



2025年9月25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)

【新たな成長領域へ】

売れるネット広告社グループ、

「小紅書(RED)越境ECテストマーケティング」プロジェクトを始動

～中国市場で日本ブランドの可能性を広げる挑戦を開始します～



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『売れる越境 EC 社』が、中国の SNS 型プラットフォーム「小紅書 (RED)」を活用した越境 EC 店舗を用いたテストマーケティングサービスの提供に向けたプロジェクトチームを立ち上げ、正式に準備を開始いたしましたことをお知らせいたします。

【小紅書 (RED) を活用した新サービスの概要】

当社はこれまで、日本国内で培ってきた D2C マーケティングノウハウと広告運用力を活かし、数多くのブランドの成長を支援してまいりました。今回立ち上げるプロジェクトでは、『売れる越境 EC 社』が所有している中国の SNS 型プラットフォーム「小紅書 (RED)」の越境 EC 店舗を活用し、現地ユーザーに向けたコンテンツ投稿やレビュー、インフルエンサー施策、ライブコマースなどを通じて日本ブランドの反応をテストし、その結果を日本企業に提供していきます。これにより、従来難しかった中国市場での初期マーケティングを低コストかつスピーディーに実施できる環境を整えます。

【市場環境と成長性】

中国における越境 EC 市場は年々拡大を続けており、2023 年の日本から中国への越境 EC 市場規模は約 2 兆 4,301 億円と推計され、前年から 7.7% の成長を記録しました。また、小紅書 (RED) は 3.5 億人を超えるユーザーを抱え、特に 20~30 代の若年層から厚い支持を集め SNS として成長を続けています。口コミやレビューが購買行動に直結する特性を持つことから、日本ブランドの認知・信頼獲得において非常に有効なチャネルとなっています。

【プロジェクトの体制とサービス内容】

本プロジェクトでは、売れる越境 EC 社を中心に広告運用、コンテンツ制作、物流・法務サポートを含む体制を構築。まずは一部ブランドを対象に、小紅書 (RED) 上でのテストマーケティングを開始いたします。サービス内容は以下の通りです。

- 小紅書ストアの構築・運営サポート
- コンテンツ企画・制作（投稿・動画・ライブ配信等）
- インフルエンサーとの協業支援
- 広告運用
- 消費者反応や購買データの収集・分析
- 日本企業向けのフィードバックレポートと改善提案

これにより、日本企業は中国市場に参入する際の初期リスクを抑えながら、現地消費者のリアルな反応を把握することが可能になります。

【売れるネット広告社グループならではの強み】

- 豊富な D2C ノウハウ：国内で 2,600 回以上の A/B テストを重ねて得られた「売れるノウハウ®」を応用。
- ワンストップ支援：広告運用からクリエイティブ制作まで一貫体制で提供。
- 越境 EC 支援の実績：これまで培った物流や知見を活かし、安心して海外展開を進められるサポートを提供。

【今後の展望】

当社はまず、数ブランドでのテスト運用を通じてモデルを検証し、その成果を踏まえて日本企業向けサービスとして体系化してまいります。中期的には複数のブランドや業種へ拡大し、長期的には小紅書を起点とした中国市場進出のスタンダードとなるサービスを目指します。

株主・投資家の皆さんにおかれましては、本プロジェクトが新たな成長領域を切り拓く大きな一歩となることをご期待ください。日本ブランドの魅力を中国の消費者へ届ける挑戦を、売れるネット広告社グループが確実に前進させてまいります。

以上