

平成30年9月14日

各 位

会社名 U U U M 株式会社
代表者名 代表取締役社長 鎌田 和樹
(コード番号：3990 東証マザーズ)
問合せ先 取締役 渡辺 崇
(TEL. 03-5414-7258)

レモネード株式会社の株式の取得（子会社化）及び 吸収合併（簡易合併・略式合併）について

当社は、本日開催の取締役会におきまして、以下のとおり、平成30年10月22日にレモネード株式会社の全株式を取得し子会社化すること、及び平成30年11月1日を効力発生日として同社を吸収合併（以下「本合併」という。）することを決議いたしましたのでお知らせいたします。

なお、本合併は、当社の100%子会社を対象とする簡易吸収合併であるため、開示事項・内容を一部省略して開示しています。

I. 株式取得の理由及び合併の目的

レモネード株式会社は、主にInstagram特化型インフルエンサーマーケティングプラットフォームである「influencer One」の提供・運営事業を行っており、当社グループのクリエイターサポート事業及びインフルエンサーマーケティング事業において、インフルエンサーを活用するにあたり役立つプラットフォームを提供する独自性の高いノウハウを有する企業であります。

当社グループの強みは、多数の当社所属のインフルエンサーを有する点にあります。インフルエンサーと marketer をマッチングさせるプラットフォームを提供するレモネード株式会社を、当社に取り込むことによって、クリエイターの裾野を更に広げ、当社の強みが更に磐石化されるものと判断し、全株式を取得し吸収合併することを決議いたしました。

II. 株式取得について

1. 異動する子会社（レモネード株式会社）の概要

(1)	名 称	レモネード株式会社
(2)	所 在 地	東京都港区南青山四丁目17番33号
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役 CEO 石橋 尚也
(4)	事 業 内 容	Instagram特化型インフルエンサーマーケティングセルフサブプラットフォームである「influencer One」及び「influencer One SaaS」の提供・運営
(5)	資 本 金	3,269,400円
(6)	設 立 年 月 日	平成27年12月28日
(7)	大株主及び持株比率	石橋 尚也 85.1% その他1名 14.9%

(8)	上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき資本関係はありません。
		人的関係	当社と当該会社との間には、記載すべき人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき人的関係はありません。
		取引関係	当社と当該会社との間には、記載すべき取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき取引関係はありません。
(9)	当該会社の最近2年間の経営成績及び財政状態		
	決 算 期	平成 28 年 11 月期	平成 29 年 11 月期
	純 資 産	4,994,074 円	37,281,588 円
	総 資 産	6,117,948 円	43,228,871 円
	1 株 当 たり 純 資 産	2124.23 円	15857.76 円
	売 上 高	5,277,329 円	34,310,611 円
	営 業 利 益	△406,420 円	1,311,688 円
	経 常 利 益	△434,626 円	2,845,241 円
	当 期 純 利 益	△498,726 円	2,241,514 円
	1 株 当 たり 当 期 純 利 益	△212.13 円	953.43 円

2. 株式取得の相手先の概要

(1)	氏 名 及 び 住 所	石橋 尚也 東京都武蔵野市 その他 1 名 東京都品川区
(2)	上場会社と当該個人の関係	記載すべき事項はありません。

3. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1)	異動前の所有株式数	0 株 (議決権の数：0 個) (議決権所有割合：0.00%)
(2)	取 得 株 式 数	2,351 株 (議決権の数：2,351 個)
(3)	取 得 価 額	株式取得価額(概算額) 502 百万円 取得金額については、株式取得の相手先と協議を重ね、最終的には当社取締役会の決議を経た上で決定しております。
(4)	異動後の所有株式数	2,351 株 (議決権の数：2,351 個) (議決権所有割合：100.0%)

4. 日程

(1)	取締役会決議日	平成30年9月14日
(2)	契約締結日	平成30年9月14日
(3)	株式譲渡実行日	平成30年10月22日(予定)

Ⅲ. 合併について

1. 合併の要旨

(1) 合併の日程

(1)	取締役会決議日	平成30年9月14日
(2)	契約締結日	平成30年9月14日
(3)	実施予定日(効力発生日)	平成30年11月1日(予定)

(注) 本合併は、存続会社である当社においては会社法第796条第2項に定める簡易吸収合併に該当するため、また、消滅会社であるレモネード株式会社においては会社法第784条第1項に定める略式吸収合併に該当するため、いずれも株主総会による吸収合併契約の承認を得ずに行います。

