



2024年6月4日

各 位

会 社 名 株式会社売れるネット広告社
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)

子会社（株式会社売れるフリーランス育成社）設立及び新たな事業の開始に関するお知らせ



株式会社売れるネット広告社（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）は、2024年6月4日開催の取締役会において、今後のWebマーケティング人材の急速な増加を見込み、Web マーケティング系フリーランスの人材育成事業、eラーニング事業に取り組む新会社「株式会社売れるフリーランス育成社（本社：東京都港区、代表取締役社長 CEO：大西沢弥、以下 売れるフリーランス育成社）」を設立し、新たな事業を開始することについて決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 子会社設立の背景

日本のWebマーケティング業界は、急速に進展するテクノロジーの波により、人材の深刻な不足に直面し、Web マーケティング系フリーランスの需要が高まっております。株式会社矢野経済研究所が発表したデジタル人材関連サービス市場規模（デジタル人材育成・研修サービス、デジタル人材（IT 技術者）派遣サービス、デジタル人材紹介サービス3市場の合計）によると、2022年度（2022年1-12月）は、前年度比10.8%増の1兆1,754億円と推計され、2024年度（2024年1-12月）には1兆3,555億円と引き続き成長が予測されております。

今後もWebマーケティング・デジタル人材の需給逼迫の継続や、情報通信事業者・SIerなどのIT系企業をはじめ、多くの産業・企業における業務・サービスのデジタルシフトやDX推進を背景とする積極的な投資により、Webマーケティング・デジタル人材需要は高まり、市場規模は拡大を維持していく見込みでございます。

その一方で、今後はフリーランス人材が急増し、競争が激化する「レッドオーシャン市場」と化す懸念もあり、Webマーケティング人材の継続的なスキル向上は課題の一つとなっております。

こうした需要や課題に早期に応えるべく、このたび、Webマーケティング系フリーランスの人材育成事業、eラーニング事業をメイン事業とする子会社として「売れるフリーランス育成社」を設立する事といたしました。

今後は「売れるフリーランス育成社」の事業活動により、Webマーケティング系フリーランスの人材育成を通じて社会問題の解決に貢献します。

2. 新たな事業の概要

(1) 新たな事業の内容

Web マーケティング系フリーランスの人材育成事業、e ラーニング事業

(2) 新設子会社の概要

1. 名称	株式会社売れるフリーランス育成社	
2. 所在地	東京都港区台場2-3-1 トレードピアお台場 20階	
3. 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 CEO 大西択弥レガール	
4. 事業内容	Web マーケティング系フリーランスの人材育成事業・e ラーニング事業	
5. 資本金	10 百万円	
6. 設立年月日	2024 年 8 月 1 日	
7. 大株主及び持株比率	株式会社売れるネット広告社：51% 大西択弥：49%	
8. 上場会社と当該会社の関係	資本関係	当社が 51%出資する子会社として設立します。
	人的資本	当社の役職員 2 名が当該会社の取締役を兼務する予定です。
	取引関係	該当事項はございません。

(3) 新たな事業のために特別に支出する予定額の合計額

新たな事業を行う新会社設立にあたり、510 万円の資本金を支出する予定であります。

3. 日程

(1) 取締役会決議日	2024 年 6 月 4 日
(2) 会社設立日	2024 年 8 月 (予定)
(3) 事業開始日	2024 年 8 月 (予定)

