



2025年10月20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
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(9235)』連結D2C子会社オルクス、

『KogaO+ (コガオプラス)』について台湾TikTokでの運用販売を開始！

～日本製コスメへの信頼とTikTok経済圏を捉え、越境D2Cの成長を加速～



売れるネット広告社グループ株式会社（東証グロース：9235、以下 売れるネット広告社グループ）は、連結子会社であるオルクス株式会社が、美容ブランド『KogaO+ (コガオプラス)』の台湾での販売を、動画プラットフォーム「TikTok」を活用して開始しました。まずはTikTok内の公式アカウント運用・商品訴求・購入導線の最適化により販売拡大を図り、今後の施策としてライブコマースなどの活用を順次検討してまいります。

OlkS



■背景

台湾では日本製の美容品への信頼が高く、特にシートマスクやフェイスパックは人気ジャンルです。TikTokは、短い動画やレビューを見てそのまま購入まで進める人が多いことから、商品との出会いの場として重要なっています。当社は、現地のお客さまの肌悩みや使い方に合わせた情報を継続的に発信し、見やすく・選びやすく・買いやすい体験づくりを進めてまいります。

■「KogaO+」とは

『KogaO+』は、頬から頬にかけてしっかりと引き締めてハリ感を高めることを目指した、耳掛けタイプの美顔マスクです。安心の日本製、パラベンフリー、独自の美容成分を配合しています。顔全体を持ち上げ、気になるたるみのケアをサポートします。

当社は2023年11月にSNSを活用した「ソーシャルEC戦略」チームを発足し、モール販売を拡大してきました。その結果、多くのお客さまにご購入いただき、2024年10月に累計70万枚、2025年3月に累計80万枚を突破しています。さらに「Amazonベストセラー1位」「Amazon売れ筋ランキング1位」「Amazon欲しいものランキング1位」の3冠を獲得するなど、実績を積み重ねています。



■取り組みの概要

当社は台湾のお客さまに向けて、TikTokの中だけで「商品を知る→レビューを確認する→購入する」という流れが迷わず進むように整えます。具体的には、繁体字（台湾向け）の分かりやすい説明文や現地の人気クリエイターによる紹介、台湾の視聴ピーク時間帯に合わせた投稿を徹底し、画面の見せ方や購入ボタンの配置も台湾の利用者にとって直感的になるよう最適化します。

あわせて、在庫や価格、セット商品の内容は台湾の肌悩み・使用シーン・季節要因に合わせて柔軟に見直します。物流面では、台湾向け配送のリードタイム短縮と通関・関税の案内の明確化に取り組み、返品・交換の手順はできるだけシンプルにします。さらに、使い方ガイドやQ&Aを繁体字で充実させ、購入前後の不安を減らします。

運用全体は、台湾の関連法規（化粧品表示・広告表現・景品・贈答に関するルール等）を守ることを前提に、レビューの引用方法や効果の伝え方について社内ルールを設けて一貫して管理します。今後は、台湾での販売データやお客様の声が十分に集まり、手応えが確認できた段階でライブ配信での販売を本格化します。

配信で反応の良かった内容は**短い動画に再編集して常設化**し、台湾のお客さまに長く見続けてもらえる資産として活用しながら、継続的に売上につながる仕組みを育てていきます。

■今後の展望

まずは台湾で確かな成功体験を積み上げます。具体的には、

- TikTok での情報発信を継続強化し、人気クリエイターとの共同企画や、わかりやすい商品紹介・ビフォーアフターの動画を増やします。
- ライブ配信のテストを重ね、良い結果が出たら定期的な番組として育て、セット商品や期間限定企画で新規顧客を広げます。
- 商品説明の繁体字対応、台湾限定セットやお試しサイズの導入、季節や肌悩みに合わせたキャンペーンで、購入しやすさを高めます。
- 配送日数の短縮、返品・交換の分かりやすい手順、使い方ガイドの充実で、満足度とリピート購入を伸ばします。

そのうえで、台湾で得た販売ノウハウやデータを横展開し、他の海外市場、とくに東南アジアでの展開を段階的に進めてまいります。

まずは現地のクリエイター事務所、広告運用会社、物流・決済パートナーとの連携を広げ、小さく試して結果を確認しながら、投入する広告費や在庫、ライブ配信枠を段階的に増やす進め方をとります。

■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のD2C事業における成長の柱となることを目指しています。

まず台湾で成果を出し、その実績をもとに東南アジアなどの地域へ展開することで、売上と利益の拡大を狙います。私たちは「お客様が選びやすく、続けて使いたくなる」仕組みを着実に作り込み、企業価値の向上につなげてまいります。

以上