



2025 年 10 月 16 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、米国市場への本格参入に向け

越境 EC 事業の戦略的ロードマップを策定！

～現地パートナーシップと TikTok Shop 活用を軸に、北米 TAM へのアクセスを加速～



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）の連結子会社である株式会社売れる越境 EC 社は、米国・カリフォルニア州ロサンゼルスにおいて現地リサーチを実施し、現地の成功 D2C 事業主・越境支援パートナー企業・米国内物流ネットワーク事業者・広告代理店トップ経営者らとの直接対話を通じ、アメリカ越境 EC 市場の“勝ちパターン”を実地で獲得しました。

この現地リサーチを通じ、米国 TikTok Shop の最先端モデルを体感するとともに、新サービスのリリースおよび戦略的パートナーシップ締結に向けて確かな進捗を確認しています。

【ロサンゼルスー世界最大 D2C 市場の“真実”を直視】

今回の現地リサーチの拠点ロサンゼルスは、全米でも最も越境 EC プレイヤーが集結する都市のひとつです。現地では、年間売上数十億円規模の D2C ブランド経営者や、米国内で 25 年以上の実績を誇る広告代理店社長とのディスカッションを通じ、「米国消費者が今、何を買い、どんなブランドに共感するのか」というリアルを徹底的に分析。

その中で明確になったのは、もはや“Amazon 一強時代”は終焉を迎えつつあるという事実でした。

現地マーケットでは、Shopify・Etsy・Temu・TikTok Shop・Meta Commerce（Instagram/Facebook 経由）といったマルチチャネル戦略が急速に主流化。特に Z 世代・ミレニアル層の間では、「発見型コマース」×「インフルエンサー販売」×「ショート動画」というトリプル構成が購買決定の主導要素になっており、我々が長年磨き続けてきた『最強の売れるノウハウ®』と完全に親和する市場構造であることが確認されました。

【“アメリカ版 D2C 成功方程式” を掴む】

現地リサーチを通じて得られた知見は、まさに「米国 D2C の勝ち筋」を体系化するものです。

1. ブランドストーリー×顧客参加型設計

単なるプロダクト訴求ではなく、ブランドの「使命」「背景」を語るナラティブが共感を生み、LTV を飛躍的に高めている。

2. ローカライズより“カルチャライズ”

アメリカの購買者は「日本品質」だけでなく、「現地文化との共鳴」を重視。製品名・広告文言・デザインに“アメリカ的文脈”を融合することが成功要因。

3. リアル×デジタルのハイブリッド販売

米国では、倉庫・卸・イベント・ポップアップ出店などの“体験型チャネル”が EC とシームレスに連動しており、O2O 構造が購買熱を増幅している。

4. 越境 EC を支える現地パートナーエコシステム

物流、税関処理、決済、マーケティングをそれぞれ専門企業が担う“分業型構造”が成熟。我々はこのエコシステムに参入するための複数のパートナー候補と実務レベルの打ち合わせを実施済み。

これらを踏まえ、売れる越境 EC 社は「アメリカ越境 EC 成功モデルの完全日本最適化」を目指します。具体的には、日本の D2C 事業者が米国市場で即座に成果を出せるよう、現地販売チャネルの開拓・広告運用・物流連携・法規対応をワンストップで支援する新サービスを 2026 年前半にローンチ予定です。

【TikTok Shop 現地体感—“越境 EC 2.0”時代の幕開け】

今回のロサンゼルス現地リサーチで特筆すべきは、TikTok Shop の現地オペレーションの体感です。

アメリカではすでに TikTok Shop が“Amazon 代替”として急速に台頭し、クリエイターやマイクロインフルエンサーがライブ配信を通じて瞬時に在庫を完売させる光景が日常的に展開されています。

この“動画×販売”の融合こそ、売れるネット広告社グループが長年積み重ねてきた D2C 運用ノウハウの最も得意とする領域です。

今後はグループ内の『売れる AI マーケティング社による AI サービス』『売れるネット広告社による売れる D2C つくえる』との連携を強化し、AI による商品訴求最適化や自動広告運用システムとの統合を進めることで、TikTok Shop を中心とした“次世代越境販売エンジン”の構築を加速してまいります。

【現地パートナーとの共創、そして“米国越境覇権”へ】

今回の渡米では、複数の現地企業と「提携覚書」に向けた協議も進行。

とりわけ、25 年にわたりアメリカ市場で広告事業を展開してきた老舗エージェンシーのトップと戦略的連携を構築し、米国広告ネットワークへの即時アクセス基盤を確保しました。

この動きは、単なる市場進出ではなく、“現地と日本の越境 D2C エコシステムをつなぐ橋頭堡”の確立を意味します。

【今後の展望—「米国市場完全制圧」に向けたロードマップ】

・短期（2025 年内）

現地パートナーシップの正式契約締結および、ロサンゼルス発「越境 EC 支援βプログラム」リリース。

・中期（2026 年前半）

TikTok Shop 対応 SaaS およびマルチチャネル連携ツールのサービスイン。

- ・長期（2026～2028 年）

北米拠点の常設化、ならびにグローバル対応版「売れる D2C つくーる（Global Edition）」の開発着手。

本事業は、AI・SaaS・コンサルティングを三位一体で融合させたグループ戦略の中核を担うものです。米国市場という“最大の D2C 舞台”で、日本発の越境 EC 支援ブランドが覇権を取る。その第一歩が、今回のロサンゼルスでの現地リサーチで刻まれました。

株主・投資家の皆様におかれましては、どうかこの「米国越境 EC 革命」の胎動をその目に焼き付けてください。

我々と共に、“世界で売れる日本”の新時代を切り拓きましょう。

以 上