4. 企業理念

「売れるフリーランス育成社」は、以下の企業理念を体現し、人材育成事業を通じて社会問題の解決に貢献できますよう尽力してまいります。

- ミッション：「満たされたフリーランス人材を生み出し、総勢で社会の『ひずみ』を解決へ導く」
- ビジョン：「プロデューサー型フリーランス人材 1 万人の創出」

5. 「売れるフリーランス育成社」が取り組む事業領域

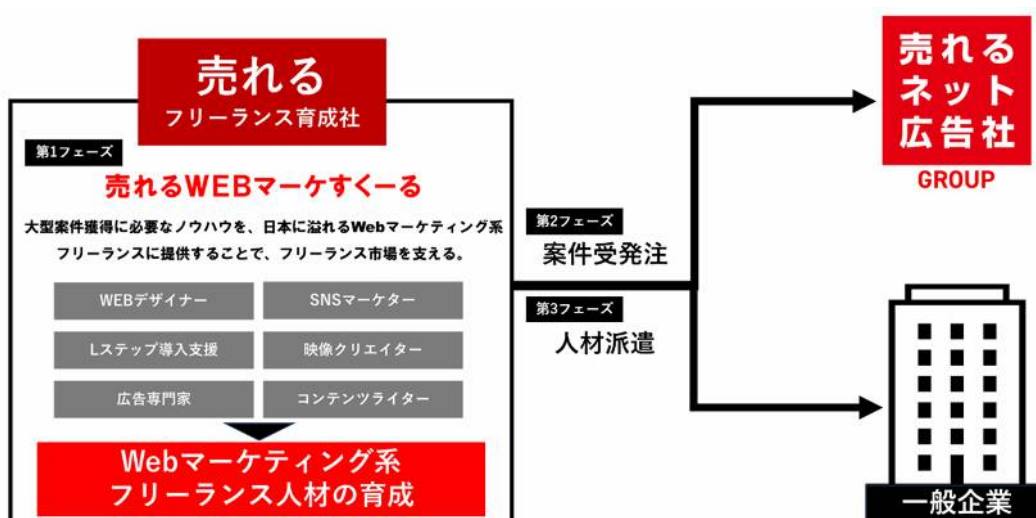
「Web マーケティング系フリーランスの人材育成事業 (売れる WEB マーケすくーる)」

サラリーマンや学生、主婦の方を対象に、副業を今後始めたい方が、短期間で国内企業から求められる Web マーケティングスキルを短期間で学べるコースを作ります。

こちらでは、WEB 制作・ランディングページ制作・SNS 運用・映像制作・広告運用のスキルから、最後にはフリーランスとして自ら営業できるノウハウを学べるように構築していきます。本コースは、e ラーニングやオンラインセミナー、オフラインセミナーを通じて学べるものとなっているため、全国対応で展開することができ、地元密着のオフライン対応を求める方にも適応できるものとして展開していきます。

6. 「売れるフリーランス育成社」の今後の展望

- 第1フェーズ：Webマーケティング系フリーランスの人材育成
企業に必要とされる Web マーケティングスキルを身に着けたフリーランス人材の育成を行うべく、「売れるWEBマーケすくーる」の発展に取り組みます。
- 第2フェーズ：売れるネット広告社グループのクライアントから案件を発注できる環境の実現
優秀な卒業生には、売れるネット広告社グループのクライアントから日常的に相談を受けるランディングページ制作や動画制作、SNS運用代行などの案件発注をできる環境を整えます。
「売れるフリーランス育成社」では、プロデュース案件として扱うこともでき、各フリーランスに案件を単発で発注することもできます。
- 第3フェーズ：人材派遣事業を開始。企業案件を受注できる環境の実現
フリーランス市場は過疎化により、案件獲得が難しくなることを想定しています。
これに備えて、「売れるフリーランス育成社」独自で人材を各企業に派遣できる仕組みを作ることで、フリーランスが安心して働く環境を提供します。「売れるフリーランス育成社」では、以下の事業領域に取り組みます。



■ 「売れるフリーランス育成社」 代表取締役社長 CEO 大西沢弥レガラーのコメント



私たちは、社会問題に苦しむ多くの人々を支援したいという強い使命感から、「売れるフリーランス育成社」を設立しました。なぜなら、Webマーケティング人材の不足を解消し、生産性を向上させることで、国内の労働力不足を補うことができるからです。また、裕福なフリーランスを増やすことで貧困を減少させ、経済的負担の軽減に寄与し、出生率の向上も目指しています。さらに、労働環境の改善、地方の過疎化問題の解決、国内のインバウンド需要にも対応できる人材を育成し、未来の日本をより良くすることが私たちのビジョンです。これらの目標を通じて、副業を始めたい方や市場の過疎化に苦しむフリーランスのスキル向上と幸福度向上に貢献することを目指しています。

7. 今後の見通し

本件が当社の今期及び来期業績に与える影響は軽微と考えております。今後の進捗状況等により開示すべき事項が決定次第お知らせいたします。

以上