



2025 年 11 月 7 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)

売れるネット広告社グループ、中国 EC 最大手 JD.com と歴史的提携

～日本製品の買取直送モデルで巨大市場を獲る～



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、連結子会社である株式会社売れる越境 EC 社（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：高橋宗太、以下 売れる越境 EC 社）を通じて、中国大手 EC プラットフォームである JD.com（京東/JD.com）と提携し、「中国向け買取仕入れサービス」を開始するプロジェクトを正式に始動いたしました。株主・投資家の皆様におかれましては、本件が「日本から中国へ」という巨大市場で売れるネット広告社グループが放つ歴史的号砲であると、確信をもってお伝えいたします。

【“世界最大” 市場に放つ日本製品の刃】

中国のクロスボーダーEC（越境 EC）市場は、2023 年時点で取引額が約 CNY 2.38 兆（およそ US\$331 億）とされ、前年比 15.6 %の成長を遂げております。その中において、JD.com は中国国内における物流網・品質管理・BtoC 販売モデルにおいて他に類を見ない強みを有し、日本企業にとっては“信頼の越境チャネル”として台頭中です。

売れるネット広告社グループが、D2C・ネット通販で培ってきた「最強の売れるノウハウ®」をこの舞台に投入し、JD.com との提携により「日本の優れた商品を中国消費者へ直接届ける」仕組みを構築することで、まさに“異次元の成長軌道”を切り拓きます。

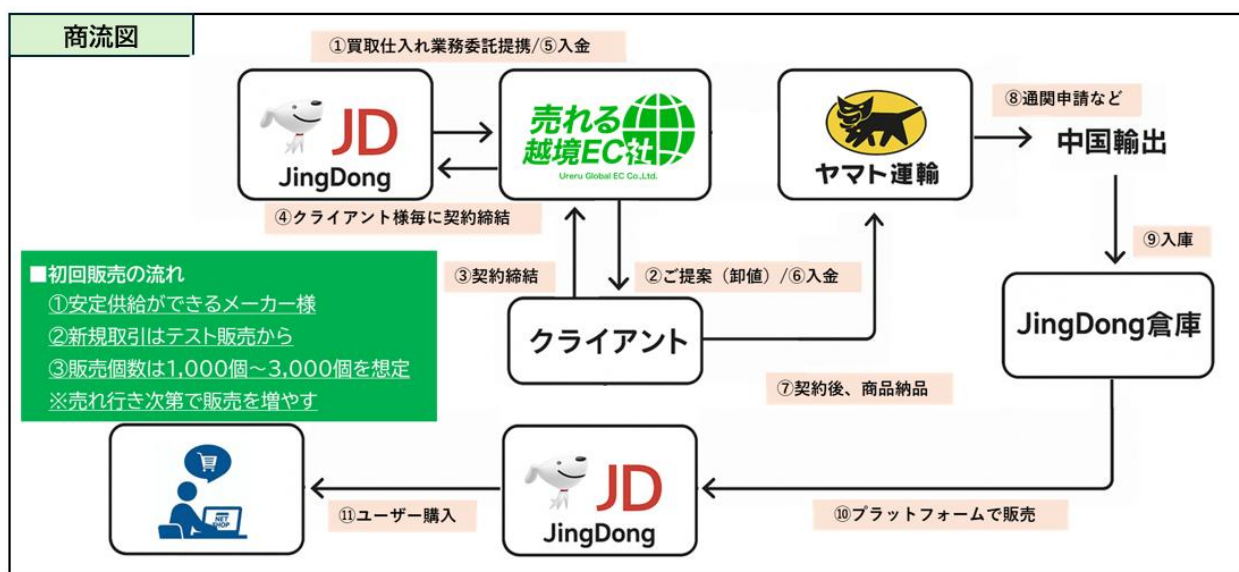
【“仕入れから販売まで” 一気通貫：買取仕入れサービスの本質】

本サービスの骨子は、売れる越境 EC 社が日本国内の優良メーカー・ブランドを対象に商品を買取仕入れし、その商品を JD.com プラットフォーム上で中国消費者に販売するというシンプルながら革命的なモデルです。

