



2026 年 1 月 16 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 植木原宗平
(コード番号：9235 東証グロース)
問 合 せ 先 執 行 役 員 後 藤 祐 弥
(TEL 092-834-5520)

売れるネット広告社グループ、

米国における「リアルテストマーケティングサービス」の提供を開始

～米国現地でのテスト販売により“実売データ”を取得し、越境 EC の意思決定を高度化～

売れるネット広告社グループ、
米国における
「リアルテストマーケティングサービス」の提供を開始
～米国現地でのテスト販売により“実売データ”を取得し、越境ECの意思決定を高度化～

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：植木原宗平、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、米国（主にカリフォルニア州）において、日本企業の商品・ブランドを対象とした「リアルテストマーケティングサービス」の提供を開始したことをお知らせいたします。

なお、本サービスは、売れるネット広告社グループの米国法人である『Ureru Global EC Inc.』と連携し、現地に根差した実行体制のもとで展開いたします。

【提供背景：越境 EC の“売れる確度”を高める実証ニーズの高まり】

越境 EC においては、「海外での需要・価格受容性・パッケージ評価・リピート意向」など、事業拡大の成否を左右する要素を、オンライン上の反応（広告指標や SNS 上の反応等）だけで十分に把握しきれないケースが少なくありません。

当社はこうした課題に対し、米国の実際の販売環境における検証を通じて、“**実売に基づくデータ**”を取得し、**意思決定の精度を高める**手段として本サービスの提供を開始いたします。

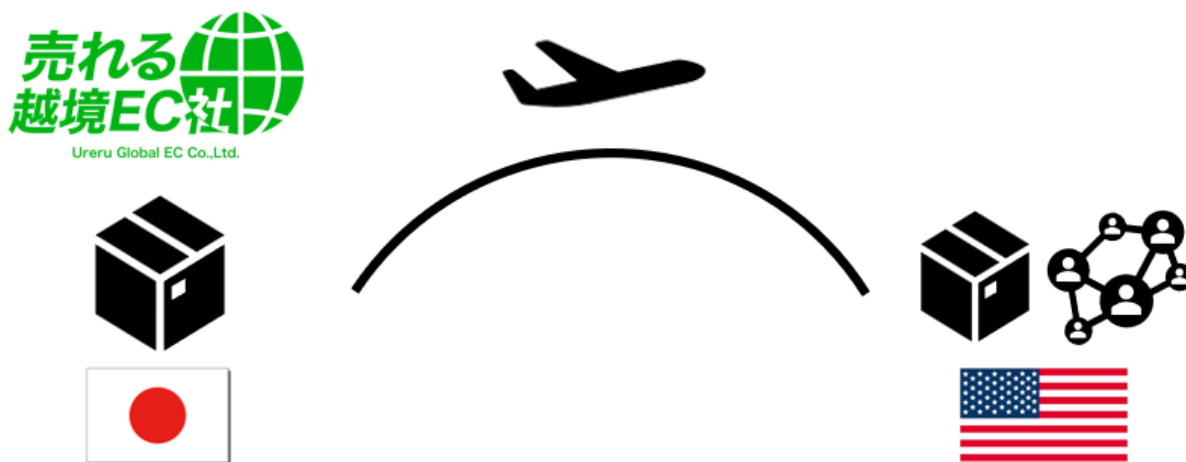
【サービス概要：複数都市でのテスト販売により、実売・評価データを取得】

本サービスでは、ロサンゼルス、ラスベガス、サンフランシスコ、サンノゼ等の複数都市において、実際の販売環境でテスト販売を実施し、米国消費者の購買行動に基づくデータを取得します。

単なるサンプル配布やアンケートに留まらず、価格設定、陳列、販売導線、訴求コピー、パッケージの受容性等を含む観点で検証し、次の打ち手（改善・再設計・展開判断）につながる示唆を提供いたします。

【米国現地での実行体制：『Ureru Global EC Inc.』との連携】

本サービスは、売れるネット広告社グループの米国法人『Ureru Global EC Inc.』が、現地パートナーとの調整、販売拠点の確保、オペレーション管理等を一気通貫で担い、実行の再現性と運用効率の両立を図ります。日本側の戦略設計・マーケティング知見と、米国現地での実行体制を組み合わせることで、机上の調査に留まらない検証を実施し、日本企業の米国展開における確度向上を支援いたします。



【グループ連携：テスト結果を起点に、改善・スケールまで一貫支援】

本サービスで得られた実売データは、売れるネット広告社グループが保有する広告運用支援、D2C 構築支援、AI を活用した分析等の各種サービスと連携し、「検証→改善→拡大」のプロセスを一気通貫で支援することが可能です。

売れるネット広告社グループは、越境 EC における初期検証から本格展開までを見据えた支援体制の強化を進めてまいります。

【今後の展望】

短期的には、カリフォルニア州を中心とした主要都市でのテスト実績を積み上げ、対応カテゴリおよび参加企業数の拡大を図ります。中期的には、全米主要都市への展開と、テスト結果を起点とした本格的な EC・D2C 展開支援へと進化させてまいります。さらに長期的には、欧州・アジアを含むグローバル主要市場への横展開も視野に入れ、海外市場における成果創出に貢献してまいります。

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。

以 上