

プレスリリース

報道関係者各位

2024年2月6日(火)
株式会社売れるネット広告社

売れる
ネット
広告社

ORLINKS.

オルリンクス製薬のグループ参画により 『売れるネット広告社』が D2C(ネット通販)事業に参入

株式会社売れるネット広告社(本社:福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO:加藤公一レオ、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)は、売れるネット広告社が株式を取得することにより、株式会社オルリンクス製薬(所在地:愛知県名古屋市、代表取締役社長:北川雅人、以下 オルリンクス製薬)が売れるネット広告社グループに参画することをお知らせします。

売れるネット広告社は、創業以来、一貫して D2C(ネット通販)事業者の Web マーケティングを支援してきましたが、今回、初めて D2C(ネット通販)事業に参入いたします。

■オルリンクス製薬の売れるネット広告社グループ参画の背景

売れるネット広告社は、社名の通り徹底的に『売れる広告』にこだわり、“2600 回以上”の[A/B テスト]から導き出された“最強の売れるノウハウ®”を強みとして事業を展開しています。2010 年の創業以来、健康食品・化粧品業界を中心とした D2C(ネット通販)事業者向けに、広告の費用対効果を改善するクラウドサービスとマーケテ

ング支援サービスを提供してきました。

今後、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』の実現を加速するためには、「既存サービスの強化・利便性の向上」および「他業界への事業展開」が欠かせないと考えています。

そこでこのたび、「D2C（ネット通販）事業領域参入による事業の多角化」「D2C（ネット通販）領域におけるノウハウの拡充」を目的として、オルリンクス製薬をグループ会社化する運びとなりました。

■オルリンクス製薬の概要

オルリンクス製薬は、「人々の生活環境を豊かにするお手伝いを担う」を理念に、化粧品・サニタリー用品・健康食品、機能性表示食品等を販売する D2C（ネット通販）企業です。

2018 年 7 月に事業参入して以来、広告運用事業で培ったプロモーション戦略のノウハウを生かしながら販路を拡大。「国内生産」にこだわった商品開発を行い、微生物美容成分を 90%以上配合した美容液「Premium Microbe Essence」、顔のたるみを引き上げる耳掛けタイプのマスク「Koga0+」など、独自性のある商品を提供してきました。

■オルリンクス製薬の強み

オルリンクス製薬代表の北川氏は、今回同時に売れるネット広告社グループに参画するネット広告特化型のマーケティング支援企業「株式会社グルプス」の代表も務めています。北川氏は 10 年以上にわたって運用型広告の世界に身を置き、ネット広告の変遷を見続けてきました。

そのため、北川氏の Web マーケティングに関する豊富な知見とノウハウを生かして、マーケティング視点で商品開発や販売戦略の立案、プロモーションができるのがオルリンクス製薬の強みです。今の時代、「いいもの」を作っても簡単に売れませんが、オルリンクス製薬は市場を分析した上で、マーケットニーズから逆算して『売れるもの』を作っているのです。

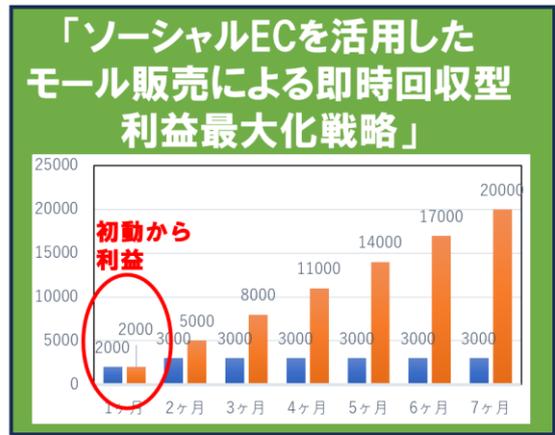
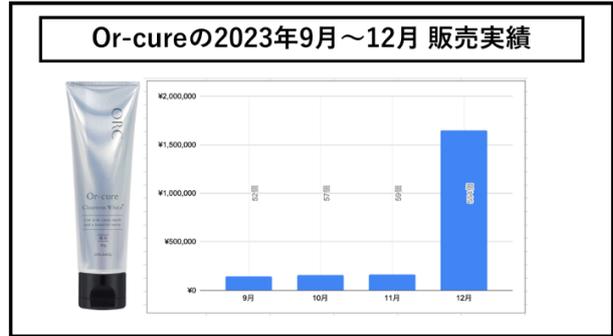
その結果、日本で唯一無二の形状をした小顔美容マスク「Koga0+」はファーストプロダクトにもかかわらず、総出荷枚数約 60 万枚、男性向け活力サブリの「ZiGM α(ジグムアルファ)」は総出荷個数約 10 万袋、手軽に自宅で白髪ケアができる白髪染めシャンプー「黒酵」ブランドは総出荷個数約 10 万袋と、若年層からミドル層まで幅広い支持を獲得し、今もなお多くの支持を得続けています。

