



2025年6月26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)

### 【重大提携】

売れるネット広告社グループ (9235)、

東証スタンダード上場の美容大手「粧美堂 (7819)」と『TikTok Shop』戦略提携！！

年商 200 億円企業とタッグ結成！

～Z世代市場で“共創型メガヒットプロジェクト”が本格始動～



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（以下「売れる越境EC社」）が、東証スタンダード上場の美容大手「粧美堂株式会社」（証券コード 7819、本社：東京都港区、代表取締役社長：寺田正秀、以下 粧美堂）との戦略提携の一環として『TikTok Shop運営代行サービス』を正式に受注（契約締結）し、『TikTok Shop運営支援プロジェクト』を本格始動したことをお知らせいたします。

本プロジェクトは、東証スタンダード市場上場・年商約 210 億円規模の老舗ブランドと、TikTok コマースの先端を走る売れるネット広告社グループが“タッグ”を組み、国内 TikTok Shop 市場で最大級の購買トレンド創出を目指す旗艦案件です。Z 世代の爆発的購買力を狙い撃ちし、ローンチ初月から市場の主役を奪取します。

TikTok Shop は 2024 年に世界 GMV 約 326 億米ドル（推定 5 兆円超）を達成し、前年比で倍増する“最速成長型 EC プラットフォーム”として投資家の注目を一身に集めています。

国内 TikTok Shop 市場は 2025 年に 3,000 億円、2026 年には 1 兆円超へ拡大すると当社は試算しており、早期にシェアを押さえることで売れるネット広告社グループの売上・利益成長カーブを指数関数的軌道に乗せる狙いです。

なお、本件は 2025 年 7 月期の売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は軽微と考えておりますが、プラス寄与見込みです。

### 【“創業 77 年×Z 世代”が交差する戦略提携】

売れるネット広告社グループが中国版 TikTok（抖音）ライブコマースおよび国内 TikTok 運用で蓄積した当社のライブコマース演出×アルゴリズム最適化を、創業 77 年の粧美堂が誇る高品質クラフトマンシップと融合。Z 世代が“推し買い”したくなるストーリーと商品体験を、企画～配信～購買まで一気通貫で設計します。

●『TikTok Shop』独自のライブ&ショッパブル動画を起点に、商品開発段階から「動画映え」「瞬間購買率」を計算した“TikTok First”処方を共同開発

●粧美堂の数千 SKU ラインと当社の AI クリエイティブ自動生成を掛け合わせ、短期間でプロトタイプ→ライブ販売→リピート施策まで高速実装

●多数の Z 世代インフルエンサーと迅速連動し、ローンチ初週からフォロワー基盤と取扱高を急拡大

●当社 AI ツールが『TikTok Shop』ダッシュボードのデータを高速解析し、広告運用とクリエイティブ改善のインサイトをリアルタイムで提供

本提携は、『老舗ブランド』×『TikTok Shop 最先端運用』という史上最速のスケールモデルを実証する象徴的プロジェクトとなります。



## 【粧美堂株式会社について】

「粧美堂」は1948年創業、創業77年を迎える化粧品・美容雑貨業界のリーディングカンパニーです。化粧品、化粧雑貨、服飾・キャラクター雑貨まで、数千点を超える商品群を自社企画・製造・販売する、総合企画メーカーとして確固たる地位を築いています。

長年培った品質基準と供給網を背景に、国内外で“高品質×適正価格”を体現するブランド群を展開しています。

全国のドラッグストア・量販店・コンビニなどで幅広く展開する一方で、近年はZ世代を意識した自社ブランド開発やSNSマーケティングにも積極投資。『TikTok Shop』を活用したダイレクトなコミュニケーション戦略を次なる成長軸と位置づけています。



## 【売れるネット広告社グループの『TikTok Shop』での役割と勝ち筋】

売れるネット広告社グループは、『TikTok Shop』での売上最大化を実現するべく、粧美堂に対し下記をフルスコープで提供します。

- 商品戦略・販売設計の構築
- 広告運用・動画制作・UGC量産
- SNSマーケティングの最適化運用

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！

「月額リテイナー（受託）+GMV連動ロイヤリティ」の二段建てが基本！“ストック収益 × 成果報酬”を両取りするモデルで、クライアントの成長と当社の利益が完全シンクロします。

老舗ブランドの資産と当社のTikTok運用ノウハウを融合し、“新しい売れるモデル”=共創型メガヒットを創出します。初年度から売上・取扱高の急増を視野に入れ、成果報酬モデルで両社の成長を完全連動させます。

## 【今後の展望】

2025年は、“**TikTok Shop 国内元年**”。売れるネット広告社グループは、社名に刻む「**売れる**」を極限まで追求し、TikTok コマースの霸権を奪取すべく**大型提携・戦略的連携**を連続投入します。

本提携は、当社グループ『TikTok Shop』支援事業の**圧倒的スケーラビリティ**と**先行者優位**を世に示す狼煙であり、市場の拡大曲線とプロジェクト進捗次第では、**中長期で売上・利益・時価総額を桁違いに押し上げる起爆剤**となる可能性があります。

当社は、“先に旗を立てた者が勝つ”という信念のもと、『TikTok Shop』正式ローンチ前から勝ち筋を築き、まだ誰も本気で動いていないこのフェーズで、既に実績を持って走り出しています。

## 【今後の開示予定と事業方針】

本日までに受注した契約企業のうち、『情報公開に同意いただいたクライアント』につきましては、社内検討したうえで、投資家及び株主の皆様へ**進捗情報**としてお知らせしていく予定です。

また、『TikTok Shop』日本市場の正式ローンチ（JETRO ビジネス短信「6月予定」報）を起点とする本格運用開始に際し、重要な進捗や新契約については**速やかに開示**する方針です。

売れるネット広告社グループは、『TikTok Shop』関連事業で**契約社数 100 社体制**の構築を目指し、積極的な成長戦略を展開中です。

“正式スタート前から勝ち筋を築いている**数少ない企業**”として、グループ一丸となり**企業価値の最大化**に全力で取り組んでまいります。

本件は 2025 年 7 月期の売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は軽微と考えておりますが、プラス寄与見込みです。

『未開の市場で、先に旗を立てた者だけが勝者となる。』

私たちは、まだ誰も本気で動いていないこのフェーズで、すでに実績を持って走り出しています。  
先行体制の構築に着手した企業として、今後の成長にぜひご注目ください。

以上