



2025年9月9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 CFO 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【新サービス発表】

売れるネット広告社グループ(9235)、

越境ECに向けた中国市場リサーチサービス(ベータ版)を開始

～データに基づく意思決定を支援し、日本企業の中国進出を加速～



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、中国市場に関する消費者動向・競合調査・プラットフォーム分析を網羅する新サービス『中国市場リサーチ』(ベータ版)を開始することをお知らせいたします。

【成長著しい中国EC市場】

中国EC市場は世界最大規模を誇り、2024年には取引高が約30兆円に達すると予測されています。その中でも日本製品は高い信頼と人気を持ち、越境EC市場における大きな成長余地を残しています。今回のサービスは、日本企業が中国市場での事業展開をより効率的かつ効果的に行うための基盤となるものです。



【リサーチ内容と特徴】

『中国市場リサーチ』は、以下の領域に焦点を当てています。

- 消費者トレンド分析
- 競合製品および価格帯の比較調査
- ECプラットフォーム（特に抖音/TikTok）の動向把握

これにより、日本企業は市場参入や商品開発において、根拠ある意思決定を行うことが可能となります。

【売れるネット広告社グループの強み】

本サービスは単なる調査にとどまらず、グループの知見を掛け合わせることで、実際の販売戦略に直結します。

- 『最強の売れるノウハウ®』に基づいたマーケティング支援
- 『TikTok ライブコマース支援サービス』との連携による販売実行力
- 『売れる D2C つくーる』を通じたスピーディな販路構築

これにより、リサーチから実行までを一貫してサポートできる体制を確立しています。

【今後の展望】

ベータ版提供を通じて得られる知見を基に、2026年にはSaaS型サービスとして本格展開し、定額課金モデルによるストック型収益化を目指します。さらに、AIを活用した需要予測・競合分析機能を順次追加し、アジア全域における越境EC市場リサーチ・プラットフォームとして進化させる計画です。

なお、本件は2026年度7月期の売れるネット広告社グループの連結業績にプラス寄与見込みです。

【株主・投資家の皆さまへ】

当社グループは、本サービスを単なる新規事業ではなく、**中長期的な成長戦略の中核施策**と位置づけております。

- **成長市場への着実な布石**
中国EC市場という巨大マーケットにおいて、リサーチ段階から参入し、顧客ニーズや競合構造を深く理解することで、将来的な売上拡大に直結する基盤を築きます。
- **安定的なストック収益モデルへの進化**
2026年以降はSaaS型サービスとして定額課金モデルへ移行し、ARR（年間経常収益）の拡大・収益安定化を推進いたします。

- **グループシナジーによる差別化**

「調査」から「実行」までを一気通貫で支援できる当社独自の体制は、調査専門会社との差別化を実現し、株主価値の最大化に直結いたします。

当社は引き続き、**持続的な成長と企業価値向上**を最優先に掲げ、株主・投資家の皆さまにより大きな成果をお届けできるよう、全力で取り組んでまいります。

以 上