(2) 合併の方式

UUUM株式会社を存続会社とする吸収合併方式で、消滅会社であるレモネード株式会社は合併により解散します。

(3) 合併に係る割当ての内容

実施予定日(効力発生日)である平成30年11月1日時点においては、レモネード株式会社は当社100%子会社であるため、本合併による株式その他金銭等の割当は行いません。

(4) 合併に伴う新株予約権及び新株予約権付社債に関する取扱い

該当事項はありません。

2. 合併の当事会社の概要(平成30年5月31日現在)

		吸収合併存続会社	吸収合併消滅会社
(1)	名称	UUUM株式会社	レモネード株式会社
(2)	所在地	東京都港区六本木6-10-1	東京都港区南青山4-17-33
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 鎌田 和樹	代表取締役 CEO 石橋 尚也
(4)	事業内容	1. クリエイターサポート事業 2. インフルエンサーマーケティング事業 3. ゲーム、メディア事業	Instagram 特化型インフルエンサーマーケティングプラットフォームである「influencer One」の提供・運営
(5)	資本金	638,868,000円	3,269,400円
(6)	設立年月日	平成25年6月27日	平成27年12月28日
(7)	発行済株式数	6,079,500株※	2,351株
(8)	決算期	5月31日	11月30日
(9)	大株主及び持株比率	鎌田和樹 40.60% 梅田裕真 9.87% 日本トラスティ・サービス信	石橋尚也 85.1% その他1名 14.9%

		託銀行株式会社	8.28%
		ジャフコ SV 4 共有投資事業有 限責任組合	6.75%
		BNY GCM ACCOUNTS M NOM	3.06%
(10)	直前事業年度の財政状況及び経営成績		
		平成 30 年 5 月期 (連結)	平成 29 年 11 月期 (単体)
	純 資 産	1,806,263 千円	37,281,588 円
	総 資 産	3,657,540 千円	43,228,871 円
	1 株 当 たり 純 資 産	297.11 円	15,857.76 円
	売 上 高	11,735,545 千円	34,310,611 円
	営 業 利 益	716,679 千円	1,311,688 円
	経 常 利 益	703,683 千円	2,845,241 円
	当 期 純 利 益	406,363 千円	2,241,514 円
	1 株 当 たり 当 期 純 利 益	67.96 円	953.43 円

※ 当社は、本日付「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更」にてお知らせいたしましたとおり、本日開催の取締役会において株式分割を行うことを決議しており、平成 30 年 10 月 1 日を効力発生日として、平成 30 年 9 月 30 日を基準日とし、株主名簿に記載又は記録された株主の所有する当社普通株式 1 株につき、3 株の割合をもって分割する予定であり、当該株式分割後の発行済株式総数は 18,238,500 株になる予定です。

3. 合併後の状況

本合併による当社の名称、本店所在地、代表者の役職・氏名、事業内容、資本金及び決算期の変更はございません。

IV. 今後の見通し

本株式取得及び本吸収合併による今後の連結業績への影響は現在精査中であります。今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以 上

(参考) 当期連結業績予想 (平成 30 年 7 月 13 日公表分) 及び前期連結実績

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
当期業績予想 (平成 31 年 5 月期)	15,900,000 千円	850,000 千円	844,000 千円	524,000 千円
前期実績 (平成 30 年 5 月期)	11,735,545 千円	716,679 千円	703,683 千円	406,363 千円

本件に関する詳細に関しましては、別添資料をご参照ください。

2018年9月14日

UUUM、レモネードの吸収合併を発表 インフルエンサープラットフォーム化に向けた戦略投資を実施

UUUM 株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:鎌田 和樹、以下、当社)は、本日開催の取締役会におきまして、2018年10月22日にレモネード株式会社(本社:東京都港区、代表取締役 CEO:石橋 尚也、以下、レモネード)の全株式を取得し子会社化すること、及び2018年11月1日を効力発生日として同社を吸収合併することを決議いたしましたのでお知らせいたします。

【1】当社の経営理念とビジネスモデルについて

当社は、個人がクリエイターとしてコンテンツを発信していく時代において、「セカイにコドモゴコロを」という経営理念のもと、そのプラットフォームとして個人をサポートし、新しい時代の動画メディア市場やエンタテインメント市場の創造を目指しております。



経営理念

Management Philosophy

“セカイにコドモゴコロを”

