

プレスリリース
報道関係者各位

2024年6月28日
株式会社 売れるネット広告社

『売れるネット広告社』
株式会社アクセスブライトが行う
中国越境 EC 事業を譲受



株式会社売れるネット広告社（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）は、2024年6月28日開催の取締役会において、当社のグループ会社である株式会社売れる越境 EC 社が株式会社アクセスブライトの運営する中国市場をターゲットとした「中国越境 EC」に関する全事業を譲り受けすることに関し、同社と事業譲渡契約を締結いたしました。

■事業譲受の理由

当グループは、創業以来健康食品・化粧品業界を中心とした D2C(ネット通販)事業者向けにクラウドサービス及びマーケティング支援サービスを提供し、D2C(ネット通販)事業者が当社サービスを活用し、インターネット広告の費用対効果を改善し業績を拡大することを目的として事業を展開しておりますが、当社が将来的に目指す総合的な「ダイレクトマーケティング(売れる広告)支援グループ」となるための手段として、「海外展開」及び「D2C(ネット通販)サービスに関するノウハウ拡充」が重要と考えており、今回の事業譲

受の目的は「越境 EC 分野への進出による海外販路の開拓」及び「モール事業のノウハウ拡充」を推進することです。

2024 年 2 月に当社は 100%子会社として越境 EC に関するサービス提供を行う「株式会社売れる越境 EC 社」を設立し、主に米国 Amazon(EC モール)・e-bay を活用し、「米国における越境 EC 分野への進出による海外販路の開拓」及び「モール事業のノウハウ拡充」を進めておりますが、今回の事業譲受により、新たに「中国における越境 EC 分野への進出による海外販路の開拓」及び「モール事業のノウハウ拡充」が可能となります。

中国の越境 BtoC-EC(日本・中国)の総市場規模は「5 兆 68 億円」(出展元：経済産業省 令和 4 年度 電子商取引に関する市場調査)となっており、このうち日本経由の市場規模は「2 兆 2,569 億円」であり、大きな開拓の余地がございます。一方で市場規模は大きいものの、中国国外の事業者が中国において中国 EC プラットフォームの開設・運用を実行するには、設立年数や認知度等の開設条件が厳しく、難易度が高いと言われております。

今回、事業譲受に向けた基本合意書を締結いたしました株式会社アクセスブライトは、創業より中国において多面的なマーケティング支援による中国進出をサポートしてきた実績を有しており、難易度が高い中国 EC プラットフォームの開設・運用を実現しております。これにより中国における SNS 運用から越境 EC 展開まで一気通貫して支援を行うことが可能となっており、事業譲受後は株式会社アクセスブライトが構築してきた既存の仕組みを当社が引継ぎ、「中国における越境 EC 展開を一気通貫でサポート」することが可能となります。

今回の「中国越境 EC 事業」の事業譲受により、越境 EC 領域のサービス・ノウハウをさらに蓄積し、当社クライアントへのサービスの利便性向上を推進することで、さらなる成長を目指してまいります。

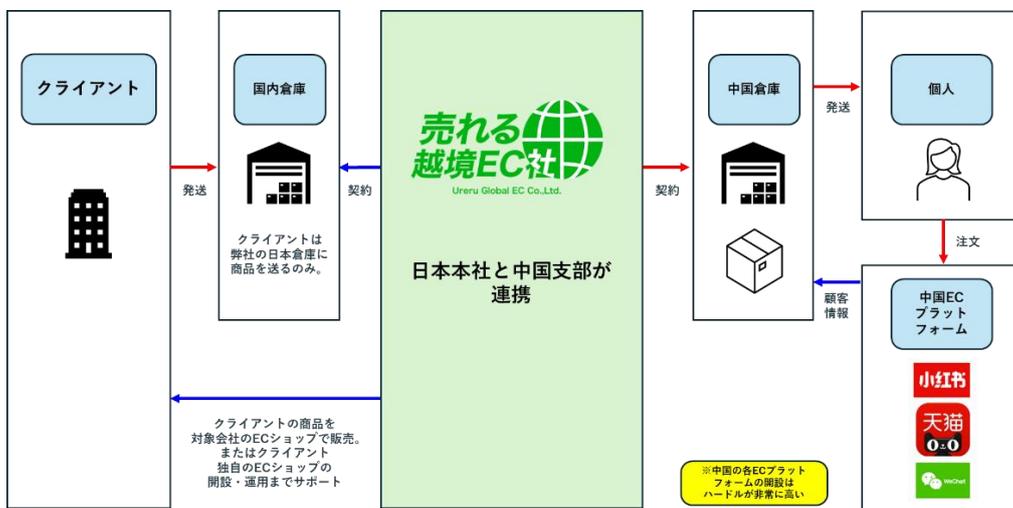
以上のことから株式会社アクセスブライトが運営する中国市場をターゲットとした「中国越境 EC」に関する全事業の譲り受けを決議いたしました。

