



2025 年 6 月 17 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)

【TikTok Shop 国内元年、先陣は我々だ】

売れるネット広告社グループ「オルクス」が【ByteDance 社】の
次世代 EC 『TikTok Shop』の運営代行サービスを 6 月 17 日より提供開始！
～国内市場に“爆売れの新潮流”が到来、先行者利益を掴みに行く～



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）は、連結子会社であるオルクス株式会社（以下 オルクス）が世界最大級のテクノロジー企業【ByteDance 社】の最新 EC モデル「国内 TikTok Shop」における運営代行サービスを、2025 年 6 月 17 日より正式に提供開始したことを発表いたします。

本サービスでは、TikTok Shop における「商品登録・Shop 構築・ライブ配信支援・広告運用・購入データ分析・クリエイティブ最適化」までを一気通貫で請け負い、クライアントが“爆速で売れる仕組み”を獲得できる環境を提供いたします。

さらに、「オルクス」は自社で複数の D2C ブランドを企画・生産・販売し、TikTok ドリブンで爆速スケールさせてきた“現役プレイヤー”です。自ら成功を掴んだ勝ちパターンをそのままクライアントへ移植できることこそが、一般的な広告代理店とは一線を画す圧倒的な差別化ポイントです。

【“29 兆円級コマース革命”と日本市場の『TikTok Shop』爆発ポテンシャル】

中国ではライブコマース市場がすでに 約 29 兆円規模 へ拡大し、東南アジア 6 カ国合計でも 2022 年時点で 6,265 億円に到達、さらにインドネシア単体では 2023 年に 約 2.8 兆円 へ急伸するなど、世界中で動画コマースが E コマースの主流へ躍り出ています。米国でも 2023 年 9 月の TikTok Shop 正式ローンチ直後、ブラックフライデーとサイバーマンデーのわずか数日間で 500 万人超 が新規購入者として流入しました。

2025 年 6 月、月間 3,300 万人超 を擁する日本の TikTok ユーザー基盤を起点に、約 20 兆円規模の国内 EC 市場が“動画ネイティブ”に刷新される歴史的転換点が到来します。売れるネット広告社グループは、『TikTok Shop』の先陣を切ることで 業界の主導権を握り にいきます。

【オルクスがすでに証明した TikTok での“売れる武器”】

「オルクス」は単なる広告代理店ではありません。自ら D2C ブランドを運営する“攻めのプレイヤー”として、TikTok エコシステムを熟知し、プラットフォームのアルゴリズム変化までリアルタイムに把握しています。その実践知があったからこそ、2023 年 11 月にソーシャル EC 戦略チームを立ち上げてからわずか数か月で**広告費ゼロ**かつ UGC 主体の TikTok 運用に成功し、フォロワーを十万単位で獲得しました。

代表商品「KogaO+」は TikTok 運用の徹底活用により Amazon ベストセラー／売れ筋／欲しいものランキング 3 冠 を獲得し、2025 年 3 月には 累計販売枚数 80 万枚 を突破。この D2C 成功モデルを外部企業へ横展開すべく、2025 年 5 月には Amazon コンサルティング事業&広告運用事業 を正式ローンチし、高い再現性と収益性を兼ね備えたソリューションを提供しています。



【売れるネット広告社グループ横断シナジーで実現する“国内×越境×SNS”の三位一体モデル】

「オルクス」が国内 TikTok Shop で培う運用ノウハウに、グループ会社の「売れる越境 EC 社」が中国版 TikTok「抖音 (Douyin)」で築いた成功事例を重ね合わせることで、国内外双方におけるブランド拡販を高速で実現します。

さらに、研究開発部門では 生成 AI による動画クリエイティブ自動生成エンジン (α 版) の開発を進めており、Shop 構築から運用、クリエイティブ制作、データ分析までをワンストップで回す “ハイブリッド・グロースエンジン” を確立します。

【成長インパクトと株主価値向上シナリオ】

TikTok Shop 運営代行事業 は、売れるネット広告社グループのトップラインと企業価値を同時に引き上げる “第二の収益エンジン” として機能します。

本サービスの拡大により、

1. 高粗利のサブスクリプション収益 (運営代行+生成 AI ツール課金)、
2. GMV 連動型ストック収益 (売上シェアモデル)、
3. 越境×国内の両面送客によるシナジー効果 を創出し、TikTok Shop 経由の GMV 成長がそのまま当社の EPS 拡大に直結する構造を構築します。

さらに、TikTok Shop 上で獲得した 顧客データ/配信ノウハウ/クリエイティブ資産 を横展開することで、当社既存事業 (D2C 支援 SaaS や Amazon 広告運用) のクロスセル比率を高め、一顧客あたりの LTV を飛躍的に向上させるシナリオを描いています。これらにより、中期経営計画の前倒し達成を現実的なマイルストーンとして捉えています。

【今後の展望】

- TikTok Shop × 生成 AI 動画コマース : 2025 年内に 自動商品説明動画生成ツール β 版 をローンチし、TikTok Shop 内の商品ページとライブ配信をシームレスに最適化。制作コストの大幅削減と拡散スピード最大化を実現します。
- TikTok Shop 発 D2C ブランド M&A ファンド : TikTok Shop で急成長中のブランドを対象に クロスボーダー投資枠 を新設。運営代行→資本参加→グローバル展開という一気通貫モデルでハイブリッド型シナジーを創出します。
- TikTok Shop 連動 SNS 統合分析ダッシュボード : 2025 年に外販開始予定。TikTok Shop の売上・視聴データと X/Instagram 等の拡散指標を一画面で可視化し、月額課金モデル でストック収益を積み上げます。

売れるネット広告社グループは 「売れるノウハウ®で関わるすべての企業を 100%成功に導く」 という理念のもと、『TikTok Shop』を核とした爆速成長エンジンを国内外で加速させてまいります。

以 上