UUUMは今までにない楽しみを「コドモゴコロ」ある発想で生み出し、
新たな文化・価値を創造するコンテンツカンパニーです。

「好きなこと、楽しいこと」の延長線上でコンテンツが生まれ、共感する人々に受け入れられていく。

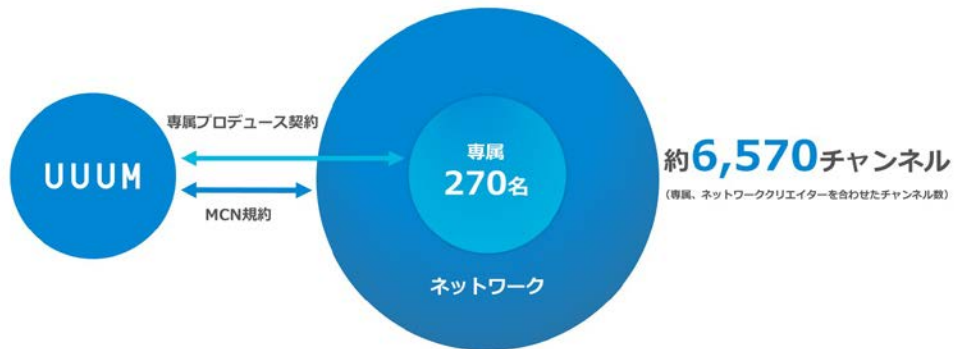
個人がメディア化しプラットフォームやメディアを問わず影響力が持てる時代。
そして、送り手と受け手の境界線がなくなり、連鎖的に連なることで生まれる新たな文化や市場。

そんな新時代のエンタテインメント体験を、世界中の全ての人々に届けます。

現在は YouTube 上でコンテンツを発信するクリエイターを中心にサポートしており、サポートしているチャンネルは 6,570 チャンネル、うち専属契約を結ぶクリエイターは 270 名です(2018 年 8 月 31 日時点)。

当社のクリエイターマネジメント構造

UUUM



注：専属クリエイター数とチャンネル数は2018年6月31日時点
Copyright © UUUM Co.,Ltd. All rights reserved.

2

所属チャンネルの月間再生回数は、各チャンネルの成長や所属チャンネルの増加に伴い、右肩上がりで成長しております。

期末所属チャンネル数および3ヵ月合計動画再生回数推移

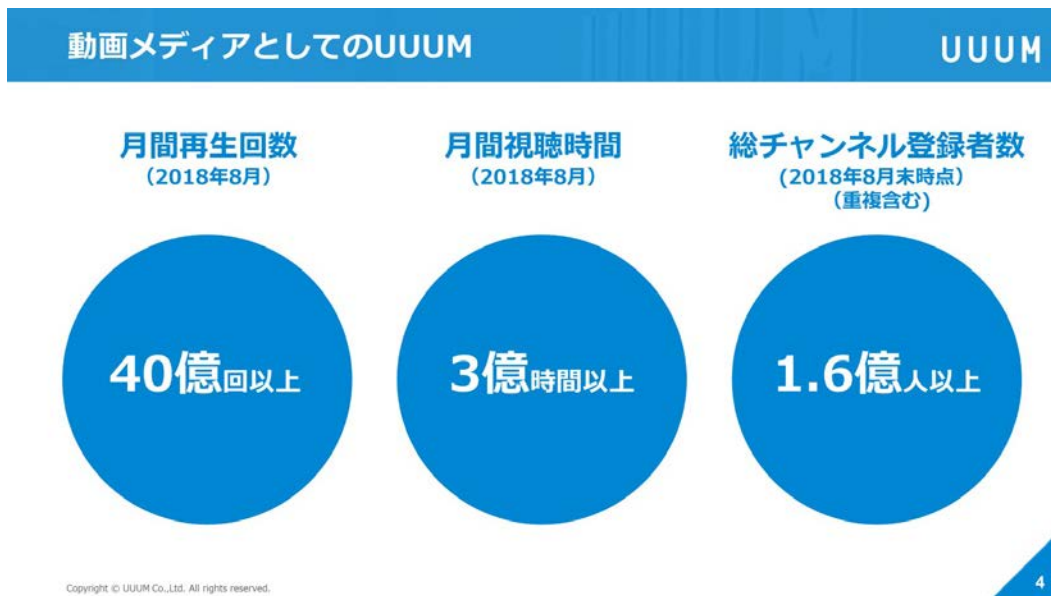
UUUM



Copyright © UUUM Co.,Ltd. All rights reserved.

