



2025 年 11 月 11 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)

売れるネット広告社グループ、台湾 PIF 申請代行サービスを始動

～ “越境 EC 新章” 2.3 兆円の台湾市場への覇権布告～



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株式会社売れる越境 EC 社（本社：東京都、代表取締役社長 CEO：高橋宗太）は、日本企業の台湾進出支援を目的に、化粧品・美容関連商品の輸出に必要な「台湾 PIF (Product Information File) 申請代行サービス」を本日より正式に開始いたしました。

【台湾市場 “攻略” の号砲】

台湾は、親日的文化と高い購買力、そして「日本品質」への絶対的な信頼を背景に、越境 EC 市場として今、最も注目を集める地域の一つです。2023 年の台湾 EC 市場規模は約 2.3 兆円、年平均成長率は 8% 超と堅調に拡大を続けています。

しかしその一方で、化粧品・美容関連商品の輸入に際しては、2024 年 7 月より施行された「PIF (製品情報ファイル) 制度」により、法的な申請・安全データの整備が義務化され、参入のハードルが急激に高まっています。

今回の「台湾 PIF 申請代行サービス」は、この“規制の壁”を打ち破り、日本ブランドが安心して台湾市場へ進出できる道を切り拓く“最初の一歩”です。

【サービスの概要】

本サービスでは、台湾衛生福利部が求める PIF の全工程—安全性データの収集、書類作成、翻訳、台湾現地の安全担当者（SA）との連携、申請提出まで—を一ストップで代行いたします。

さらに、売れるネット広告社グループが誇る「最強の売れるノウハウ®」を活用し、単なる法務支援にとどまらず、台湾市場で“売れる”ブランド設計・プロモーション展開までを見据えた包括的支援を提供します。また、これまで中国本土や米国向け越境 EC で培ったノウハウを横展開し、「販売」ではなく「市場参入戦略」そのものをパッケージ化することで、他社には真似できない“越境総合支援モデル”を実現いたします。

「台湾PIF申請代行サービス」の全体の流れ



【なぜ「売れる越境 EC 社」だから勝てるのか】

本事業の優位性は、グループ全体の“連動性”にあります。

2,600 回以上の A/B テストで実証された『最強の売れるノウハウ®』を中心に、広告運用・AI マーケティング・SaaS・ライブコマース・物流支援といった各事業が有機的に連携。

「売れる越境 EC 社」はその中核として、“申請代行”から“販売・マーケティング・物流”までを一気通貫で支援できる体制を整備しています。

今回の PIF 申請代行は、台湾市場における“橋頭堡（きょうとうほ）”であり、ここからライブコマース・現地販売・物流など、段階的に事業領域を拡大していく構想を描いています。

つまり、単なる「新サービス開始」ではなく、売れる越境 EC 社が台湾市場で“覇権を取るための布石”なのです。

【市場背景と成長ポテンシャル】

台湾の消費者のうち約 60% が「日本製コスメを月 1 回以上購入している」とされ、特にスキンケア・美白・UV ケア領域の需要が急増しています。

しかし、PIF 申請には専門知識・現地ネットワーク・行政対応力が求められるため、多くの日本企業が参入を断念しているのが現実です。

売れる越境 EC 社は、こうした「規制による参入障壁」を“新たなブルーオーシャン”と捉え、越境ビジネス支援の中でも“法規制対応×売れる仕組み”を両立させた独自ポジションを確立してまいります。

【今後の展望】

短期的には、本サービスを通じて台湾 PIF 制度対応を求める日本企業 5 社以上との契約獲得を目指します。
中期的には、台湾向け越境 EC 支援事業を新たな収益柱として確立し、台湾国内でのライブコマース展開、物流提携、越境マーケティング支援までを一体化。
そして長期的には、「台湾成功モデル」を東南アジア諸国（特にシンガポール・マレーシア・タイ）へ横展開し、“アジア越境マーケット制覇”の足場を築いてまいります。

なお、本件は 2026 年 7 月期の売れるネット広告社グループの連結業績にプラス寄与見込みです。

株主・投資家の皆様、どうかご注目ください。

「売れる越境 EC 社」が打ち上げたこの“台湾市場攻略の号砲”は、グループの新たなグローバル戦略の幕開けにほかなりません。

越境の壁を越え、“売れる”を世界に輸出する——その瞬間を、どうぞその目に焼き付けてください。

以 上