・従来、日本企業が越境 EC を実践する際、販売側が“モール出店＋在庫リスク”を抱えるケースが多かったのですが、本サービスは売れる越境 EC 社が仕入れリスクを肩代わりし、メーカーには「在庫減少・販路拡大」という両面メリットを提供します。

・さらに、JD.com の高品質物流・決済・ユーザー基盤を活用することで、中国消費者の“安心して買える”環境を確保。JD.com は「自社物流網＋品質管理」で信頼を獲得しており、日本ブランドが求める正規品・短納期・高サービスレベルという要求に最も整合性のあるプラットフォームです。

・売れるネット広告社グループがもつ 2,600 回以上の AB テスト実績／広告運用ノウハウ／D2C 成功モデルが、日本メーカーの「越境 EC 初期化」のハードルを徹底的に低くします。これは“広告運用・データ最適化・クリエイティブ制作”の一気通貫提供が可能な体制を整えている証です。



【まさに“当社ならではの” 勝利の方程式】

今回のプロジェクトにおいて、売れるネット広告社グループだからこそ実現できる 3 つの競争優位性がございます。

1. ノウハウの蓄積と自己検証 - グループの自社 D2C 事業 (例：オルクス株式会社『Koga0+』) で「広告ゼロでも Amazon3 冠」達成という実証データが存在し、理論→実践→再現性という“勝てるループ”を確立済み。
2. プラットフォーム連携力と実行部隊 - 当社は広告運用・コンサルティング事業を中心に、成果報酬型でクライアント利益を創出してきた実行部隊を有しており、越境モデルにおいても“売るための広告”を直結させる実装力が備わっています。
3. 高成長市場への果敢なドライブ - 越境 EC・TikTok ライブコマース・プラットフォーム SaaS 化という高利益構造の成長ドライバーをグループ戦略の核に据えており、今回の中国市場展開は、その中でも“最大級の市場震撼ポテンシャル”を秘めています。

【今後の展望】

— 短期（2025 年度末） —

- ・日本国内の優良メーカー優先 3～5 社を対象に、買取仕入れスキーム・中国販売実証を開始。
- ・JD. com 上での販売ページ立上げ、物流設計、クリエイティブ展開を完了。
- ・初年度の試行から ROI を明示し、2026 年度以降のスケーリングの基盤を築きます。

— 中期（2026～2027 年度） —

- ・販売カテゴリーを化粧品・健康食品・ベビー用品・家電等へ展開し、買取取扱額を年率数倍規模へ加速。
- ・中国内 SNS（抖音／Douyin）やライブコマースと JD. com 出店のクロス連携により“ブランド発信 → 販売”の構造を構築。
- ・ストック型収益モデルとして、メーカーへの海外販路提供＋広告運用支援を月額／成果報酬型で拡大。

— 長期（2028 年以降） —

- ・「日本製品＝中国消費者が最初に手を伸ばす信頼のブランド」として、売れるネット広告社グループがプラットフォーム構築者として地位確立。
- ・中国以外のアジア市場（東南アジア、インド）への展開も視野に、グローバル越境 EC プラットフォームへ進化。

本件は 2026 年 7 月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

短期及び中期につきまして、現時点では当社の連結業績に与える影響は軽微と考えておりますが、将来的に当社の業績の向上に資するものと考えております。今後の状況により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。

株主・投資家の皆様。今まさに、売れるネット広告社グループが日本の優れた商品を世界に橋渡しし、未曾有のマーケットで勝利を収める瞬間が訪れています。中国という巨大マーケットを舞台に、私たちは“日本品質を信頼する消費者”群との接点を自ら創り出します。その先にあるのは、単なる売上成長ではなく、ブランドエコシステムの構築と、グループとしての永続的な競争優位性です。皆様と共に、この壮大なる物語を歩み、“爆益”の未来を掴み取りましょう。その目に、焼き付けてください。

以 上