3

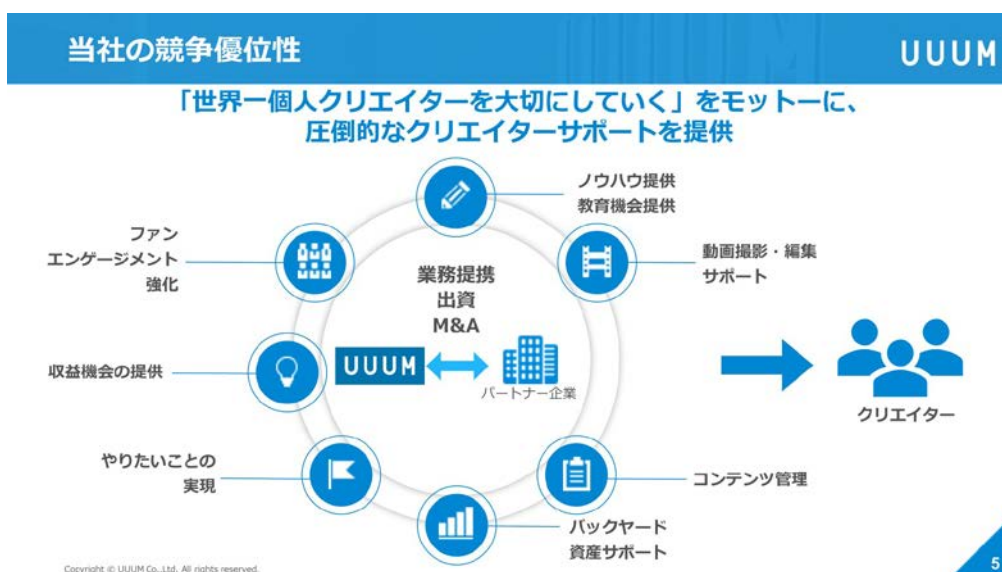
直近では、過日発表の通り、2018年8月の月間再生回数は40億回を突破し、同月の月間視聴時間は3億時間以上、2018年8月末の総チャンネル登録者数は1.6億人を達成しました。
個人を主体とするメディアでありながら、視聴頻度、リーチの両側面で、マスメディアに匹敵する規模にまで拡大しております。



当社の競争優位性は、全てのクリエイターがやりたいことを実現し輝けるように、サポート体制を構築していることです。

例えば、成長途上のクリエイターは「視聴者やファンを増やすためのノウハウ」という課題をかかえており、トップクリエイターは、「活動領域を拡大したい」「大がかりなコンテンツを制作したい」といった課題をかかえているなど、クリエイターのニーズは多岐に渡ります。当社では、多様化するクリエイターのニーズにも応えるべく、サポートする体制を整えてまいりました。

また同時に、コンテンツ管理やバックヤードのサポートなども行うことで、クリエイターが日々の創作活動に専念できる環境を提供しております。



こうした取り組みの結果、売上及び営業利益は創業以来順調に拡大し、第6期に当たる2019年5月期は売上高159億円、営業利益8.5億円を見込んでおります。



【2】当社の中期戦略について

当社では、次のステージに向け、2018年7月13日の決算説明会で以下の3つの戦略を発表いたしました。

1. サポートする個人の裾野の拡大

個人が、コンテンツを受発信する手段は広がっており、当社所属のクリエイターにおいても、YouTubeだけでなく、InstagramやTwitterなど様々なSNSを通じて、ファンとコミュニケーションをとる動きが広がっております。

