



2026年6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 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(9235)、

連結子会社 ADWAYS CHINA が『中国進出支援事業』の専任部署を新設！

～14億人の巨大市場への「プラチナチケット」を活用し、

日本企業の中国市場開拓を全面サポート～



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）は、中国国内でマーケティング支援事業を展開する連結子会社である『ADWAYS CHINA』（愛徳威広告有限公司）において、日本企業の中国市場開拓を全面サポートする「中国進出支援事業の専任部署」を新設し、サービスの本格展開を加速させます。本専任部署の新設は、『売れるネット広告社グループ』の今後の業績に対してグローバルな「利益貢献」をもたらす極めて重要な戦略的布石となります。

1. 圧倒的な中国市場のポテンシャルと専任部署新設の背景

現在、日本の D2C（ネット通販）事業者にとって、14 億人の人口を抱える中国市場は、国内市場の数十倍のスケールを持つ「最大のドル箱市場」です。中国の越境 EC 市場規模は既に数兆円規模に達しており、日本製の高品質な商品に対する中国消費者の熱狂的な需要はとどまるところを知りません。

近年の中国市場は独自のシステムが進化しており、外部からの新規参入が極めて困難で高い参入障壁が存在します。しかし、『売れるネット広告社グループ』は「年間取扱高約 36 億円規模」かつ「営業利益黒字」で進行中の『ADWAYS CHINA』を完全子会社化したことで、この巨大市場への参入を可能にする「プラチナチケット」を既に獲得し、一気に参入できる先発優位性を手に入れております。

売れるネット広告社 GROUP

東証プライム上場(証券コード2489)

ADWAYS

最高の特大IR

2025年12月期

年間取扱高 **36億円** [黒字] 予定の

ADWAYS CHINA 株式取得完了! 子会社化

及び ADWAYS ASIA

~36億円規模の事業基盤を獲得し、グローバル成長を加速~

ADWAYS CHINA は 2004 年の設立以来、20 年以上にわたり中国市場において日系企業向けのマーケティング支援を行ってまいりました。これまで主に中国へ進出済みの日系企業現地法人向けにサービスを提供してまいりましたが、今後は日本国内から中国市場への進出を計画する企業・団体・自治体に対し、中国進出に必要なサービスをワンストップで提供してまいります。

提供サービスは、中国向けブランド戦略立案、中国市場向けサイト制作・デザイン、中国 EC モール出店支援、RED (小紅書)・Douyin (中国版 TikTok)・Weibo 等の SNS 運用支援、KOL (インフルエンサー) 施策、ライブコマース施策、中国市場調査および消費者分析など多岐にわたります。



2. なぜこの「専任部署新設」が莫大な利益になるのか？

中国市場は独自の SNS やエコシステムが進化しており、外部からの新規参入は極めて困難ですが、『売れるネット広告社グループ』はすでに「年間取扱高約 36 億円規模」かつ「黒字進行中」である ADWAYS CHINA を完全子会社化しており、この巨大市場への参入を可能にする強固な基盤を保有しています。

さらに、『売れるネット広告社グループ』は今期、ADWAYS CHINA を含む 5 社の戦略的同規模 M&A を完了させており、これにより 2027 年 7 月期以降の『売れるネット広告社グループ』の売上高は一気に「2.3 倍」となる『43.8 億円以上』へと拡大します。全 5 社が『黒字』進行中という強靱な収益体質の中で、本専任部署が大型の越境案件を獲得することで、『売れるネット広告社グループ』全体の営業利益が来期以降さらに大幅に改善します。

この圧倒的基盤の上で、『売れるネット広告社グループ』の事業領域は従来の「国内 D2C・EC 中心」から劇的に進化します。アプリ広告・ブランド広告・インフルエンサー・ライブコマースなど、認知から獲得、LTV までを一体化した「グローバルフルファネルマーケティング」を展開し、新たな収益の柱を構築いたします。

これは単なる足し算ではなく、『売れるネット広告社グループ』の長年の実績に基づく「最強の売れるノウハウ」と、ADWAYS CHINA が持つ「現地運用とメディア網（中国市場の圧倒的ネットワーク）」を掛け合わせることで、圧倒的な「掛け算のシナジー」を創出し、越境 EC における成功体制を確固たるものにいたします。

3. 中国市場における『売れるネット広告社グループ』の強み

近年の中国市場では、従来型 EC 中心の販売モデルから、SNS・ライブコマース・インフルエンサーマーケティングを活用した販売モデルへと急速に変化しております。

特に、RED（小紅書）、Douyin（中国版 TikTok）、Weibo を活用した情報発信や、KOL によるライブコマース施策は、中国市場攻略において重要な手法となっております。

『売れるネット広告社グループ』ADWAYS CHINA は、20 年以上にわたり中国市場で事業を展開してきた実績を有しており、現地ネットワーク、広告運用ノウハウ、市場分析力を活かした「リアルな中国市場」に基づく支援が可能です。さらに、ゼロからの立ち上げではなく、即座に売上創出が可能な事業基盤をすでに有していることが最大の強みです。

また、中国現地の市場動向や消費者インサイトを継続的にレポートとして提供することで、日本国内からでは把握が難しい市場環境を可視化し、スムーズな中国市場参入を支援してまいります。

4. 今後の展開

『売れるネット広告社グループ』は、ADWAYS CHINA による中国進出支援事業を新たな成長戦略の一つとして位置付けております。

今回の専任部署新設を契機として、中国市場への進出を検討する日本企業への支援体制をさらに強化し、中国進出支援から現地マーケティング運用までを一気通貫で提供できる体制を構築してまいります。

本件が足元の 2026 年 7 月期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、中長期的な

企業価値の飛躍的な向上と、利益貢献に多大なる寄与をもたらすものと確信しております。

今後も『売れるネット広告社グループ』は、日本企業の海外展開支援を通じて新たな成長機会の創出に取り組んでまいります。中国を起点としたグローバル展開を加速させ、国内市場の変動に左右されない強固な収益体質を構築します。

『売れるネット広告社グループ』は「国内グロース企業」から『グローバル・マーケティング・カンパニー』へと劇的に進化していくことを本気で目指しております。既存事業、M&A、そして今回の中国市場完全制覇がもたらす『売れるネット広告社グループ』の非連続な大成長に、どうぞ大いにご期待ください。

売れるネット広告社グループ

売れるネット広告社グループ(9235)、
連結子会社ADWAYS CHINAが

『中国進出支援事業』の専任部署を新設!

14億人の巨大市場への『プラチナチケット』で、
日本企業の中国市場開拓を全面サポート

ADWAYS CHINAの何がすごいのか?

- 1 年間取扱高 約**36**億円規模
- 2 営業利益 **黒字**進行中
- 3 **20**年以上の中国市場支援実績

ADWAYS CHINA 中国進出支援専任部署

日本企業の中国進出をワンストップ支援

ADWAYS CHINAの提供サービス

- ブランド戦略立案
- 中国向けサイト制作・デザイン
- 中国ECモール出店支援
- RED 抖音・Weibo運用支援
- KOL施策・ライブコマース
- 市場調査・消費者分析

投資家向け注目ポイント

- 巨大な14億人市場へ本格展開
- 中国攻略の高い参入障壁を突破
- グループの利益成長を加速

『国内D2C・EC中心』から『グローバル・フルファネルマーケティング企業』へ進化

🎯 今期5社の戦略的同規模M&A完了 → 2027年7月期以降の売上高 **43.8**億円以上へ拡大(2.3倍)

以 上