



2025 年 12 月 18 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 D2C 市場へ 1 社完全カスタム視察ツアー提供開始

～現地リサーチで勝ち筋を可視化～



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、米国市場への進出を本気で目指す日本企業に向けて、“現地リアルを最短距離で掴み取る”新サービス『業種別 × 1 社単独カスタム視察ツアー』の提供を開始いたしました。

### 【アメリカ市場を“肌でつかむ”究極の実地型リサーチ】

今、日本企業が世界でもっとも攻略に苦戦する市場—それが「米国」。  
EC 規模は年間 1 兆ドル超へと拡大し、CAGR は 9～12%の勢いで成長するとされる世界最大の消費市場でありながら、単なる机上の調査では絶対に見抜けない“勝てるポイント”が存在します。

今回リリースする視察ツアーは、まさにこの“情報格差”を一撃で埋めるために設計された、実地型マーケットインサイト取得サービスです。

売れる越境 EC 社の現地法人ネットワーク（小売・飲食・EC・卸・日系/ローカル双方の店舗）をフル稼働し、企業ごとの目的に合わせた完全カスタムの視察を 1 社から実施。

料金は 1 社 1 日 100,000 円～（実費別）という異次元のコストパフォーマンスで、米国のリアル市場を“丸裸”にします。

### 【“勝つための視察”に徹底特化した4つの最強ポイント】

#### 1. 完全1社カスタムルート設計

飲食・D2C・美容・小売・食品・ライフスタイルなど、業種ごとにまったく異なる勝ち筋を、目的に応じて最適化。

一般的な「団体視察ツアー」とは異なり、1社専用だからこそ深く、鋭く、密度の高い学びを獲得可能。

※ご要望いただければ、複数社での「団体視察ツアー」も対応可能です。

#### 2. “バイヤー視点”での店舗選定

売れる越境EC社は、米国EC・小売の第一線で“日本の商品”を運用してきた実績を持つ現地パートナーと連携しているため、ただの観光では終わらせません。

「売れる商品はどこに並ぶのか」「どの棚が勝者の棚なのか」を、実店舗で解析する“プロの目線”を提供。

#### 3. 現地起業家・小売店オーナーとのヒアリングアレンジ

起業家の成功/失敗のリアル、仕入れ基準、消費者の購買行動などー

市場の裏側にある“本音のインサイト”を取得できる、極めて価値の高いセッション。

#### 4. 写真データ提供で帰国後の戦略化も容易

撮影許可が下りた店舗では、売り場レイアウト、陳列、価格帯などの画像をそのままデータ提供。

社内共有・提案資料・商品改善に即活用可能。

### 【視察エリアは米国西海岸を完全網羅】

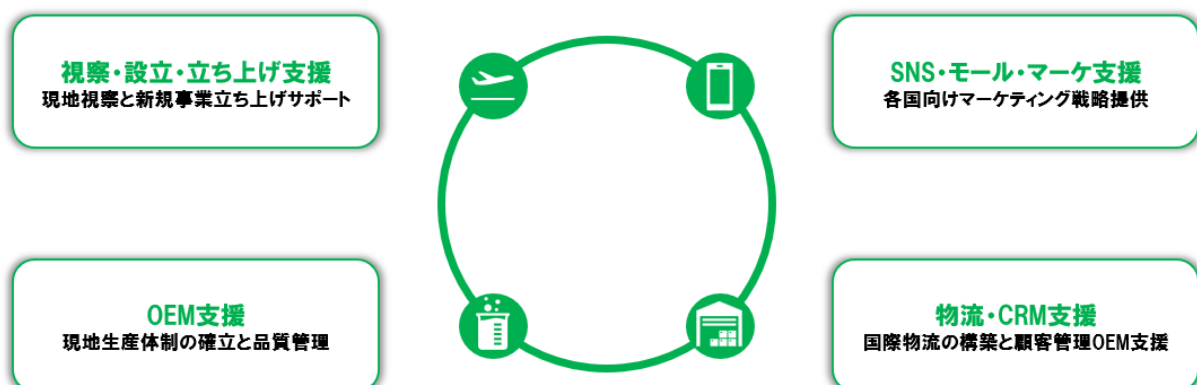
ロサンゼルス全域、オレンジカウンティ、トーランス・ガーデナ、サンフランシスコ、ラスベガスー

日系店舗・ローカル店舗双方の構造を理解でき、マーケットの流れを俯瞰できる“黄金ルート”を設定可能。

### 【なぜ売れるネット広告社グループがこの事業で“無双状態”を築けるのか】

最大の理由は、売れるネット広告社グループが誇る“最強の売れるノウハウ®”と越境事業の実行力が、視察ツアーというリアルサービスと最強のシナジーを発揮するためです。

## 4つの主要事業領域からさまざまなサービスを展開できます。 クライアントのニーズに合わせた柔軟な対応が可能です！



特に深掘りすべきは TikTok × 越境EC の圧倒的な現場データ。

売れる越境EC社は中国版TikTok「抖音」での成功事例を多数保有し、日本企業のグローバルD2C展開支援を加速してきました。

視察ツアーは、これらの知見を“現地のリアル店舗・リアル顧客行動”と結びつけることで、「勝ち筋の特定

→ 検証 → 商品・LP 改善 → 広告展開」という売れるネット広告社グループの“勝利の永久機関”を、米国市場でも回転させるための入力装置として機能します。

つまり今回のサービスは、  
米国市場攻略の入口を押し広げるだけでなく、グループ全体の AI 事業・D2C 事業・広告運用事業のパフォーマンスを底上げする“戦略的ピース”なのです。

### 【今後の展望——ここから“米国で勝つ日本企業”の歴史が動き出す】

短期的には、視察ツアーの提供数拡大および業種別テンプレート化を推進し、2026 年度上期中に複数社の提供インフラを構築予定です。

中期では、視察ツアーで取得した詳細データをもとに、『米国 D2C 市場レポート（業種別）』『勝者の棚分析 DB』などの知見を SaaS 型ナレッジとして商品化し、グループ AI 事業との統合を進めます。

長期では、

「売れるネット広告社グループが、米国市場進出の“国家的ゲートウェイ”となる」  
このビジョンの実現に向け、越境 EC・実店舗リサーチ・AI 分析・広告運用・ライブコマース支援を統合した  
“世界標準の日本式 D2C モデル”を構築してまいります。

株主・投資家の皆様、

米国市場という巨大な荒野に、いま我々は“勝利の狼煙”を上げました。

どうかこの歴史的転換点を、その目に焼き付けてください。

そして共に、まだ見ぬ“爆益の未来”を掴み取りましょう。

以 上