



2025 年 10 月 8 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)

【収益拡大】

売れるネット広告社グループ、「楽天モール」支援を始動

～Amazon・TikTok Shop に続く三位一体モデルで LTV 最大化を狙う～

**売れるネット広告社グループ、
「楽天モール」支援を始動**

～Amazon・TikTok Shop に続く三位一体モデルでLTV最大化を狙う～

売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、証券コード：9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である株式会社売れる越境 EC 社は、これまで「Amazon」および「TikTok Shop」支援を展開してまいりました。その次なる戦略として、国内最大級モール「楽天モール（楽天市場系）」に対する支援サービスを正式に開始したことを、ここにご報告いたします。

——これは単なるチャネル拡張ではありません。“日本から世界＋世界から日本”を繋ぐ戦略的ハブ化であり、当社の越境 EC ドミナンスを決定づける勝負の一手です。

【驚愕の背景：楽天モールがもたらす巨大な“逆越境”ポテンシャル】

● 楽天市場＝国内 EC の王者、その潜在力

日本国内における楽天市場の顧客ボリュームとブランド訴求力は、依然として圧倒的です。越境 EC においても、海外ユーザーへの“国内モール経由購入”を実現するしくみは既に楽天自身も検討・提供を始めています。

実際、楽天は「海外パートナー旗艦店（国内→海外ルート）」などの仕組みを整えつつあり、国内モール流通品を海外へ送るチャネルに可能性を求めています。

● 越境 EC 市場の成長基盤

モール型越境 EC は、モールの集客力と既存の決済・物流インフラを活用できる優位性があります。

これまで我々が支援してきた Amazon 販路、TikTok Shop 販路に楽天モールを加えることで、クロスチャネル効果を発揮でき、出店事業者にとって選択肢と総合力を大幅に拡張できます。

● 先行事例の兆し：楽天と API 連携モデル

すでに日本国内では、代理購入型越境 EC「楽一番」が楽天市場と API 連携を開始し、海外ユーザーが国内楽天出品商品を購入できる仕組みを運用しています。

このような流れは、楽天モールを“越境対応モール”へとアップデートする潮流の先駆けと捉えるべき事例です。

【構想の核心：売れる越境 EC 社の楽天支援モデル設計】

① 楽天モール “越境出品支援パッケージ”

- 自動商品連携エンジン：出品用フォーマット変換、翻訳、商品情報最適化を自動処理
- 決済・通貨対応支援：海外決済カート連携、為替リスク管理
- 物流／配送ルート構築代行：越境物流ネットワークへの最適組成
- CS（顧客対応）体制支援：多言語対応、返品処理設計
- 広告・プロモーション統合：楽天内販促施策＋越境広告との融合運用

こうした統合支援をパッケージ化し、楽天モール出店企業・国内モール事業者双方に提供することを想定しています。

② クロスチャネル連携で“顧客循環”を創出

- Amazon / TikTok Shop / 楽天間のデータ連携により、顧客接点を横断
- ある国で人気化した商品を楽天内で先行投入、逆方向の販路も開く
- KPI は「チャネル横断 LTV」「顧客回遊率」「越境収益率」の最適化

③ 差別化と参入の“壁づくり”

- 独自の売れるノウハウ®を楽天越境仕様にチューニング
- 機械学習による出品最適化＋価格調整アルゴリズム搭載
- 長期的には楽天を含む“売れる越境プラットフォーム”のブランド化
- 競合他社にとって模倣困難な、楽天越境特化ノウハウと実行力を築く

【期待される成果とグループシナジー】

● 事業者誘引力の飛躍的拡大

楽天モール利用企業は膨大であり、この支援パッケージを案内するだけで、従来は越境に踏み出さなかった事業者を引き込みます。

● 収益多様化とストック化

出店支援フィー、成功報酬モデル、ストック型サブスクリプション支援、さらには広告運用手数料をかけた“越境＋国内販路”統合コミッション収益が見込めます。

● グループアセットの最大化

この楽天支援は、売れるネット広告社グループの他事業（AI マーケティング、売れる D2C つくーる、広告運用基盤）と強くシナジーします。

例えば、楽天支援パッケージと売れる AI のレコメンドエンジンを融合、GTM や広告訴求を強化できます。また、楽天販路の成功事例は D2C つくーる導入企業への差別化提案としても機能します。

【今後の展望とロードマップ】

短期（6～12 か月）

- 楽天支援企画の社内検証／PoC 構築
- パイロット導入先企業選定と初期モデル展開
- API 連携、物流ネットワーク試験設計
- KPI 設計、運用体制構築

中期（12～24 か月）

- 本格ローンチ、営業・マーケティング展開
- 初期導入成果とケーススタディの公表
- Amazon / TikTok Shop + 楽天連携モデル標準化
- 支援事業収益の拡大と黒字化

長期（24 ヶ月超～）

- 楽天モールを中心とした“越境ハブ”としての地位確立
- 他国内モール（例：Yahoo!ショッピング、PayPay モールなど）への拡張検討
- 越境支援スイート（Amazon／TikTok／楽天）を束ねた統合プラットフォーム化
- 当社グループの成長ドライバーの一角として、全社収益構造を牽引

株主・投資家の皆様、どうかこの支援戦略にご期待ください。

我々と共に、越境 EC の歴史に新たなページを刻みましょう。

その目に、“楽天モール支援革命”を焼き付けてください。

以 上