

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 C E O 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、『短期集中型 AI マーケティング活用コース』を開始 ~企業の"AI 戦力化"を推進し、新たな収益源を構築~



売れるネット広告社グループ、

『短期集中型AIマーケティング活用コース』を開始

~企業の"AI戦力化"を推進し、新たな収益源を構築~

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 AI マーケティング社株式会社は、『売れる AI リスキリング研修』において、新たに「短期集中型 AI マーケティング活用コース」を開設いたしました。

【"独学 AI 活用"から "組織的 AI 戦略"へ――新時代の必修科目が誕生】

ChatGPT や Claude、Midjourney といった生成 AI の登場により、マーケティング業務の自動化・効率化は企業成長の生命線となりました。にもかかわらず、現場では「個々人がなんとなく AI を使っている」段階に留まり、組織としての活用最適化に至っていないケースが大半です。

『短期集中型 AI マーケティング活用コース』は、そうした"断片的な AI 活用"を"組織的な AI 変革"へと進化させるための決定打。1 時間×2 回のハンズオン形式で、実際にマーケティング業務を AI と統合するノウハウを、講師が伴走しながらノーコードで構築していきます。

【AI×マーケティングの活用を本格推進】

この短期集中コースでは、最終的に参加者自身が AI エージェントと自動化ツールに落とし込み、自社の実務 へ即活用できるよう設計。研修中には、AI を用いた広告コピー生成・顧客分析・LPO (ランディングページ最 適化)自動化・レポーティング自動生成などを体験し、成果を「自分の手で」生み出すプロセスを習得します。

まさに "AI マーケター養成の永久機関"です。

失敗するAI導入例



- ボトムアップのみで全体の目線が合わない
- トップダウンだけで実態とかけ離れている
- ・ 兼任のAI推進担当者に丸投げ
- ・ 研修実施して終わり、ツールを入れて終わり



組織的なゴールイメージの共有が無いまま 目の前にあるAIをとりあえず現場が使う そんな状況では上手くいきません。



「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「使ってはいる」
- ✓ 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





「自社内で自走できる知識・習慣をつけて 組織としてAI活用する体制をつくる!」

ところから始める必要があります。 委託やツール活用はその補助線・延長線上にあります。 ●

【伴走型×ノーコード構築=防御不能の"堀"】

競合の多くがオンライン講義や動画教材にとどまる中、『売れる AI マーケティング社』は実践重視の"伴走型ハンズオン形式"を採用。講師が日本全国どこでも実際に伺って対面で研修を行います。

さらにノーコードでAI アプリや自動化シナリオを構築できるため、受講直後からチーム全体が「AI を使いこなす集団」に変貌します。

これは売れるネット広告社グループが D2C 事業や広告運用事業で積み重ねてきた実戦知と、AI 実装力の融合があるからこそ実現できるシステム。他社には一切真似できない、圧倒的な再現性と成果創出力が武器です。

【全社的 AI リスキリング支援プラットフォームへ拡張】

今後は本コースを起点に、CRM や SNS 運用、クリエイティブ制作など各部門別 AI リスキリングメニューを拡大予定。

その最終形は、すべてのビジネスパーソンが AI を使いこなし、"AI を使う側の人類" ヘアップデートする未来です。

なお、本件は2026年7月期の連結業績にプラス寄与を見込んでおります。

株主・投資家の皆様、AI 時代の "マーケター再定義"の瞬間を、どうかその目に焼き付けてください。 そして我々と共に、AI×人間が共鳴する "次元の違うマーケティングの未来"を掴み取りましょう。

以上