



2025年12月29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
(コード番号: 9235 東証グロース)
問合せ先 取締役 CFO 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、

越境EC社にて【英語圏インフルエンサーを活用したSNS施策サービス】を
正式リリース！

～英語圏インフルエンサーという最終兵器で、世界市場を完全制圧する～



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、このたび【英語圏インフルエンサーを活用したSNS施策サービス】を正式リリースしたことをお知らせいたします。

本サービスは、これまで中国・アジア圏を中心に圧倒的な成果を叩き出してきた当社の越境ECノウハウを、世界最大かつ最も“購買力の高い”英語圏市場へと一気に解放する、まさに【歴史的号砲】となる新サービスです。

【越境ECの“本丸”——英語圏市場という未踏の爆益フィールド】

越境EC市場は年々拡大を続け、特に米国・英国・カナダ・オーストラリアを中心とした英語圏市場は、世界

の越境 EC 消費額の中でも最大級の規模を誇ります。しかし、その巨大市場を前に、多くの日本企業が「言語の壁」「文化の壁」「マーケティング手法の壁」に阻まれ、十分な成果を上げられていないのが現実です。

売れる越境 EC 社は、この構造的な課題に対し、真正面から切り込みます。答えは明快です。

「英語圏の“リアルな影響力”を持つインフルエンサーを起点に、売れる導線を最初から設計する」
これこそが、我々が導き出した最適解です。



【インフルエンサー施策を“博打”から“再現性 100%の仕組み”へ】

本サービスの本質は、単なるインフルエンサーマッチングではありません。

売れるネット広告社グループが誇る 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®』を中心核に、

- ・英語圏市場に特化したインフルエンサーの厳選
- ・SNS 上で“刺さる”コンテンツ構成の設計
- ・英語圏インフルエンサーを活用した「インバウンド施策」
- ・購買へ直結させるランディングページ・導線最適化
- ・データに基づく改善 PDCA の高速回転

これらをワンストップで提供します。

つまり本サービスは、「当たるか外れるかわからない施策」ではなく、最初から“売れる確率が最大化された設計図”を提供する異次元の SNS 施策なのです。

【なぜ“売れる越境 EC 社”だからこそ勝てるのか】

株主・投資家の皆様に、はっきりと断言いたします。

この領域で、我々ほど“勝つ必然性”を持つ企業は他にありません。

売れる越境 EC 社は、中国版 TikTok「抖音」を中心とした越境ライブコマース支援や在中・在日の KOL/KOC を活用した SNS 支援で、すでに数々の成功事例を積み上げてきました。

その過程で蓄積されたのは、単なる海外運用経験ではなく、
「国が変わっても、人が“買う瞬間”的本質は変わらない」
という普遍的なデータと知見です。

ここに、グループ中核である

- ・成果報酬型広告運用で鍛え抜かれた実行力
- ・SaaS『売れるD2Cつくーる』による高速な改善基盤
- ・自社D2Cで常に勝ち続けるR&D機能

これらが掛け合わさることで、英語圏インフルエンサー施策は、他社が決して真似できない【完全防御の競争優位性】を持つに至りました。

【これは始まりに過ぎない——世界を獲りにいくロードマップ】

短期的には、英語圏向け越境ECを志向する日本企業への導入を加速させ、B2B収益の急拡大を狙います。
中期的には、成功データを横断的に蓄積・プロダクト化し、『売れるAIシリーズ』との連携による半自動化・
SaaS化を推進。
そして長期的には、「越境EC×SNS×インフルエンサー」の世界標準モデルを、売れるネット広告社グループ
が握る——その未来を本気で描いています。

なお、本件による売れるネット広告社グループの連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、
2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

株主・投資家の皆様。

英語圏という“最大市場”が、ついに我々の射程圏に入りました。

これはゴールではありません。壮大なる物語の、まだ序章に過ぎないのです。

売れるネット広告社グループが、世界市場でどこまで突き抜けていくのか。
その進化と“爆益”的行方を、ぜひその目に焼き付けてください。

以上