



2025 年 9 月 19 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)

【注目発表】

売れるネット広告社グループが“次世代の覇者”を育成する長期インターン制度を始動！

～国内 EC モールの爆発的成長を“人材投資”で掴み取る～



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『売れる越境 EC 社』は、2025 年 10 月より、国内外 EC 市場を完全制覇する即戦力人材を育成する「長期インターンシップ制度」を正式に開始いたします。

【国内モール市場=次の“金脈”】

国内の物販系 EC 市場は 2023 年時点で約 13 兆円規模（経済産業省調べ）。特に Amazon と楽天が全体の 60% 超を占め、熾烈なシェア争いが続いています。さらに、新興プラットフォームである TikTok Shop は急速に拡大しており、今後の数年間で大きな成長が期待されています。

この爆発的な市場拡大に対し、当社は「Amazon 支援」×「TikTok Shop 運営代行」を主戦場とすることで、国内モール事業の収益拡大を一気に加速させます。

【インターン制度の全貌：収益直結の現場へ】

- ・ 期間：6 ヶ月以上（最長 12 ヶ月、更新可）
- ・ 対象：大学生・大学院生を中心に、挑戦心と成長意欲を持つ若き才能
- ・ 主業務内容（国内モール事業がメイン）：
 - － Amazon 支援事業：SEO 最適化、広告運用、レビュー戦略、商品ページ改善
 - － TikTok Shop 運営代行：配信企画、インフルエンサー連携、クリエイティブ制作、売上分析
 - － 楽天・Yahoo!ショッピング運用：販促施策立案、キャンペーン設計、データ解析
- ・ 副業務（越境 EC 領域）：中国「抖音」や ASEAN 市場でのライブコマース支援、越境物流・決済調整
- ・ 待遇：月額報酬。成果次第で海外出張や大型案件の責任を担う機会も付与。
- ・ キャリア展望：インターン修了後は、正社員登用により国内外 EC 事業の主力ポジションに就任可能。

【収益への貢献イメージ】

- ・ Amazon 支援事業では、既存クライアント案件において数百万円～数千万円規模の売上改善事例が出ており、インターンの参画により支援体制を拡大することで、新規案件獲得のスピードアップが見込まれます。
- ・ TikTok Shop 代行サービスは、ローンチから短期間で成果が表れており、今後数年で大きな収益ドライバーへと成長する可能性を秘めています。
- ・ インターン育成を通じて、社内に継続的な人材供給基盤を築くことで、中期的な事業成長をより安定的に実現できる見通しです。

【なぜ“売れる越境 EC 社”でなければならないのか】

1. 国内外 EC の両輪を学べる唯一の環境：Amazon や TikTok Shop を主戦場としながら、同時に越境 EC の最前線も経験できる。国内外の“二刀流人材”を育成できる環境は他に存在しません。
2. グループシナジーによる実戦環境：『売れる AI マーケティング社』の分析基盤、『売れる D2C つくーる』の SaaS プラットフォーム、『オルクス社』の自社 D2C 実績を活用し、広告～販売～顧客管理までを一気通貫で学習可能。
3. 圧倒的な模倣困難性：国内 EC モールの最適化ノウハウに加え、越境 EC で培った物流・決済・文化対応スキルを同時に体得できるのは、売れる越境 EC 社にしかない強みです。

【今後の展望】

短期的には、2025 年度中に 10 名規模のインターンを採用し、Amazon 支援・TikTok Shop 案件に直接投入。売上効果を即座に数字で示します。

中期的には、毎年 30～50 名規模のタレントプールを形成し、国内外 EC 事業の拡大に伴う人材不足を完全解消。売上成長を“止まらないエンジン”にします。

長期的には、インターン OB/OG が Amazon 支援事業の責任者や国内外の拠点長として活躍し、売れるネット広告社グループが「国内モール+越境 EC の二大覇権」を完全掌握する未来を描いています。

株主・投資家の皆様、国内モール事業の爆発的な収益拡大を支える“人材革命”の幕開けを、その目に焼き付けてください。

以 上