



2025 年 7 月 29 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)

【自社 D2C 直販の新章開幕】

『売れるネット広告社グループ (9235)』連結 D2C 子会社オルクス、
TikTok『ライブコマース』で自社ブランド「Koga0+」などの直販を開始！！

～次世代の旗手として、日本の“空白”市場を先行制覇へ～



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 D2C 子会社であるオルクス株式会社（以下 オルクス）が、TikTok を活用した『ライブコマース』による自社商品の“直接販売”を正式に開始したことを宣言いたします。

本件は、単なる販路拡大にとどまらず、売れるネット広告社グループの利益構造を根底から変革し、売上と利益を自社内でダイレクトに生み出す「ライブコマース D2C 事業」の始動を意味します！



自社ブランドの TikTok『ライブコマース』スタート！

【市場環境：“D2C 直販”という巨大な富の鉱脈】

世界市場規模が数十兆円に達するライブコマース。しかし、日本においてスマートフォン世代に最適化されたライブ直販モデルは、依然として“未開の領域”です。売れるネット広告社グループは、この“D2C 直販”市場という巨大な富の鉱脈を日本で最初に開拓・独占し、D2C 業界の勢力図を大きく塗り替えることを目指します。

【勝利の方程式 | 再現性 100%の“勝ち切る仕組み”】

我々の戦略は、オルクスが自社の美容商品『KogaO+（コガオプラス）』で実証した“広告費ゼロで勝ち切る方程式”を TikTok ライブへ最適化して展開することです。

オルクスでは、2023 年 11 月に「ソーシャル EC 戦略チーム」を立ち上げ、広告費を用いず SNS・UGC（ユーザー生成コンテンツ）を中心としたオーガニック戦略を推進してきました。

その代表例である『KogaO+』は、広告費ゼロで Amazon の主要ランキングで“三冠”を同時獲得し、2025 年 3 月時点で累計 80 万枚超の販売実績を記録しました。この実績が、我々の戦略の再現性の高さを証明しています。



【TikTok ライブコマース | 新たな収益モデルの柱へ】

この“勝利の方程式”は、売れるネット広告社グループが長年培ってきた独自のアセットによって支えられています。

- SNS 広告運用ノウハウ
- 動画クリエイティブ制作力
- 提携インフルエンサー 8 万人超のネットワーク
- 自社 D2C ブランドの商品開発力

これらの総力を結集し、「視聴→共感→即購入」という高確率の購入導線を実装することで、ライブコマースにおいても絶対的な競争優位を確立します。

【未来戦略 | AI が可能にする「高粗利・高回転」モデル】

将来的には、AI によるデジタルヒューマン・需要予測・在庫最適化・ライブ脚本自動生成などを導入し、属人的スキルに依存しないスケーラブルな「AI×ライブコマース」モデルを構築する計画です。これにより、“高粗利・高回転”という強力な収益構造を実現し、競合他社の追随を許さない優位性を盤石なものとします。

【株主・投資家の皆様へ】

本取り組みは、売れるネット広告社グループ「オルクス」の中核的収益ドライバーとなることを目指します。

世界的潮流であるライブコマースを日本で最速・最大規模で成功事例を実装し、AI・SNS・動画・ライブコマース・D2C といった成長領域のすべてを統合した「売れる仕組み」を自ら実践・証明し続けることで、売れるネット広告社グループは持続的な企業価値向上を図ります。

以 上