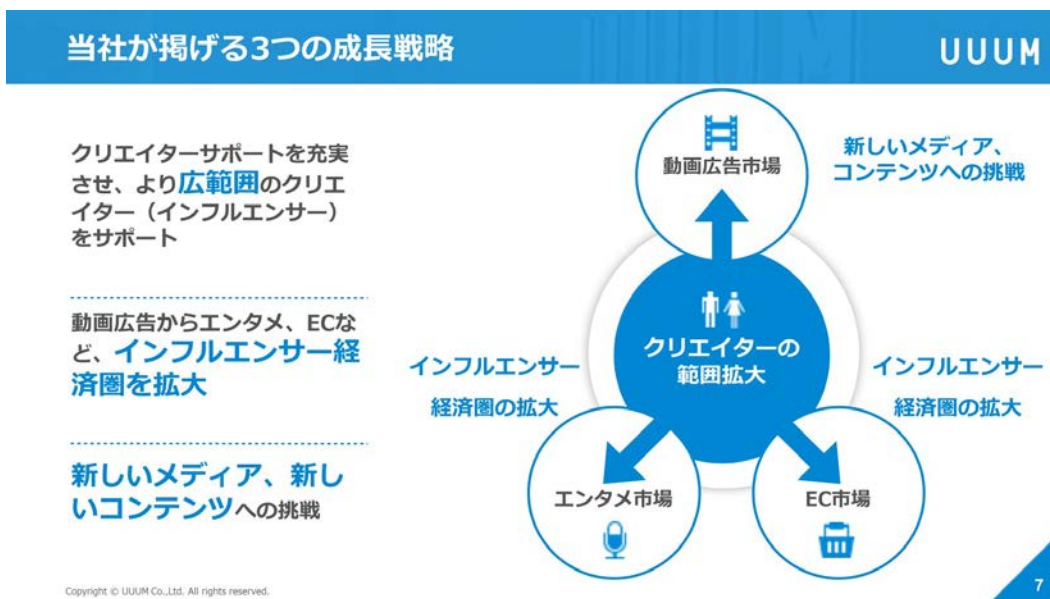
例えば、ミュージシャンの場合、従来は、テレビ番組出演により楽曲認知を拡大し、ファンを獲得、そこから、楽曲販売やコンサートの動員(本業)につなげるというビジネスモデルが主流でした。

現在は、オンライン上でのコンテンツ発信により、直接的にファンを獲得し、必ずしもテレビ露出を伴わずに本業で成功をおさめる事例も出てきております。

また、同様の事象は、芸人、アスリート、アイドルといった様々なジャンルの個人にも、広がりがつあります。

このような状況を背景に、今後はより多くのジャンルにおいて、メディアに「出演」するだけでなく、自らがメディアとなりコンテンツを「発信」することで、影響力をもつ「インフルエンサー」と呼ばれる個人の存在が増えていくと考えております。

当社では、こうしたすべてのインフルエンサーをサポートし、日々のコンテンツ配信、ファンの獲得、ファンとの交流を後押しできる体制を目指してまいります。



2. インフルエンサー経済圏の拡大

現在、当社およびクリエイターの主な収益は広告収益（＝メディアとしての収益）です。一方で昨今、インフルエンサーとしてファンの消費行動に影響を与え、物販やサービスを提供するビジネスモデルが広がっております。そのため当社は今後、様々なビジネススキームを構築し、インフルエンサーに広告収益以外の収益機会を提供し、「インフルエンサー経済圏」を広げてまいります。



3. 新しいコンテンツへの挑戦

当社ではオンライン動画の可能性を広げ、更なる視聴者層の拡大を後押しするための取り組みも強化いたします。2015年7月に開設した「ボンボンTV」チャンネルは、2018年3月、月間再生回数が1億回を突破しました。

2018年2月には「UUUM GOLF」チャンネルを立ち上げ、若者のみならず、30代以上も楽しめるチャンネルを目指して番組制作に取り組んでおります。

また、2018年8月には、専属クリエイター「水溜りポンド」が、初の本格的ドラマ、アニメ、MVなど、10作品をプロデュース。当社のサポート(キャスティングおよび制作)により、これまで以上に充実したコンテンツを提供し、視聴者の好評を博す事例となりました。

ボンボンTV

<https://www.youtube.com/bom2tv>



UUUM GOLF

https://www.youtube.com/channel/UCKe0ri_Fx7yCAaLqVABZgGA/featured



【3】レモネードについて

この度吸収合併するレモネードは、「influencer One」というサービスを通じて、Instagram 上でコンテンツを発信するインスタグラマーと、インスタグラマーとタイアップをしたい企業との、マッチングを行っております。

レモネードが提供する「influencer One」の概要

Instagram特化型のクリエイティブプラットフォーム。アサイン、データ管理、コンテンツ使用権利の取得など全ての作業や進行管理を一括で行えます。

課金形式

- フォロワー数従量課金
平均エンゲージメント課金
- 入札制
- ミニマム料金設定なし

アサイン形式

- 公募形式のため案件参加可否の手間がかからず意識が高いクリエイターのみが参加

インフルエンサー One

マーケター

クリエイター

ステータス管理

ステータス管理

ステータス管理

規模

- のべ8,000万フォロワーをかかえるクリエイターが参加

パーティカル

- ファッション、トラベル、ペット、育児、アートなど様々なクリエイターカテゴリ

Copyright © UUUUM Co.,Ltd. All rights reserved.

