



2025 年 7 月 22 日

各 位

会 社 名 売れるネット広告社グループ株式会社
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)

【市場震撼】

売れるネット広告社グループ (9235)、

“売上直結型”『TikTok ライブコマース支援サービス』をついに始動！

～ Amazon 3 冠を“広告費ゼロ”で達成した“勝利の方程式”を全開放し、

国内外の巨大市場の“完全制覇”に乗り出す ～



売れるネット広告社グループ(9235)、
“売上直結型”『TikTokライブコマース支援サービス』をついに始動！
～ Amazon3冠を“広告費ゼロ”で達成した“勝利の方程式”を全開放し、
国内外の巨大市場の“完全制覇”に乗り出す ～

売れるネット広告社グループ株式会社（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グループ）は、連結子会社であるオルクス株式会社を通じ、EC 業界の“ゲームチェンジャー”となる新事業、『TikTok ライブコマース支援サービス』を開始したことをお知らせいたします。

本サービスは、単なるライブ配信支援ではありません。TikTok の爆発的な拡散力を利用し、視聴者の購買意欲をリアルタイムで極限まで高め、商品・サービスを“その場で売る”ことに特化した、“最強の EC 支援事業”です。

“ライブコマース元年”とも言える 2025 年、動画視聴と購買体験が完全に一体化するこの巨大市場で、売れるネット広告社グループが“圧倒的 No. 1”の地位を確立します。

【確固たる証拠：“広告費ゼロ”で実証済みの「勝利の方程式」】

売れるネット広告社グループの連結子会社であるオルクスは、2023 年 11 月に「ソーシャル EC 戦略チーム」を立ち上げ、広告費を一切使わない“オーガニック戦略”だけで、すでに圧倒的な成果を叩き出してまいりました。

その代表例が、美容商品「KogaO+」です。大手企業がひしめく Amazon において、“広告費ゼロ”にもかかわらず、ベストセラー・売れ筋・欲しいものランキングの“3 冠”という前人未到の快挙を達成！

2025 年 3 月時点で累計販売枚数 80 万枚超を記録するという、驚異的な販売力を実証しております。

今回開始する新サービスは、この“勝利の方程式”を TikTok ライブコマースに完全応用し、さらに進化させたものです。クライアントの売上を“爆増”させることをお約束します。



【クライアントを“勝たせる”ための、最強のライブコマース支援体制】

売れるネット広告社グループ・オルクスが提供する「ライブコマース支援」は、クライアントの売上を最大化させるためのサービス群で構成されています。

- “売れる”コンテンツ企画： 1秒で心を掴み、最後まで離脱させない配信構成・演出・台本設計。
- “熱狂を生む”運営代行： プロの配信チームによる、熱狂を生むライブ実施、コメントへの神対応。
- “衝動買いを誘発する”販売促進： 視聴者を顧客に変える、最強の商品訴求、限定キャンペーン告知、購入導線の構築。
- “勝率を最大化する”成果検証： 徹底的な効果測定・分析・改善提案による、高速 PDCA 運用。
- “最強の販売員”を揃えるインフルエンサー連携： 売れるネット広告社グループが抱える日本トップクラスのインフルエンサーネットワークを活用し、絶大な影響力を持つ“最強の販売員”を即時キャスティング。

【“国境の壁を破壊”！日本・アジア市場を“根こそぎ”獲得へ】

この戦略は、国内市場だけに留まりません。海外向けライブコマースにおいては、売れるネット広告社グループ・売れる越境 EC 社が、中国版 TikTok「抖音（Douyin）」という巨大市場での圧倒的な実績をすでに保有しております。

「国内 TikTok 支援」と「海外 TikTok 支援」のシナジーにより、日本国内および東アジア全域のライブコマース市場を“シームレス”に席卷する、唯一無二のクロスボーダー支援体制がここに完成しました。

【今後の見通しと業績への影響について】

本サービスは、売れるネット広告社グループが掲げる「SNS×EC（D2C）×AI」戦略の核であり、既存事業とのシナジー効果は計り知れません。

今後は、AI による“売れる”訴求の自動最適化や、コンテンツ自動生成機能の導入も計画しており、SaaS モデルによる“継続的”かつ“指数関数的”な収益の積み上げを実現します。

売れるネット広告社グループの収益モデルは『ハイブリッド型（固定＋成果連動）』です。
「月額リテイナ（受託）＋GMV 連動ロイヤリティ」の二段構えで、“ストック収益 × 成果報酬”を両取りするため、クライアントの成長と当社の利益が完全にシンクロします。

「ライブコマース市場」の爆発的な成長性と、売れるネット広告社グループだけが持つ“勝利の方程式”を鑑みれば、本事業が“次世代の収益の柱”となり、売れるネット広告社グループの企業価値を“飛躍的”に向上させる、極めて重要な成長ドライバーになると断言いたします。

なお、短期的には業績影響は軽微と考えますが、中期的にはプラス寄与見込みです。

株主・投資家の皆様におかれましては、売れるネット広告社グループが仕掛ける“EC 革命”のインパクトと、今後の異次元の成長に、是非ともご期待ください。

以 上