■中国越境 EC 事業概要

中国における EC ショップ構築・販売、マーケティング支援を実行いたします。

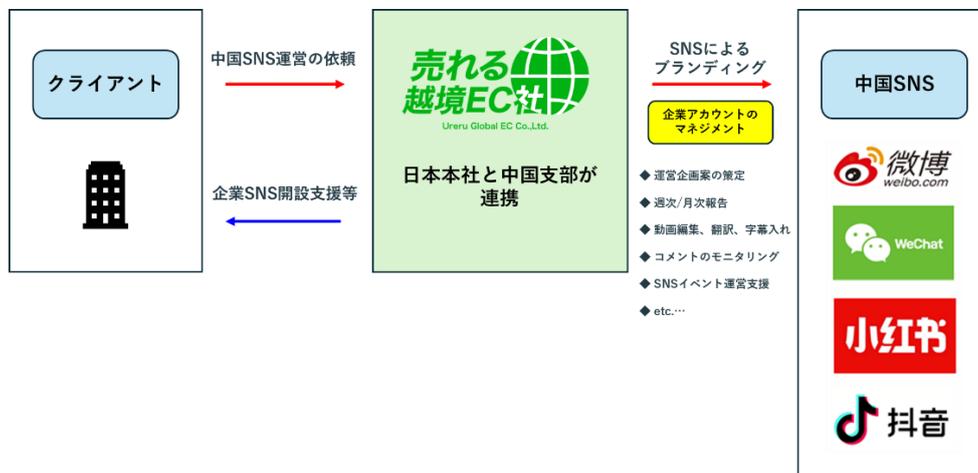
●中国 EC ショップ構築・販売事業

クライアントの中国における自社 EC ショップ構築だけでなく、日本・中国に倉庫を保有しているため、直送モデル/保税モデルどちらでも対応できる物流フローの体制も構築しております。また、当社は Tmall や RED において当社の EC ショップ（百貨店）を開設しているため、クライアントが『自社 EC ショップの構築』の投資を行う前に、当社の EC ショップにてテストマーケティングとして中国 EC 販売を行う事も可能です。