「influencer One」は、シンプルで利便性の高い設計により、クライアント企業、クリエイター双方より好評であり、立ち上げ3期目ながら、売上は順調に成長し、サポートするインスタグラマーは2,800名となっております(2018年9月10日時点)。

レモネード社の売上推移とインスタグラマーの規模

レモネードの売上推移

期	売上 (百万円)
第1期 (2016/11期)	5
第2期 (2017/11期)	34
第3期 (2018/11期) (8か月分)	64

「influencer One」に登録するインスタグラマー

登録インスタグラマー数

2,800人

のべフォロワー数

8,000万人

※ 2018年9月10日時点

Copyright © UUUUM Co.,Ltd. All rights reserved.

レモネードの代表取締役である石橋氏は、広告代理店でキャリアをスタートし、そのノウハウを活かして開発指揮したことが、利便性の高いツールの開発につながったと考えております。

一方で、創業以来、開発、インスタグラマー獲得・サポート、営業活動までのすべてを、石橋氏を中心とした少人数体制で行っていたため、インスタグラマー獲得・サポート、営業活動の分野の活動については、十分な拡大の余地があると考えました。

石橋氏の経歴



石橋尚也
レモネード株式会社
代表取締役CEO

- 2006年 株式会社メンバーズ入社
- 2010年 デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社出向
- 2011年 株式会社トーチライト出向
- 2015年 レモネード株式会社創業

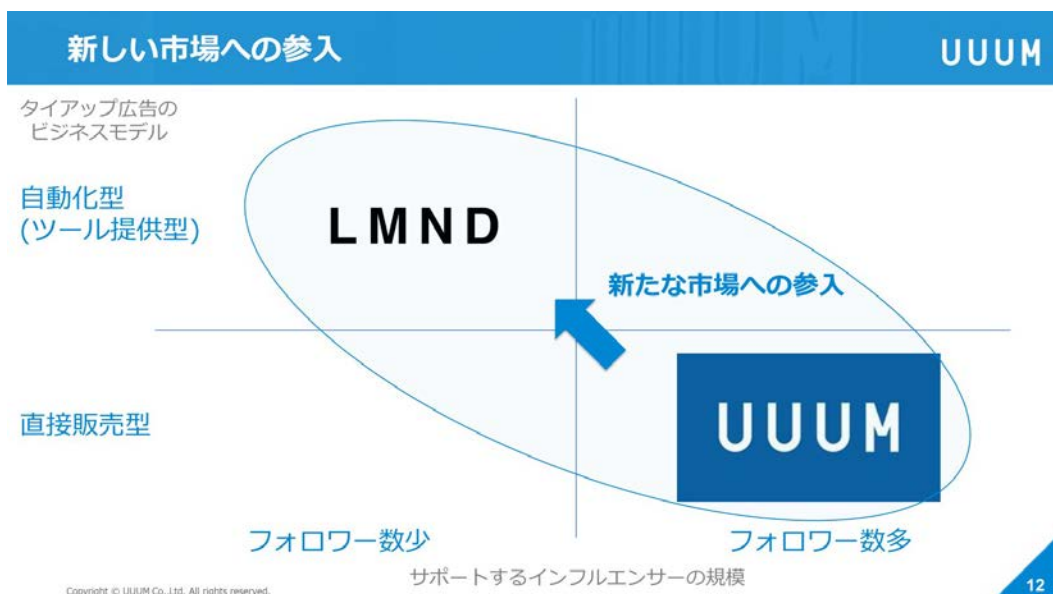
Copyright © UUUM Co., Ltd. All rights reserved.

11

【4】今回の買収の目的について

レモネードを買収する目的は2つあります。1つ目は、新しい市場への参入です。インスタグラマーとのタイアップを手掛ける会社は既に多くありますが、一般的にインスタグラマーはYouTubeのクリエイターに比べてフォロワー数が少なく、またコンテンツが静止画中心となっております。そのため、YouTubeのクリエイターへのタイアップに比べて料金が低く、通常の営業手法では収益を上げることは難しいと考えております。

