



2025 年 10 月 20 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)

【人材革命】

売れるネット広告社グループ、カスタマーサクセス&メディア部門で

長期インターン募集開始

～“売れるノウハウ®”を現場で体得し、未来のマーケティングリーダーを創り出す～



**売れるネット広告社グループ(9235)、
カスタマーサクセス&メディア部門で長期インターン募集開始**
～“売れるノウハウ®”を現場で体得し、未来のマーケティングリーダーを創り出す～

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売れるネット広告社株式会社は、次世代 marketer および広告プランナーの育成を目的として、カスタマーサクセス部およびメディア部（＝売れるメディアプラットフォーム事業部）における「長期インターンシップ制度」を新設し、2025 年 10 月より募集を開始いたしました。

本制度は、学生のうちから当社の「最強の売れるノウハウ®」に触れ、リアルな広告現場の“勝ち筋”を体感できる唯一の成長プログラムです。

単なる体験ではなく、成果創出の一翼を担う“実戦参加型”インターンとして、将来の幹部候補育成の戦略的基盤と位置づけています。

【カスタマーサクセス部：クライアントの LTV 最大化を担う“売上創出の伴走者”】

カスタマーサクセス部は、SaaS プロダクト『売れる D2C つくーる』を導入する企業の成果最大化を支援する部門です。

本部門では、クライアントの LTV（顧客生涯価値）を最大化するため、データ分析・改善提案・運用支援・顧客オンボーディングなど、「売上の伸びを科学的に再現する」ための全行程に携わります。

インターン生は、実際のクライアントデータを扱いながら、

- KPI 設定と成果分析
 - A/B テスト企画・運用補佐
 - 改善施策の提案資料作成
 - クライアントとの定例ミーティング同席
- などの実務に関わります。

単なる補助ではなく、“共に結果を創る仲間”としてプロジェクトの中核に参画。
分析力・思考力・提案力を同時に磨ける、まさにマーケティング脳を鍛える実験場です。

【メディア部（売れるメディアプラットフォーム事業部）：成果報酬型広告ネットワークの最前線へ】

メディア部は、グループ独自のアフィリエイト広告ネットワーク『売れるメディアプラットフォーム』を基盤とし、クライアント企業の広告配信を成果報酬型で最適化・最大化する部署です。

この部門は、いわば「広告配信の神経中枢」。

D2C 企業を中心としたクライアントの商材を、提携法人メディアネットワークを通じて効率的に拡散・販売促進を行う“広告流通のハブ”として機能しています。

本インターンでは、以下の業務を実践的に体験できます。

- 成果報酬型キャンペーン（CPA／CP0）の企画・管理補佐
- メディアパートナー（法人アフィリエイト）との折衝・調整
- 広告クリエイティブ／配信設計の最適化補助
- 配信結果の分析・改善提案
- クライアント別パフォーマンスレポートの作成

広告の成果が「数字」で見えるダイナミックな現場で、PDCA とロジックの両輪を徹底的に叩き込まれる。
そして何より、「広告を“売れる”構造で動かす」という、売れるネット広告社グループの根幹思想を肌で学ぶことができます。

【募集要項】

項目	内容
対象部署	カスタマーサクセス部／メディア部（売れるメディアプラットフォーム事業部）
募集人数	各部門 5～10 名程度
期間	6 ヶ月～1 年以上（長期継続推奨）
勤務地	福岡オフィス・東京オフィス
勤務日数	週 3 日～（1 日 4～8 時間）／学業両立可
報酬	時給制＋交通費支給
メンター制度	各人に現場責任者が 1 名専任
評価制度	四半期ごとに成果レビュー／優秀者は正社員登用スカウトあり

【“売れるノウハウ”の最前線に身を置くということ】

このインターンの最大の価値は、「本物のマーケティング戦場」に立てること。

グループ全体が蓄積してきた 2,600 回超の A/B テスト知見と、D2C 事業・SaaS・広告運用・越境 EC など多面的なノウハウ資産を、直接吸収・実践できる環境が整っています。

ここで得られるのは、座学では決して得られない「売上を動かす経験値」。
それは単なるインターン経験ではなく、未来のマーケターとしての“覚醒プロセス”です。

【今後の展望：人材資本こそ、最大の競争優位性へ】

当社は、AI・SaaS・越境といった高成長領域を軸に事業を拡大する中で、
「人材こそが最大の投資対象である」と確信しています。

本制度は、学生・若手のうちから当社のカルチャーと成果志向に触れることで、将来的に事業責任者・プロ
デューサー・経営幹部を輩出していく“人材投資の第一段階”です。

短期的には教育投資として位置づけつつも、
中期的には即戦力人材の育成・登用により、2026年度以降の売れるネット広告社グループの連結業績にプラス
寄与する見込みです。

株主・投資家の皆様、そして未来の仲間となる学生の皆様へ。
我々が創るのは、広告業界の「人材育成構造」そのもののアップデートです。
その革命の第一歩を、どうかあなたの手で。

売れるネット広告社グループの最前線で、“売れる”の真髄を掴み取れ。
そして共に、次の時代のマーケティング覇者となれ。

以 上