



2025年7月30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)

### 【市場への宣戦布告】

売れるネット広告社グループ(9235)、 “1兆円 TikTok Shop 市場” の完全制圧に王手！

“上場企業同士の最強タッグ結成”、フルッタフルッタ(2586)と歴史的提携！

～ 株主・投資家よ、歴史が動く瞬間を見届けよ～



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）を通じて、東証グロース上場企業「株式会社フルッタフルッタ」（本社：東京都千代田区、代表取締役社長執行役員 CEO：長澤誠、証券コード 2586、以下 フルッタフルッタ社）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、国内『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。

この歴史的提携は、単なる業務提携にあらず、両社が持つ信頼、専門性、そして成長力を融合させ、Douyin（中国版 TikTok）だけでなく、巨大なポテンシャルを秘めた国内『TikTok Shop』において、フルッタフルッタ社が誇る「アサイー」関連商品の売上を伸長させるための、勝利が約束されたプロジェクトと考えております。

今、世界の投資家が最も熱い視線を送る“最速成長型 EC プラットフォーム”TikTok Shop は、2024年に世界 GMV 約5兆円超（推定）を達成し、前年比で倍増という驚異的な成長を遂げています。当社は、国内 TikTok Shop 市場が 2025 年に 3,000 億円、2026 年には 1兆円超へ拡大すると試算しており、この巨大市場のシェア

を“最速”で獲得し、当社の売上・利益成長カーブを指数関数的な軌道に乗せます。

本件は、2026年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。

### 【勝利の方程式：アサイーのパイオニア × TikTok コマースの霸者】

売れるネット広告社グループが中国版TikTok（抖音）および国内TikTok運用で蓄積した、“売れる”を科学する独自のライブコマース演出とアルゴリズム最適化ノウハウを、アサイーのパイオニアが提供する最高品質の商品に注入。Z世代が熱狂し、“推し買い”したくなるストーリーと商品体験を、企画から配信、購買まで一気通貫で創造します。

- 『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
- フルッタフルッタ社の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運動し、ローンチ初月からフォロワー基盤と取扱高の急拡大を目指す
- 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、『パイオニアブランド』×『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。



## 【最強のパートナー：株式会社フルッタフルッタ（証券コード 2586）について】

提携相手であるフルッタフルッタ社は、アマゾンのスーパーフード「アサイー」を 2002 年に日本へ初めて紹介した、正真正銘のパイオニア企業です。サステナブルな事業モデルは SDGs・ESG の観点からも極めて高い評価を得ています。

さらに、2025 年 3 月期には売上高 25.4 億円（前年比 226.2%）を達成し、営業利益 2.29 億円・当期純利益 2.70 億円と黒字化を実現し、成長フェーズへ突入しています。タリーズコーヒージャパンやドトールコーヒーなどの全国大手カフェチェーンでアサイーメニューが採用されるほか、大手 CVS を始めとしたコンビニ・スーパーなど国内外 1 万店舗超の巨大な流通網を持つ、まさに“最強”のパートナーです。

2030 年までにアグロフォレストリー由来原料の使用を通じて累計 45 万トンの CO<sub>2</sub>削減を目指す目標を掲げる ESG 先進企業でもあり、「女性のためのアサイー」をキーメッセージにしたスマート『フルッタアサイー EPOFe®』は Femtech Japan Award 2022 ブロンズ賞を受賞するなど商品評価も高まっている



## 【売れるネット広告社グループの勝利の方程式と“一心同体”の収益モデル】

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、フルッタフルッタ社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、クライアントの成功が、そのまま売れるネット広告社グループの爆発的な利益成長に直結するハイブリッド型（固定+成果連動）です！

「月額リティナー」による安定収益を確保しつつ、「GMV 連動ロイヤリティ」によって、クライアントの成長と売れるネット広告社グループの利益が完全にシンクロします。

## 【今後の展望】

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 社体制の構築という目標を掲げ、規格外の成長戦略を加速させています。

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、今後も進捗情報として迅速にお知らせしていく予定です。

日本での『TikTok Shop』の本格始動を追い風に、グループ一丸となり、企業価値の最大化に全身全霊でコミットしてまいります。

本件は、我々が世界を獲るための、重要な一手に過ぎません。

なお、本提携は2026年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。

以上