



2025年6月19日

各位

会社名 株式会社フルッタフルッタ
代表者 代表取締役社長執行役員CEO 長澤 誠
(コード番号 2586 東証グロース)
問合せ先 管理部長 野呂 広利
TEL.03-6272-3190

売れるネット広告社グループ(9235)と越境EC協業施策開始のお知らせ ～中国『TikTok(Douyin)ライブコマース』事業を共同推進へ～

株式会社フルッタフルッタ(所在地:東京都千代田区 社長:長澤 誠 以下「当社」と、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、以下「売れるネット広告社グループ」)は、その連結子会社である株式会社売れる越境EC社(以下「売れる越境EC社」)を通じて、中国『TikTok(Douyin)ライブコマース』事業に関する協業施策(以下「本取り組み」)を開始することをお知らせいたします。なお、本件は任意開示であり、開示内容の一部を省略しております。

記

1. 本取り組みの目的

当社と売れるネット広告社グループは上場企業同士の信頼と専門性を活かし、Douyin(中国版TikTok)を主としたライブコマースを共同推進し、当社アサイー関連商品の越境ECにおける売上拡大を狙います。

本取り組みは、当社の中国市場における本格参入となり、売れるネット広告社グループとの長期的な協業を通じて、「定番商品の中国市場定着」「新SKU・カテゴリ展開」「サブスクリプションモデル構築」といった中長期の成長ドライバーを創出することが期待されます。

また、中国は14億人超の巨大消費市場で、世界最大級の購買ポテンシャルを誇り、健康志向・機能性食品カテゴリは二桁成長を維持しています。さらに、中国『TikTok(Douyin)ライブコマース』市場は2025年に推定98兆円とされ、単年規模で国内EC総額を上回る勢いを有しています。

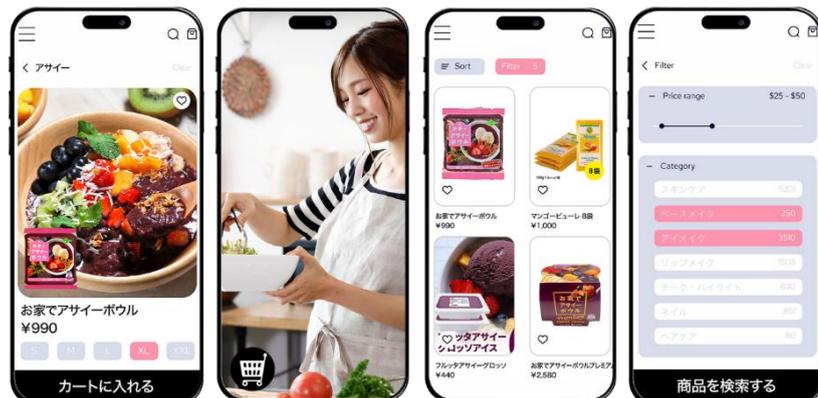
当社は、売れるネット広告社グループが累計1,400社超を支援して培った「最強の売れるノウハウ®」を本取り組みに投入いただくことで、当社のブランド力と高付加価値商品を掛け合わせ、「美容・健康」トレンドのシェア獲得が見込まれるものと考えております。

※出所:iResearch「2023年中国ライブコマース業界研究報告」、JETRO「拡大する中国のライブコマース市場」(2024年4月10日)を参考に1元20円で計算。市場規模は年により変動します。

本取り組みを中国市場における成功モデルとして確立することで、当社の収益基盤のフィールド拡大、持続的な成長及び企業価値のさらなる向上に努めてまいります。



売れる
ネット
広告社
GROUP



2. 本取り組みの内容

今回、中国TikTok(Douyin)のライブコマースで販売するのは、当社の主力商品である以下の2商品です。日本基準の品質とブランド力を武器に、中国の消費者へ新しい健康習慣を提案いたします。

【中国『TikTok(Douyin)ライブコマース』での販売開始商品(第1弾)】

(1)『お家でアサイーボウル^{うち}®7パック』

大好評の『お家でアサイーボウル^{うち}®』を毎日楽しめるように、1袋に100g入りの冷凍アサイーボウルベースが7パック入ったセット。冷凍庫から出して袋ごと流水でほぐし、器に入れ、お好みのトッピングをのせるだけでミキサーやブレンダーなしで手軽に本格的なアサイーボウルを作ることができる冷凍ミックスベース。

手軽にデザートや軽食、食事代わりなどにもなり、健康や美容を意識するライフスタイルの方におすすめの商品です。

(商品URL: https://www.frutafruta.com/products/bowl/#bowl_acai_7P)



(2)『アサイーフリーズドライパウダー』

アサイーフリーズドライパウダーは常温保存が可能であり、アサイーのピュールを凍結乾燥しただけのシンプルな製法のため、シーンを問わず使用したいタイミングにお好みの分量を使える汎用性の高さが特徴です。ティースプーンで軽く一杯をヨーグルトやプロテインに混ぜたりスムージーに入れるなど、「ちょい足し」でアサイーを楽しむことができます。

(商品URL: <https://www.frutafruta.com/products/powder/>)



3. 本取り組みの相手先の概要

(1)売れるネット広告社グループ

①	名 称	売れるネット広告社グループ株式会社 (英文名: Ureru Net Advertising Group Co.,Ltd.)
②	所 在 地	福岡県福岡市早良区百道浜2-3-8 RKB放送会館 4階
③	代 表 者 の 氏 名	代表取締役社長CEO 加藤 公一レオ
④	事 業 内 容	D2C(ネット通販)向けデジタルマーケティング支援事業
⑤	設 立 年 月 日	2010年1月20日
⑥	上 場 市 場	東証グロース(証券コード 9235)

売れるネット広告社グループは、「最強の売れるノウハウ[®]」による企業のD2C成長支援を強みとし、創業以来ダイレクトマーケティング領域に特化した企業です。

同社は、これまで累計1,400社を超えるD2Cブランドを支援しており、独自のクラウドサービス及びコンサルティング並びにメディアプラットフォームを組み合わせることで、顧客企業の売上最大化と収益向上に貢献しています。

Douyin(中国版TikTok)を活用したライブコマースにおいては、その豊富な実績と独自のノウハウを活かし、企業の越境EC事業の立ち上げから成功までを一貫してサポートしており、中国市場における販売戦略の強力なパートナーとして、多くの企業から高い評価を得ています。

(2)売れる越境EC社

①	名 称	株式会社売れる越境EC社
②	所 在 地	東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場 20階
③	代 表 者 の 氏 名	代表取締役社長CEO 高橋 宗太
④	事 業 内 容	越境ECに関するサービスの提供
⑤	設 立 年 月 日	2024年2月1日

4. 今後の見通し

本取り組みが当社業績に与える影響は軽微であると見込まれます。また、今後本取り組みに則った事業の具体的な進捗に応じて業績に重大な影響を与えることが判明し、公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。