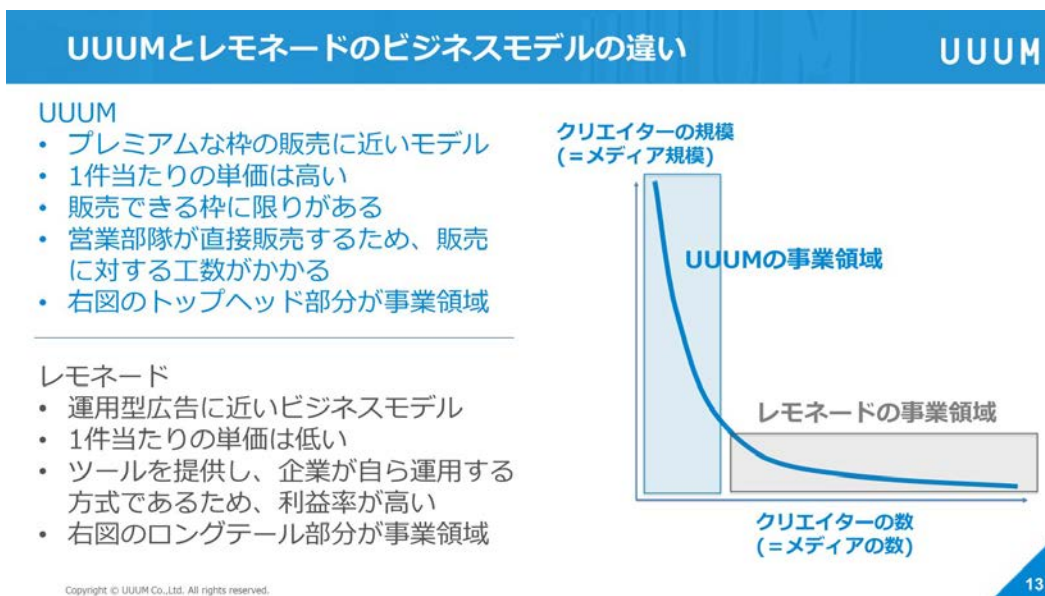
しかし、「influencer One」は、企業や広告代理店がインスタグラマーに対して簡単に発注することができ、自動的に案件が成立する仕組みとなっております。そのため、インスタグラマーとのタイアップという領域において、小規模な体制で収益化を実現しております。



Copyright © UUUM Co., Ltd. All rights reserved.

12

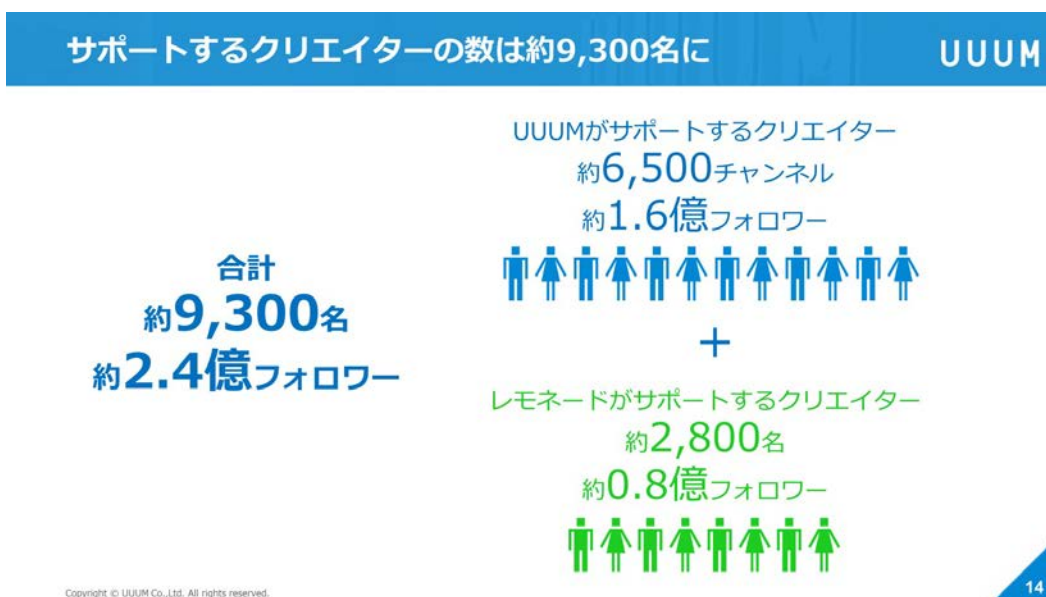
また、広告業界で例えると、今回の買収は予約型広告から運用型広告への参入と表現することもできます。これまで当社が行ってきたYouTubeクリエイターのタイアップ投稿は、テレビ広告や新聞業界に代表されるような、プレミアムな広告枠を直接販売するという手法でした。一方、「influencer One」はGoogle広告やFacebook広告のような運用型広告と呼ばれる領域であり、今後、フォロワー数が少ないクリエイターに対しても活躍の場を提供していく上で運用型広告の手法を取り入れることは不可欠であり、今回のレモネード買収によってその体制を整えることが出来ます。