また、広告戦略においては、D2C(ネット通販)業界における競争環境の激化で CPA (Cost Per Action)が高騰し

ている中、新規獲得を広告に依存しない独自の集客モデルの確立に成功しています。

オルリンクス製薬の目指すD2C（ネット通販）戦略

初動で広告費をかけないSNSを活用した「ソーシャルEC戦略」チームを11月設置し定期通販に加え、モール販売での獲得が増加、収益率が大幅に改善



■オルリンクス製薬参画により見込めるシナジー

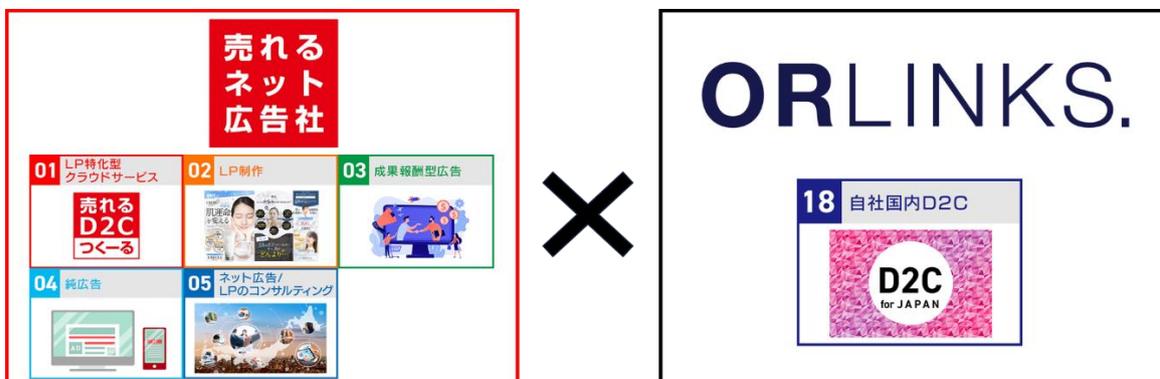
今回のオルリンクス製薬の参画により、D2C(ネット通販)事業者の Web マーケティングを支援してきた売れるネット広告社と、D2C(ネット通販)事業を展開するオルリンクス製薬がタッグを組み、互いの知見・経験・ノウハウを共有することによって、両社の業績および企業価値向上が実現できると考えています。

具体的には、D2C(ネット通販)事業者の視点や経験、知見をよりダイレクトに取り込むことにより、売れるネット広告社のマーケティング支援サービスの質の向上が見込まれます。

また、売れるネット広告社独自の“最強の売れるノウハウ®”の質・量のさらなる充実にもつながると考えています。

売れるネット広告社は創業以来、“確実性”のある広告を追求するために、“2600回以上”の[A/Bテスト]を繰り返し、その結果を“最強の売れるノウハウ®”として日本中のクライアントに提供してきました。グループ内に D2C

(ネット通販)事業主を抱えることで、【A/B テスト】を内製化できるようになるため、より短いサイクルで PDCA サイクルが回せるようになります。さらに、オルリンクス製薬で成果の上があった【A/B テスト】をクライアントにも提案することで、【A/B テスト】の試行回数が加速的に増加し、ノウハウの蓄積スピードが上がると考えられます。