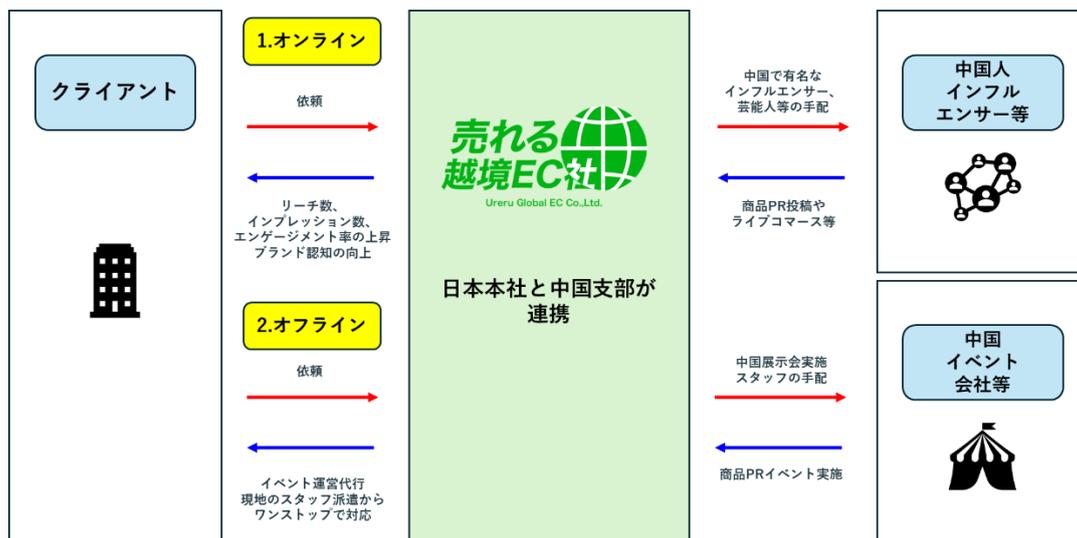
●中国 SNS 運営代行

日本の SNS は中国から閲覧不可であるため、日本企業が中国で商品販売を行うためには「中国 SNS」の活用が必須であり、当社にてクライアントの中国 SNS アカウントを運営代行いたします。



●中国マーケティング支援事業(オンライン・オフライン)

中国で有名な芸能人/インフルエンサーの手配、商品 PR の投稿、ライブコマースなどを活用した「オンライン」での支援から、中国での展示会の実施、スタッフ手配、商品 PR イベントの実施など「オフライン」の支援をいたします。



■売れる越境 EC 社の企業理念

売れる越境 EC 社は、以下の企業理念・行動指針を体現し、本事業を通じて越境 EC 市場のさらなる発展に貢献できますよう尽力してまいります。



■「売れる越境 EC 社」代表取締役社長 CEO 高橋宗太のコメント



当社は設立当初から「米国」に特化した「越境 EC 事業」を展開していましたが、今回の事業譲渡に伴い「中国」に特化した「越境 EC 事業」も展開できるようになりました。国別 EC 市場のシェアで見ると 1 位 2 位が「中国」「米国」となっており、越境 EC 事業を展開していくうえでこの 2 カ国に特化したノウハウと仕組みを持つことは、現在の日本の企業の中でも数少ない存在になれるのではと考えております。当社の創業は、

今まで経験のなかった「事業主」と「モール (Amazon/中国 EC モール)」「越境 EC」を自社のナレッジとして溜めていくことで、今までお世話になってきた方々やクライアントの皆様へ恩返しするという想いと、クライアントの売上拡大のためにも単品リピート通販以外のノウハウを提供したいという想いからです。

今回の事業譲渡によって、実際に「中国」「米国」に特化した越境 EC ノウハウを提供できる環境が整いましたので、これから「中国」「米国」において越境 EC 事業の展開を検討・予定されている方や既に「中国」「米国」において越境 EC 事業を展開されている方に対して、1 社でも多くの方々のお力になればと強く思っております。

これからも企業理念の実現に向けて、引き続き全力で取り組んでまいります。

今後とも、一層のご理解、ご支援のほど宜しくお願い申し上げます。

以 上

【売れるネット広告社 会社概要】



社名：株式会社 売れるネット広告社（東証グロース市場：証券コード 9235）

東京オフィス

〒135-0091 東京都港区台場 2-3-1 トレードピアお台場 20 階

TEL：03-6459-0562 FAX：03-6459-0563

福岡オフィス

〒814-0001 福岡県福岡市早良区百道浜 2-3-8 RKB 放送会館 4 階

TEL：092-834-5520 FAX：092-834-5540

代表者：代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ

創立日：2010 年 3 月 1 日

URL：<https://www.ureru.co.jp/>

Facebook：<https://www.facebook.com/ureru>

X：<https://twitter.com/UreruNetAd>

【株式会社売れるネット広告社 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ プロフィール】



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。

西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社ADKホールディングスにて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、多くのクライアントのネット広告を大成功させる。その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせるため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。

「やずやベストパートナー賞」受賞。「Webクリエーション・アワード Web人貢献賞」受賞。「EYアントレプレナー・オブ・ザ・イヤー ジャパン九州地区」受賞。

広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で3年連続人気スピーカー1位。「全日本DM大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards 審査員」、「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』（日本文芸社）、『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』（ダイヤモンド社）、『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』（impress Digital Books）。

D2Cのネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス『売れるD2Cをつくる』を監修。

<リリースに関するお問い合わせ>

株式会社売れるネット広告社 取締役 CFO 植木原宗平

E-MAIL : uekihara@ureru.co.jp

TEL : 092-834-5520