング



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

今後の成長戦略について

なので、今後『売れるネット広告社』はこの事業領域を大きく広げていくのだ！

01 LP特化型クラウドサービス

売れるD2Cをつくる

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/キャストイング

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

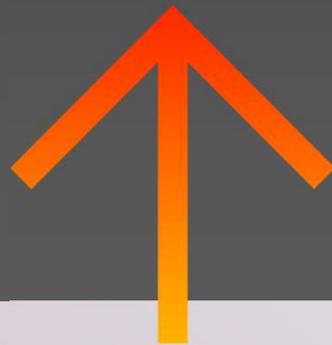
20 その他

売れる
ネット
広告社
GROUP

今後の成長戦略について

そこで、上場から数か月で
2社のM&A！
2社のグループ会社新設！
3つの新規事業！
1社へのVC(投資ファンド)！
を実現した！

M&A2社



今後の成長戦略について

運用型広告※会社である
『株式会社グルプス』を
M&Aでグループ会社に！

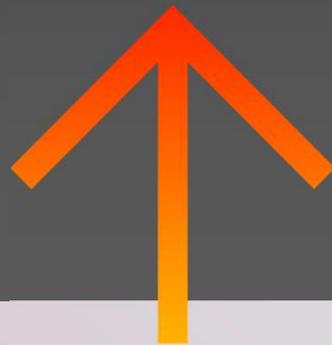


今後の成長戦略について

自社国内D2C会社の
『株式会社オルリンクス製薬』を
M&Aでグループ会社に！

ORLINKS.

新設グループ会社2社



今後の成長戦略について

越境ECを行う

『株式会社売れる越境EC社』を
グループ会社として新設！

売れる
越境EC社

Ureru Global EC Co.,Ltd.



今後の成長戦略について

M&A仲介事業を行う

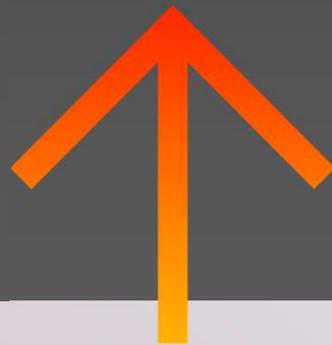
『株式会社売れるD2C業界M&A社』を
グループ会社として新設！

M 売れるD2C業界M&A社

CORPORATE PHILOSOPHY
企業理念
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

- ACTION GUIDELINES
行動指針
- 01 誰よりも誠実に
 - 02 誰よりも当事者意識をもつ
 - 03 誰よりも努力をする
 - 04 誰よりも諦めない
 - 05 誰よりも楽しむ

新規事業 3事業



今後の成長戦略について

インフルエンサー/キャスティングを行う
新規事業として

『インフルエンサーチーム』を新設！



今後の成長戦略について

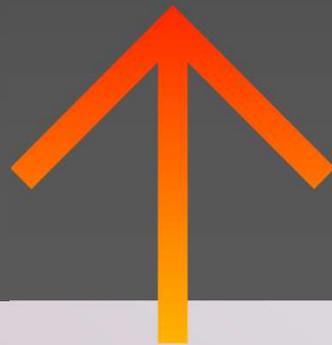
**Amazon（モール領域）の支援を行う
『Amazonコンサルティング事業および
Amazon広告運用事業』を開始！**



CRM領域の支援を行う 『CRM事業』を開始！



VC投資(ファンド)1社



今後の成長戦略について

世界最大級の
暗号資産還元プラットフォーム運営を行う
『株式会社SocialGood』へ投資！

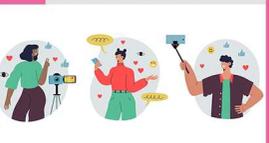


今後の成長戦略について

このとおり
2社のM&A！
2社のグループ会社新設！
3つの新規事業！
1社のVC(投資ファンド)！
を実現したことにより

今後の成長戦略について

売れるネット広告社が カバーできる領域は広がった！

01 LP特化型クラウドサービス 売れるD2Cをつくる	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/キャストイング 
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

今後の成長戦略について

そして今後も**M&A・新規事業・**
VC(投資ファンド)を積極的に活用！

今後の成長戦略について

そして最終的には

今後の成長戦略について

売れるネット広告社に依頼すれば世界中のすべての
ダイレクトマーケティング(売れる広告)領域の課題が解決する

01 LP特化型クラウドサービス 売れるネット広告社

売れるD2Cをつくる

02 LP制作 売れるネット広告社

03 成果報酬型広告 売れるネット広告社

04 純広告 売れるネット広告社

05 ネット広告/LPのコンサルティング 売れるネット広告社

06 運用型広告 groups

07 インフルエンサー/キャスト influencer team

08 CRM支援 SocialGood

09 モール領域支援 amazon

10 ショップ領域支援 未

11 オフライン広告領域支援 未

12 別業界支援 groups
(食品/不動産/金融/人材等)

13 海外(越境)支援 未

14 M&A仲介 売れるD2C業界M&A社

15 VC (投資ファンド) SocialGood

16 人材紹介 未

17 人材育成 未

18 自社国内D2C ORLINKS.

19 自社海外D2C 売れる越境EC社

20 その他 未

売れる
ネット
広告社
GROUP

今後の成長戦略について

つまり

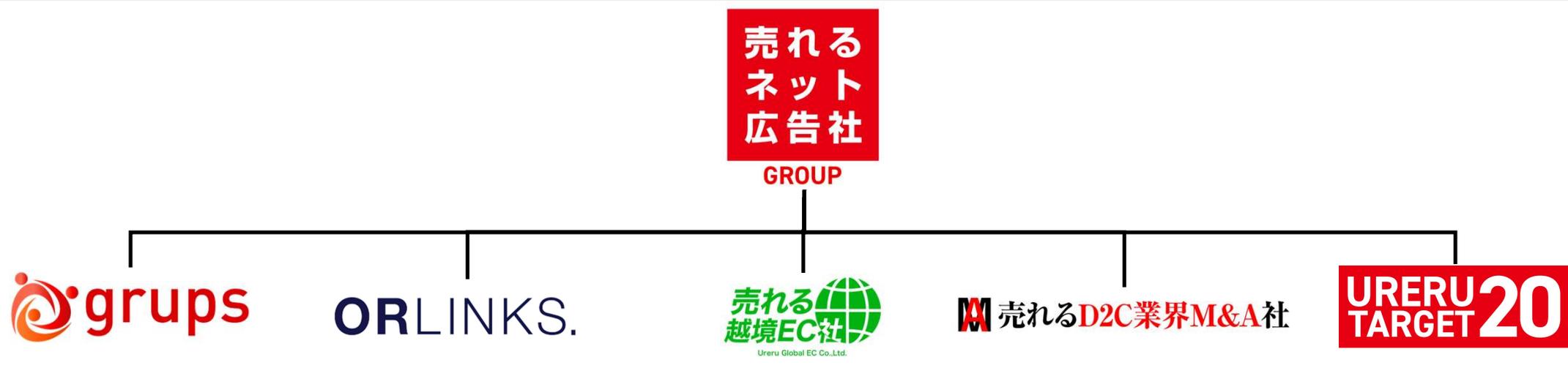
今後の成長戦略について

世界一のダイレクトマーケティング<売れる広告>
支援グループになることを目指していく！



今後の成長戦略について

今後**も**事業領域を広げ
売れるネット広告社グループ
として発展していくのである！



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

売れる
ネット
広告社
GROUP