



2025年11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  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 植木原宗平  
(コード番号: 9235 東証グロース)  
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、“Yahoo!ショッピング”の運営代行サービス提供開始へ

～越境EC × 国内EC × TikTok × Yahoo!

四大チャネル統合で、D2C支援の霸権を我々が握る～



売れるネット広告社グループ、  
“Yahoo!ショッピング”の運営代行サービス提供開始へ

～越境EC × 国内EC × TikTok × Yahoo! 四大チャネル統合で、D2C支援の霸権を我々が握る～

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、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、この度、Amazon・楽天市場・TikTok Shopに続き、新たに『Yahoo!ショッピング運営代行サービス』の提供を正式に開始いたしました。

今回のサービス開始は、国内主要ECモールを“ほぼすべて”カバーし、さらに越境（抖音）まで射程に收める、売れるネット広告社グループの「ECエコシステム構想」の歴史的ターニングポイントであり、D2Cブランドの成長を“異次元”へと押し上げる最強の布石であります。

#### 【Yahoo!ショッピングが“爆益チャネル”へと覚醒する理由】

Yahoo!ショッピングは、近年ソフトバンク・PayPay経済圏の急拡大とともに「新規参入企業に最も優しいモール」として再評価が進み、特にD2Cブランドにとって“第二のAmazon”と呼ばれるほどの巨大成長を続けています。

市場調査会社のレポートでも、同モールは国内 EC 市場の中で年平均成長率約 10%前後と安定成長を続けており、今まさに“攻略しなければ機会損失になるチャネル”へと進化しています。

しかし、Yahoo!ショッピングは広告運用の癖が強い、SEO 構造が独特、カテゴリーごとの最適化が複雑といった特性を持ち、専門的なノウハウがなければ成果を出しづらい市場としても知られています。

そこで、売れる越境 EC 社は、

「商品登録／在庫管理／広告運用／ストア構築／販売戦略設計」までワンストップで支援する“フルファネル運営代行”を新たに提供開始。

クライアントは月商 100 万円～の D2C ブランド、メーカー、越境 EC を視野に入れる成長企業を想定し、グループの圧倒的ノウハウを総動員した“利益直結型支援モデル”を展開します。

## 売れる越境EC社の「Yahoo!ショッピング運営代行サービス」

### ■主なサービス内容

- 商品ページの最適化**
- レビュー対策**
- 転売対策**
- モール内のSEO対策**
- 広告運用最適化**
- アカウントの立ち上げ**
- 運用代行**

#### 【“異次元の勝率”を実現する、売れる越境 EC 社だけの霸権級アドバンテージ】

Yahoo!ショッピングという一つのチャネルだけで語るのは小さすぎます。本サービスの本質は「売れるネット広告社グループだからこそ勝てる理由」が揃いすぎている点にあります。

#### ◆ 1. 最強の売れるノウハウ® × モール運営の完全融合（中核エンジン）

2,600 回以上の A/B テストで磨き上げた“最強の売れるノウハウ®”を Yahoo!ショッピング向けに最適化。

「トップページ配置」「クーポン設計」「検索対策」「商品ページ導線」まで、勝つための設計思想が他社とは根本的に違います。

#### ◆ 2. Amazon・楽天・TikTok Shop で培った“マルチチャネル統合運用力”

売れる越境 EC 社は、既に Amazon・楽天・TikTok Shop で確固たる実績を持ち、クライアントの年間売上を最大 5 倍へ導くケースも多数。

今回は“4 大モール横断データ”を Yahoo!に適用することで、単体の運営代行会社では絶対に到達できないレベルの勝率を実現します。

#### ◆ 3. 越境（抖音）との連携による“在庫回転率の劇的改善”

国内で売れ残った在庫を越境で捌く、越境で売れた商品を国内でブーストする。

この“両面流通モデル”は売れる越境EC社にしか構築できない武器です。

◆ 4. 収益モデルは「成果報酬＋月額固定」の盤石構造

売れば売れるほど双方が得をする“完全WIN-WINモデル”。

売れるネット広告社グループの伝統である“成果にコミットする文化”をYahoo!にも適用します。

**【Yahoo!ショッピング進出は、グループ戦略の“序章”にすぎない】**

今回のサービス開始は、単なる新規事業ではありません。

売れるネット広告社グループが掲げる「EC × AI × 越境」の覇権戦略において、極めて重要なピースです。

短期的には、各モールの運営代行領域でシェアの爆速拡大を狙い、

中期では『売れるAIシリーズ』との連携により運営の自動最適化を実現、

長期では楽天・Amazon・Yahoo!・TikTok・越境を“一元管理”するEC統合プラットフォームを構築し、

世界中のD2Cブランドの「成長のインフラ」になる未来を見据えています。

株主・投資家の皆様、

売れる越境EC社のYahoo!ショッピング参入は、グループ成長戦略の中でも“確変確定”的号砲です。

我々と共に、国内EC市場の覇権をその目で見届けてください。

以上