



2025年7月24日

各位

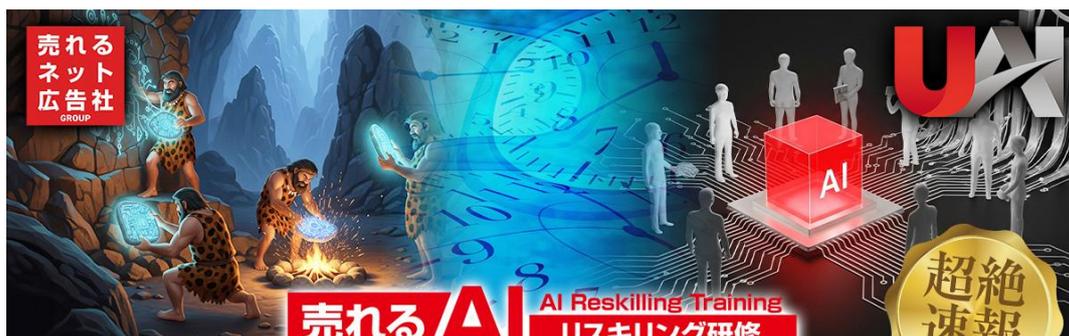
会社名 売れるネット広告社グループ株式会社
代表者名 代表取締役社長CEO 加藤公一レオ
(コード番号: 9235 東証グロース)
問合せ先 取締役 C F O 植木原宗平
(TEL 092-834-5520)

【超絶速報】

売れるネット広告社グループ、AI研修サービスを全面リニューアル！

個人のスキルアップから、“AIドリブンの組織変革”の実現へ

～次なる成長ドライバーとして、企業の生産性・競争力を飛躍的に向上～



売れるネット広告社グループ、
AI研修サービスを全面リニューアル！

個人のスキルアップから、“AIドリブンの組織変革”の実現へ

～次なる成長ドライバーとして、企業の生産性・競争力を飛躍的に向上～

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）は、2025年8月に新設予定の AI ソリューション提供の連結子会社「売れる AI マーケティング社株式会社」（本社：東京都港区、代表取締役社長：福本朋哉）を通じ、既存の AI 研修サービスを抜本的に再構築し、『売れる AI リスキリング研修』として全面リニューアルいたしました。

本サービスは、従来のマーケティング担当者向けの AI リテラシー向上にとどまらず、**企業全体を“AIドリブン組織”へと転換し、持続的な売上拡大と競争力の強化に貢献する、組織変革型プログラムへと進化**させました。

■ 背景とリニューアルの狙い

これまで売れるネット広告社株式会社のマーケティング AI データ部から提供していた AI 研修サービスは、主に D2C (Direct-to-Consumer) 企業を対象に、マーケティング担当者が AI 活用のための知識を習得することに主眼を置いていました。しかし、生成 AI をはじめとする技術革新が急速に進展し、社会実装が加速する

中で、企業からは単なる「AI の使い方」ではなく、AI を用いて組織全体をどう変革し、いかに売上・利益の最大化に繋げるかという問いが強く寄せられております。

このようなニーズに応えるべく、当社は従来の研修体系を根本から見直し、AI を活用できる人材の育成に加え、現場から経営層までが一丸となって AI 化を推進する「自走型 AI 組織」の構築支援に重点を置く内容へとアップグレードいたしました。

売れる AI AI Reskilling Training リスキリング研修

新しい研修プログラムでは、多くの企業が陥りがちな「担当者任せにしよう」「ツールを導入して満足してしまう」といった失敗を避け、組織的なゴールイメージを共有した上での AI 活用を目指します。我流で AI を使う「AI 石器時代」から脱却し、組織として AI を正しく活用し、自走できる体制を構築するためのノウハウを提供します。

「AI石器時代」から、進化していきましょう！

- ✓ 目の前にAIがあるから、よくわからず使ってる。
- ✓ 正しい使い方や発展的使い方は分からない。
- ✓ ChatGPTはとりあえずなんか返してくれる
- ✓ 我流でAIと会話してなんとなく使っではいる
- ✓ そこに石があるから、それを使って狩りをしているのと同じ



正しい道具の使い方・作り方・育て方を知り
社内組織をAIドリブンに作り変える発想が必要です！

■リニューアル後の新研修プログラムの特長

1. AI ドリブン・マーケティング組織コース

- 目的・効果：マーケティング組織が抱える課題に対し AI に対応する能力を養成します。既存業務の効率化はもちろん、AI ドリブンの発想で新たなマーケティング施策を立案・計画できる状態を目指します。広告、SNS、データ分析など各プロセスでの AI 活用を通じ、1to1 マーケティングの構築や、AI エージェントを自ら作成して組織の AI 化を自律的に推進できるよう支援します。
- 対象者： マーケター、広告プランナー、デザイナー、クリエイター、および関連部署の方々。
- カリキュラム内容： D2C マーケティング×生成 AI の可能性、AI エージェントを用いたマーケティング自動化、生成 AI による顧客データ分析、コンテンツ作成術、AI による 1to1 マーケティングの実現、広告クリエイティブ制作と最適化、SNS 運用自動化など、多岐にわたるテーマを網羅しています。

2. AI ドリブン・営業-バックオフィス連携コース

- **目的・効果:** BtoB における営業とバックオフィスの連携という課題に対し、AI を活用して対応する能力を身につけていただきます。業務効率化に留まらず、AI ドリブンの発想で新しい企画や商品を立案し、その実行計画を立てられるようになることを目指します。営業、顧客対応、事務処理といった各プロセスにおいて、データを軸としたフィードバックループを構築し、AI エージェントの自作による社内 AI 化の自律的推進を可能にします。
- **対象者:** BtoB の営業、営業企画、営業事務、およびそれを支えるバックエンドスタッフの方々。
- **カリキュラム内容:** 生成 AI の基礎知識、プロンプトエンジニアリング、AI エージェントを用いた業務自動化、定型業務の効率化、AI を活用した顧客対応・営業フローの自動化、バリューチェーン全体の最適化など、営業からバックオフィスまでを網羅した内容です。

今回のサービスリニューアルを通じて、当社はクライアント企業の AI 導入・活用フェーズをさらに一段階引き上げ、企業価値向上に貢献してまいります。株主・投資家の皆様におかれましては、引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

■ 市場性と事業インパクト

本研修は単なる教育事業にとどまらず、**企業全体の AI 実装フェーズを“知識習得”から“変革実行”へ引き上げることで、SaaS 事業・広告 DX 事業とのクロスセル・アップセルも期待され、当社グループの LTV 向上・ARR 拡大に大きく寄与する見込みです。**

さらに、「売れる AI シリーズ」プロダクト群との連動も視野に、**AI ドリブンな企業変革支援事業を新たな成長エンジンとして確立してまいります。**

■ 今後の見通し

本リニューアルによる AI 研修事業の拡大は、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。

売れるネット広告社グループは今後も、AI×マーケティング領域における独自の強みを活かし、企業・組織の価値向上とともに、株主の皆様への中長期的なリターン最大化を目指してまいります。

株主・投資家の皆様、ご期待ください。

これは、売れるネット広告社グループが世界を獲るための重要な布石のひとつに過ぎません。

以 上