買収のもう1つの目的はサポートするインフルエンサー(クリエイター)の裾野拡大です。当社では先述の通り、中期戦略の1つとして「インフルエンサーの裾野拡大」を掲げてきました。

今回の吸収合併により、インスタグラマーが追加されることで、当社がサポートするクリエイター、インフルエンサーは、約9,300名となります。

また、当社のノウハウとリソースにより、「influencer One」を更に進化させ、今後のインフルエンサーの裾野拡大に向けた礎にしていきたいと考えております。



【5】収益への影響について

今回の買収に伴う当社業績への影響に関しては現在精査中です。レモネードはもともと黒字体質のため、当社の営業リソースや開発リソースを注入することにより、更なる黒字拡大を実現できると考えております。一方で、今回の買収に伴うのれんの償却が発生する可能性があるため、業績予想への影響が判明しましたら、改めて開示いたします。

【6】吸収合併の理由について

「influencer One」の拡販シナジーのみならず、レモネードと当社の間で協業できる分野が多岐に渡ると考えたことにより、子会社としてのレモネード存続ではなく、吸収合併を選択いたしました。

今回の買収により、「インフルエンサーの裾野拡大」に向けた様々な取り組みを加速させてまいります。石橋氏は吸収合併後に当社の執行役員に就任し、まずは「influencer One」のシェア拡大と収益拡大にコミットしてもらう予定です。

レモネード買収により期待するシナジー

UUUM

短期で実現するシナジー

クロスセルによる
influencer Oneの拡販

インスタグラマーの獲得や
育成強化

優秀な人材の獲得
(石橋氏は執行役員に)

長期で実現するシナジー

クリエイターサポートにおける
自動化領域の拡大

サポートするクリエイターの
ジャンル拡大

新たな広告商品の開発

Copyright © UUUM Co.,Ltd. All rights reserved.

15

【7】最後に

最後に、当社では「セカイにコドモゴコロを」という経営理念の実現に向けて「もっとアソビナカマを」という経営戦略を掲げております。当社の最大の資産はユーザー、クリエイター、クライアント、スタッフといった「人」であり、これらの「アソビナカマ」を増やしていくことが、新しい体験を創造し、ひいては企業価値を最大化させると考えております。この度はレモネードと石橋氏という強力な「アソビナカマ」を迎えることが出来て、大変光栄に感じており、また当社の事業拡大の加速に繋がることを確信しております。今後も業務提携や資本提携も積極的に行いながら、新しい時代のエンタテインメントをリードしていきたいと考えております。

【UUUM 株式会社 会社概要】

所在地： 東京都港区六本木 6-10-1 六本木ヒルズ森タワー 37 階

代表者： 代表取締役社長 鎌田 和樹

設立： 2013 年 6 月

事業内容：クリエイターサポート事業、インフルエンサーマーケティング事業、グッズ・イベント事業、メディア事業
国内最大級の MCN（マルチチャンネルネットワーク）であるとともに、人びとに「新しい体験」をコドモゴコロある発想で提供するコンテンツカンパニーです。6,500 以上の YouTube チャンネルに対するマネジメント・サポートを中心に、インフルエンサーマーケティングや、グッズ・イベント事業、メディア事業など幅広く展開しております。

コーポレートサイト： <https://www.uuum.co.jp/>

クリエイターサイト： <https://www.uuum.jp/>

【レモネード株式会社 会社概要】

所在地： 東京都港区南青山 4 丁目 17 番 33 号

代表者： 代表取締役 CEO 石橋 尚也

設立： 2015 年 12 月

事業内容：マーケティングにおける業務管理システムの提供

コーポレートサイト： <https://lmnd.jp/>

- * 「Google」「YouTube」は、Google LLC の商標または登録商標です。
- * 「Twitter」は、Twitter, Inc. の商標または登録商標です。
- * 「Facebook」は、Facebook, Inc. の登録商標です。
- * 「Instagram」は米国およびその他の国における Instagram, LLC の商標です。
- * 本ニュースリリースに記載された商品・サービス名は各社の商標または登録商標です。
- * 本ニュースリリースに記載された内容は発表日現在のものです。その後予告なしに変更されることがあります。

本リリースに関する報道機関からのお問合せ先

UUUM 株式会社 経営企画室

kouhou@uum.jp TEL:03-6388-0506 (広報直通)

受付時間:平日 10:00~19:00