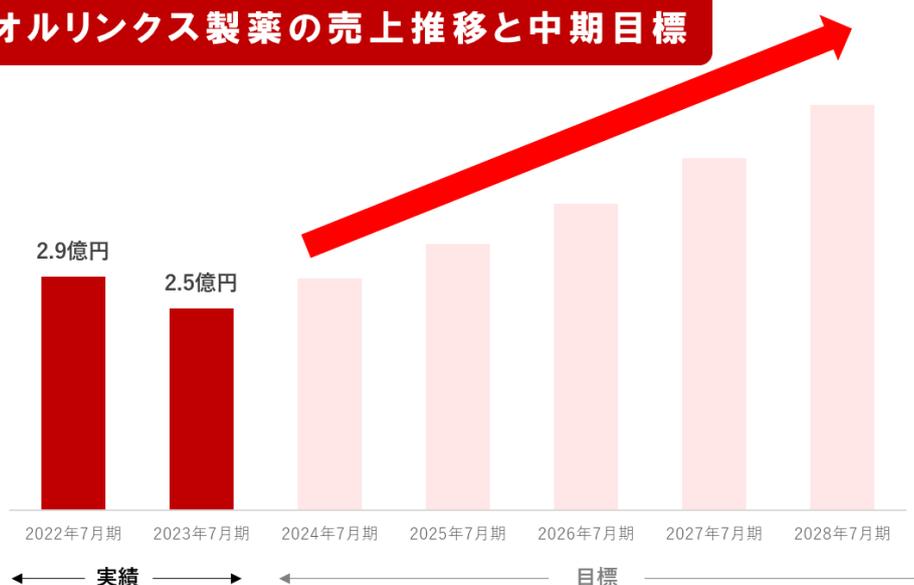


■今後の展望

売れるネット広告は、徹底的に『売れる広告』にこだわり、ランディングページを活用した広告の費用対効果改善に主眼を置いたサービスを提供してきましたが、売れるネット広告社が価値発揮できる領域はまだ拡大の余地があります。

オルリンクス製薬の参画により、D2C(ネット通販)事業者としての知見・ノウハウの蓄積に加えて、同社の代表を務める北川氏の Web マーケティングに関する知見をグループ内で活用することにより、既存サービスの品質および利便性向上にも努めていきます。売れるネット広告は、今後も関わるすべての企業を成功に導くべく、既存の事業の枠組みにとらわれることなく成長スピードを加速させてまいります。

オルリンクス製薬の売上推移と中期目標



【オルリンクス製薬 代表取締役社長 北川雅人氏のコメント】

我々オルリンクス製薬は、D2C という言葉がトレンド化した比較的早い時期から今日に至るまでの変遷の中で着実に実績、ノウハウを蓄積してきました。

その過程で「何をすれば利益が出て、何をすれば失敗するのか」の細かな【A/B テスト】を何千回と繰り返してきました。また「独自性のある商品」にこだわることで、競合他社との差別化を図ることはもちろん、グループ会社のグループスにて培ってきたマーケティング力を落とし込むことにより独自の戦略を確立し、また他社には真似のできない独自商品の企画開発を強みに、今後売れるネット広告社グループに参画後はさらなる成長戦略を加速させていきます。

また、これらで培ってきた総合的な通販ノウハウを売れるネット広告社グループの一員として多くのクライアント様、メーカー様に「失敗しないためのノウハウ」としてサービス提供を行ってまいりますので、何卒ご支援のほどよろしくお願いいたします。

【売れるネット広告社 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオのコメント】

売れるネット広告社は、創業から 13 年間にわたって D2C (ネット通販) のマーケティング支援サービスを行ってきました。あらゆるクライアントを成功に導く中で、「いつかは自社でも D2C(ネット通販)事業に挑戦してみたい」という想いを抱くようになっていました。今回、オルリンクス製薬の参画により、長年の目標が叶ったことを大変嬉しく思います。

オルリンクス製薬にグループジョインしていただくことになったのは、D2C(ネット通販)事業主側の知見を得て、既存事業の D2C (ネット通販) のマーケティング支援サービスの質をさらに向上できることに加えて、連結決算で売れるネット広告社グループとしての売上・利益が上がると判断したからです。

また、オルリンクス製薬とグループスの代表を務める北川社長は、経営者としてもマーケターとしても非常に優秀な方なので、北川社長がもつ知見やノウハウ自体も売れるネット広告社の企業価値の向上に大きく貢献してくれると確信しています。

売れるネット広告社はこれからも、世界中にたくさんのドラマを創っていくために、ダイレクトマーケティング分野で可能性がありそうな領域には積極的に『チャレンジ(挑戦)』していきます。昨年 10 月の新規上場(IPO)を機に、企業価値最大化に向けた取り組みをさらに加速してまいりますので、一層のご理解、ご支援をお願い申し上げます。

以上

【株式会社オルリンクス製薬会社概要】

ORLINKS.

社名：株式会社オルリンクス製薬

所在地：〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内 3-18-22 フェイマス丸の内ビル 6F

TEL:0570-032-030

代表者：代表取締役社長 北川雅人

創立日：2018年7月10日

URL：<https://orstar.jp/shop/>

【売れるネット広告社 会社概要】



社名：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)

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

代表者:代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ

創立日:2010年3月1日

URL :<https://www.ureru.co.jp/>

Facebook :<https://www.facebook.com/ureru>

X :<https://twitter.com/UreruNetAd>

【株式会社売れるネット広告社 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ プロフィール】



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、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。

<リリースに関するお問い合わせ>

株式会社売れるネット広告社 取締役 CFO 植木原宗平

E-MAIL : uekihara@ureru.co.jp

TEL : 092-834-5520