

プレスリリース  
報道関係者各位

2024年6月4日  
株式会社 売れるネット広告社

『売れるネット広告社』  
新規事業子会社として  
『売れるフリーランス育成社』を設立



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  
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、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：大西択弥、以下 売れるフリーランス育成社）」を設立し、当該子会社にて新規事業を開始することを決議いたしました。

■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。

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。

## ■新設子会社の概要



1. 商号	株式会社売れるフリーランス育成社
2. 本店所在地	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	代表取締役社長 CEO 大西 択弥
4. 主な事業内容	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. 決算期	7 月
8. 出資比率	当社 51%

## ■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」

## ■「売れるフリーランス育成社」が取り組む事業領域

「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めます。

### 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。

## ■「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

企業に必要な 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」の発展に取り組めます。

### ●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

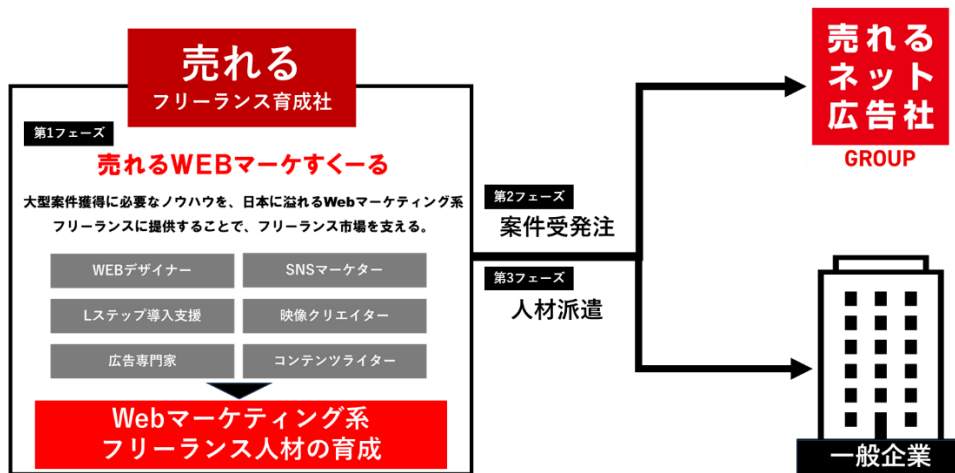
優秀な卒業生には、売れるネット広告社グループのクライアントから日常的に相談を受ける LP 制作や動画制作、SNS 運用代行などの案件発注をできる環境を整えます。

「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」 代表取締役社長 CEO 大西択弥のコメント



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。