



2025 年 10 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)

売れるネット広告社グループ、米国 EC 市場に参入！

～Yami.com 運営代行プロジェクトを開始～

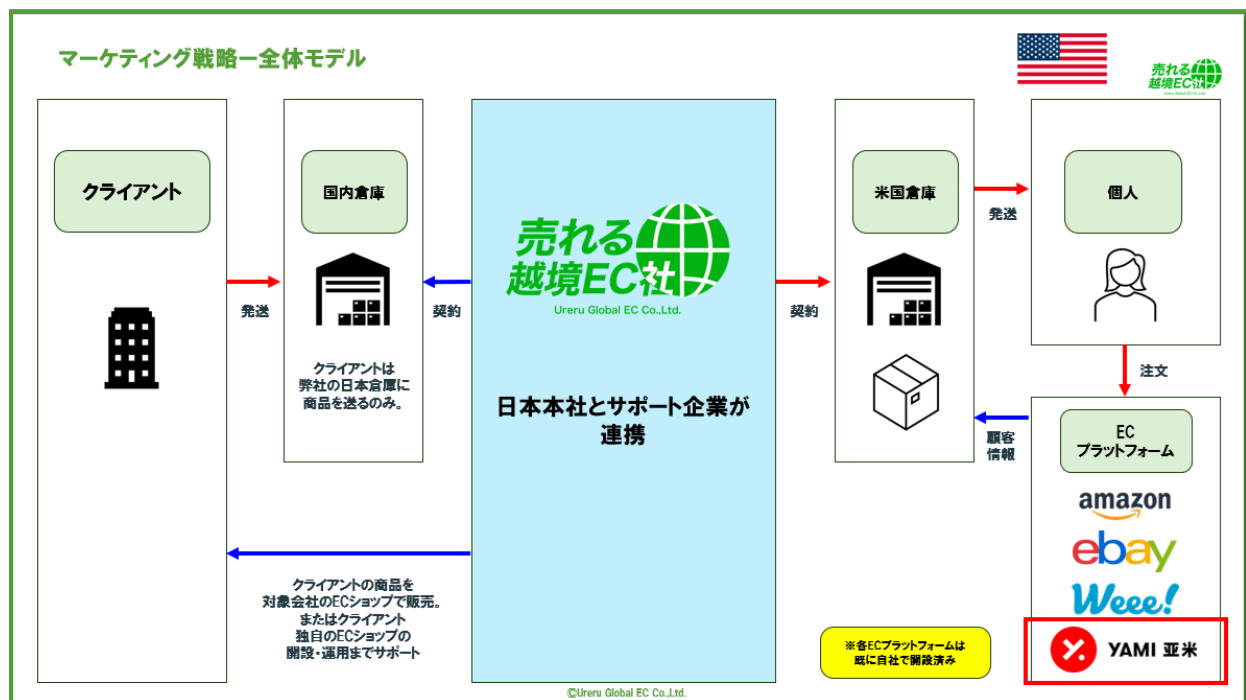
売れるネット広告社グループ株式会社（本社：福岡県福岡市、代表取締役社長 CEO：加藤公一レオ、東証グロース市場：証券コード 9235、以下 売れるネット広告社グループ）の連結子会社である株式会社売れる越境 EC 社は、米国におけるアジア系 EC プラットフォーム最大手の一つ「Yami.com」に対し、運営代行サービスの提供を目指す新プロジェクトを正式に始動いたしました。

【“越境 D2C 革命” が、ついに米国市場を直撃】

本プロジェクトは、売れる越境 EC 社がこれまで中国・台湾・東南アジアにおいて培ってきた「越境 D2C マーケティングノウハウ」を、米国市場に最適化して展開する壮大な挑戦です。

「Yami.com」は米国におけるアジア系食品・コスメ・日用品の最大級オンラインモールであり、今や北米のアジア人コミュニティにおける“生活インフラ”とも言うべき存在です。

この巨大プラットフォームを舞台に、売れる越境 EC 社は、商品登録・ページ制作・広告運用・カスタマーサポートを一気通貫で請け負う“サブスクリプション型運営代行モデル”を構築します。



【“最強の売れるノウハウ®” × 越境 EC の実行力 = 米国市場攻略の最終兵器】

本プロジェクトの核にあるのは、売れるネット広告社グループ全体の知的資産である“最強の売れるノウハウ®”。

累計 2,600 回以上の A/B テストで導き出されたこの再現性のある売上最大化手法を、越境 EC 領域に完全適用します。

米国市場においては、単なる出品代行ではなく「売れる越境 EC 社が運営するだけで売上が伸びる」という新たなブランド価値を確立。

グループ傘下の『売れる AI マーケティング社』とのシナジーにより、AI による購買データ分析・広告最適化も実装し、現地にいながら日本企業の“海外 EC 成功”をリモートで完結させる“次世代型運営プラットフォーム”の構築を目指します。

【米国越境 EC 市場は年率 20% 超の爆伸フェーズ】

米国の越境 EC 市場は、2024 年時点で約 2,800 億ドル (Statista 調べ) 規模に達し、年平均成長率は 20% を超えると予測されています。

その中でも、アジア系商品への需要は特に旺盛で、食品・美容・日用品カテゴリの成長率は他を圧倒。

日本ブランドの高品質性と、アジアコミュニティに対するロイヤルティが交差するこの市場こそ、まさに“日本 D2C の最終フロンティア”です。

売れる越境 EC 社は、Yami.com をその中心拠点とし、日本ブランドの北米進出を一気に加速させてまいります。

【“仕組み”で勝つ。サブスクモデルが描く“永久成長エンジン”】

従来の越境 EC 支援が案件単位で終わるのに対し、本サービスは“サブスク型”のストックモデル。

クライアントは月額固定の運営代行契約を通じて、出店から集客・CRM までを一気通貫で委託可能となります。

これにより、売れる越境 EC 社は安定的な収益基盤を確立すると同時に、顧客との長期的な伴走関係を実現。グループ全体の“ストック型収益構造”への転換をさらに加速させる重要なピースとなります。

【年内にモデル確立、第 1 弾クライアント募集へ】

本プロジェクトはすでに開発フェーズに突入しており、年内にサービスモデルの確立とパイロット運用を完了予定。

その後、第1弾クライアントの募集を開始し、2026年度には本格的なサービス提供を開始する計画です。
将来的にはYami.com以外の北米主要モール（Amazon US、Tmall Global 等）への横展開も視野に入れ、“売れる越境EC社＝海外運営代行の代名詞”というブランドポジションを確立します。

【株主・投資家の皆様へ】

本プロジェクトは単なる新規事業ではなく、売れるネット広告社グループが世界市場で覇権を握るための“歴史的布石”です。

日本発のD2Cを、世界標準に——。その第一歩が今、米国の地で始まります。

どうかこの挑戦の行方を、その目に焼き付けてください。

なお、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。

我々と共に、“売れる日本ブランド”の未来を切り拓きましょう。

以 上