



2024 年 12 月 12 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 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)

D2C 企業向け生成 AI 活用研修サービス

「売れる D2C AI リスキリング研修」の提供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、D2C 企業向けの生成 AI 活用研修サービス「売れる D2C AI リスキリング研修」の提供を開始することをお知らせいたします。

D2C 企業が AI を活用し、更なる成長を加速させるための研修プログラム

近年、生成 AI 技術の急速な進化は、ビジネスのあらゆる側面に変革をもたらしています。特に D2C 企業においては、顧客接点のデジタル化が進む中、AI 技術の活用は、業務効率化、顧客体験の向上、そして売上増加へと繋がる重要な要素となっています。

しかしながら、多くの D2C 企業では、AI 技術導入のノウハウ不足や人材育成の課題に直面しているのが現状です。「売れる D2C AI リスキリング研修」は、これらの課題を解決し、D2C 企業が AI を活用して更なる成長を遂げられるよう支援することを目的とした研修プログラムです。

生成 AI の基礎知識から実践的な活用法までを網羅

本研修では、生成 AI の基礎知識、最新技術動向、倫理的な側面などを学ぶだけでなく、D2C ビジネスにおける具体的な活用事例や、AI ツールを用いた実践的なワークショップを通して、参加者が AI 技術を深く理解し、自社の業務に適用できるスキルを習得することを目指します。

D2C ビジネスの各分野に特化した実践的なカリキュラム

D2C 企業の業務特性に合わせ、商品開発、マーケティング、CRM、フルフィルメント、組織開発といった分野ごとにテーマ設定されたカリキュラムを用意しています。

具体的なカリキュラム例

- 商品開発
 - 生成 AI を活用した新商品アイデア発想
 - AI による顧客ニーズ分析と商品企画への活用
 - モデリング AI を用いた商品デザインの効率化

- マーケティング
 - 生成 AI によるショート動画、記事 LP といった広告クリエイティブ制作
 - データと AI を活用したターゲット顧客へのパーソナライズド広告配信
 - 最新 AI 技術によるバーチャルモデル（デジタルヒューマン）のマーケティング活用手法
- CRM
 - AI チャットボットによる顧客対応の自動化
 - AI による顧客セグメンテーションと One to One マーケティング
 - AI を活用した CRM ツールの制作・運用手法について
- フルフィルメント
 - AI を活用した不正注文チェックによる配送ロス削減手法
 - AI カスタマーアシスタントを活用した AI コールセンターの運用について
- 組織開発
 - AI 導入に伴う組織体制の構築
 - 社内 AI リテラシー向上のための研修プログラム
 - AI 活用における倫理ガイドライン策定

売れるD2C/AI AI Reskilling Training リスキリング研修

D2C企業のリアルな課題をAIを活用した手法で解決するための研修プログラム



参加者一人ひとりの成長と組織全体の AI 導入を促進

研修参加者が AI 技術について学びながら、自分たちの業務フローを整理し、無理なく継続できる AI 導入を行えるようなワーク設定を行います。さらに、個々人のスキルアップにとどまらず、実際の業務改善につながるワークフローの構築や組織としてのルール設定、データ管理手法などを構築していくことをサポートします。

売れるネット広告社の知見と AI 技術の融合

売れるネット広告社は、これまで培ってきた D2C ビジネスに関する豊富な知見と、最新の AI 技術を融合させることで、D2C 企業の AI 活用を強力に推進してまいります。

■ 『マーケティング AI データチーム』責任者 執行役員 福本朋哉のコメント



D2C ビジネスにおいて、AI の活用はもはや選択肢ではなく、必須条件になりつつあります。しかし、多くの企業が AI 人材の不足や、具体的な活用方法が見出せないといった課題に直面しているのも事実です。

「売れる D2C AI リスキリング研修」は、そうした課題を解決するために開発されました。売れるネット広告社がこれまで培ってきた D2C ビジネスの知見と、最新の AI 技術を融合させることで、企業の AI 導入を加速させ、競争力強化を支援します。

本研修は、単なる AI 技術の習得に留まらず、参加者一人ひとりが自社の課題解決に AI をどのように活用できるかを考え、実践できるようにすることを目指しています。

AI は正しく活用することで、業務効率化、顧客体験向上、そして売上増加に大きく貢献する強力なツールとなります。「売れる D2C AI リスキリング研修」を通して、多くの D2C 企業が AI を活用し、更なる成長を遂げられるよう、全力でサポートしてまいります。

今後の見通し

本件が当社の連結業績に与える影響は現時点では軽微と考えておりますが、「中長期的に当社の業績の向上に資するもの」と考えております。今後の状況により公表すべき事項が生じた場合には速やかにお知らせいたします。

以 上