



2025 年 12 月 3 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、コンサルタント・アカウントプランナーの積極採用を開始

～プレミアム/簡易コンサルの需要爆発に伴う“戦略的人材投資元年”へ突入～



売れるネット広告社グループ、
コンサルタント・アカウントプランナーの積極採用を開始

～プレミアム/簡易コンサルの需要爆発に伴う“戦略的人材投資元年”へ突入～

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、この度、急速に拡大する『プレミアムコンサルティングサービス』および先週リリースした新サービス『簡易コンサルティングサービス』の需要増に対応するため、「コンサルタント」および「アカウントプランナー」の積極採用を開始することを決定いたしました。

【コンサル需要が“想定の2倍速”で膨張し、ついに供給制約へ】

今回の採用は、単なる組織拡大ではありません。

売れるネット広告社が誇る 2,600 回以上の A/B テストで鍛え抜かれた『最強の売れるノウハウ®』を中核とするコンサルティング領域が、今まさに市場の“確変モード”へと突入し、想定以上のスピードで受注が積み上がっています。

特に、

- D2C 事業者からの戦略伴走を求める“プレミアムコンサルティング”
- ライト層・中堅企業までも巻き込む“簡易コンサルティングサービス”

この両者が同時多発的に需要爆発を起こしており、既存のメンバーだけでは対応が追いつかない“嬉しい悲鳴”が上がっています。

市場背景も追い風です。

D2C 市場は国内だけでも数千億円規模とされ、デジタル広告費は年率 10%超で拡大。加えて、AI 導入の波が広告運用・クリエイティブ・LTV 設計全方位を加速する現在、「成果を出せる伴走者」に対するニーズは過去最大級に高まっています。

つまり――

売れるネット広告社グループが最も得意とする“勝てるメソッドの提供力”に、いま市場が殺到しているのです。

【採用の本質は“即戦力”ではなく“未来の幹部”の確保】

今回の採用は単なる人手不足の解消ではありません。

むしろ本質は、「グループ全体を押し上げる幹部候補を、一気に取りに行くための歴史的フェーズ」に突入したということです。

売れるネット広告社グループは、

- AI 領域を担う『売れる AI マーケティング社』
- 越境市場と TikTok ライブコマースを制する『売れる越境 EC 社』
- 安定インフラ事業の柱である『JCNT』
- スtock型ビジネスである SaaS『売れる D2C つくーる』
- 自社 D2C（オルクス）による R&D 機能

といった強力な事業ポートフォリオを武器に、すでに“第二成長フェーズ”へ突入しています。

その中核である売れるネット広告社において、

コンサルティングとアカウントプランニングはすべての事業の中核オペレーションを担う「心臓部」です。

したがって、今回の採用は、「グループの未来を背負うリーダーを、今このタイミングで確保しに行く」という経営的な最重要戦略そのものといえます。

【プレミアム+簡易コンサルの二面展開が“市場制圧の最終兵器”となる】

売れるネット広告社のコンサルモデルは、今年に入りさらに“二面作戦”で加速しています。

◆『プレミアムコンサルティング』

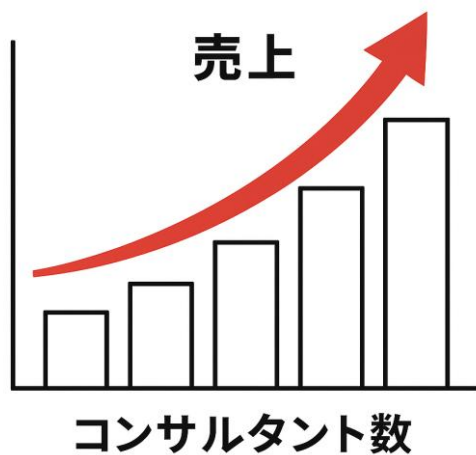
- ― 大手・急成長企業が次々と契約する、“勝つためのフル伴走モデル”
- ― LTV 設計・広告運用・クリエイティブ・CRM・SaaS 活用を丸ごと指揮
- ― 実行体制の深さゆえ、顧客 LTV の改善幅が大きく、継続率が圧倒的

◆『簡易コンサルティングサービス』

- ― 先週リリース直後にも関わらず、すでに問い合わせが殺到
- ― これまでアプローチできなかった“広大な中堅マーケット”へ一気に参入
- ― 『最強の売れるノウハウ®』をライトに導入できるため、グループ全体の裾野拡大に直結

つまり、この二つのコンサルが並行して成長することで、「売れるノウハウの浸透速度 × 市場支配率」という、グループ最大級の成長レバレッジが発動し始めています。

このレバレッジを最大化するためにも、コンサルタント・アカウントプランナーの採用は絶対条件であり、ここに投資することは、“未来の売上”を買うことと同義です。



【“攻めの採用”こそ未来を変える——これが歴史的転換点だ】

株主・投資家の皆様、今回の採用は、単なる組織拡大ではありません。

これは、「売れるネット広告社グループが次のステージへ突き抜けるための号砲」であり、“未来を制圧するための人材投資”です。

我々はこれから、プレミアムコンサルの深さ、簡易コンサルの広さ、AIの精度、越境の速度、SaaSの拡張性、そして情報通信の安定基盤という、前人未踏の事業ポートフォリオを束ね、“アジア No. 1 の D2C グロースプラットフォーム”を実現してまいります。

【今後の展望】

短期的には、プレミアムコンサル・簡易コンサル双方の需要に対応した体制強化を行い、受注処理能力の向上と顧客満足度の最大化を図ります。

中期的には、新規採用メンバーを幹部候補として育成し、AI事業・SaaS事業・越境EC事業・ライブコマース事業への横断的な拡張を進めることで、グループ全体の利益率向上を推進します。

長期的には、売れるネット広告社グループが保有する全てのコア資産を統合し、「成果の出るマーケティング」を世界標準にする“世界戦略”を始動させます。

株主・投資家の皆様、我々はここからさらに加速します。

“売れるノウハウの世界展開”という壮大な物語を、ともにその目に焼き付けてください。

以 上