

デジマル



落ち着いた空間が魅力の東京本社

- 本社所在地：
東京都品川区西五反田3-16-12
- 事業概要：
デジタル広告運用やクリエイティブ制作を通じた、企業のマーケティング支援と顧客管理の効率化
- 常時使用する従業員：
22名 (2025年4月期)
- 現在の売上高：
12億円 (2024年9月期)
- 法人番号：6010703003400
- Web：https://digimarl.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
細田 和宏

未来を共に創る、信頼と革新のパートナーへ

私たちは、クライアントのビジネス成長に対して揺るぎない覚悟を持ち、その成功に真摯に向き合います。プロフェッショナルとしての矜持を持ち、圧倒的成果を生み出すために戦略的かつ主体的に行動します。変化の激しい市場環境において、私たちは信頼を基盤とし、データに基づいた透明性のある意思決定と誠実な対話を通じて、クライアント・チーム・社会との確かな関係を築いていきます。今後は、あらゆるマーケティングデータを統合・可視化し、AIとの自然な対話を通じてインサイト抽出や意思決定支援を可能にする対話型ダッシュボードの構築に注力します。さらに、AIエージェントの導入による業務プロセスの自動化・高度化を進め、戦略の精度と実行スピードの両立を図ってまいります。また、クリエイティブ制作においても、構成設計とテストのプロセスにAIを活用することで、成果に直結する表現と構成を迅速に導き出します。これにより、表現の質と展開スピードの両立を実現し、クライアントのマーケティング成果を最大化してまいります。私たちは、専門性を掛け合わせ、高い生産性と創造性を発揮するチームで新たな価値を共創し、常識にとらわれず革新を追求し続けます。そして、100億円という挑戦に真正面から取り組み、持続的な成長を実現してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年度までに売上高100億円の達成を目指します。
CDP (顧客データプラットフォーム) および対話型AIダッシュボードの導入を中核に、意思決定の迅速化・高度化と業務効率化を両立。
顧客LTVの最大化と付加価値創出を同時に実現することで、**年平均24%前後**の持続的成長を実現します。

課題

- 話型ダッシュボードやAIエージェントの活用に必要な高度人材の確保と育成
- 外注パートナーとの連携強化によるノンコア業務の分業体制の確立
- AIと連携したクリエイティブ制作体制における、構成・検証プロセスの標準化と高速化
- 提案力・ブランド力を強化する外部専門家のネットワーク拡充
- 新規サービス領域 (AIによる業務支援、可視化ツール等) の信頼性と認知度の向上

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- あらゆるマーケティングデータを統合し、意思決定を支援するAIダッシュボードの開発と外注推進
- マーケティング業務にAIエージェントを導入し、施策の自動化・高度化を実現
- オウンドメディア運用や自社マーケティング、インサイドセールス、EC構築、採用活動など非コア業務の戦略的外注による生産性とスピードの両立
- 提案資料やクリエイティブ制作の外注による提案力強化と単価向上
- ブランディング・M&A・IPOを見据えた専門家招聘による経営基盤の高度化

実施体制

- 社内にAI・データ統合に関する開発チームを設け、外部の協力企業と連携しながら開発を推進している
- 広告運用・戦略・制作・分析の専門部門間での横断連携を強化し、AI×データ×クリエイティブの融合を実現

※本宣言は企業自身がその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上100億円達成に向けたロードマップと構成戦略

▶ 実現目標

デジタルマーケティング支援領域において、当社はCDP（顧客データプラットフォーム）を核とした広告運用最適化と、あらゆるマーケティングデータを統合・可視化し、AIとの対話によってインサイトを引き出せるダッシュボードの開発・導入を推進します。これにより、定量データと定性的示唆の両面から戦略意思決定の質とスピードを飛躍的に高めます。加えて、クリエイティブ制作においても、AIを用いた構成案の生成や複数パターンへのテスト自動化を通じて、目的に応じた構成パターンの最適解を高速に導出する体制を構築。広告に限らず、ブランドコミュニケーション領域においても、訴求の精度と実行スピードを両立し、成果創出に直結するアウトプットを提供します。また、専門業務は戦略的に外注し、社内リソースはコア業務に集中。スピードと専門性を両立させながら、クライアント企業のLTV向上、付加価値創出、業務生産性の三軸を支援する基盤を社会実装し、2034年度までに累計売上100億円の達成を目指します。

▶ 戦略・方向性

- CDPによる広告配信最適化と、対話型AIダッシュボードによる戦略・経営判断支援により、CVR・CPA改善、柔軟な戦略立案を可能にする支援基盤を構築
- クリエイティブ制作では、AIを活用した構成パターンの生成および高速なテスト検証を通じて、表現の質と成果への直結性を強化
- AIエージェントによる業務支援体制を確立し、施策の実行スピードと精度を飛躍的に向上
- 多言語対応・グローバル市場への展開に備え、オペレーション・人材・パートナー体制を戦略的に整備
- KPI管理と評価を中心とした改善サイクルを実装し、プロダクト・サービスの持続的進化を実現

▶ 実行体制・推進スキーム

- 顧客データ基盤を活用した広告運用支援/クリエイティブ統合体制の強化
- ダッシュボードおよびAIエージェント開発において、社内チーム × 外部エンジニア × コンサルタントとの協働体制を整備
- 広告運用・制作・分析を担う専門部門を横断連携させ、AI × データ × クリエイティブの融合体制を強化
- 開発→検証→市場適応→効果測定をKPIベースで管理し、実装精度と社会実装の質を担保
- 研究・試作・実証を経て、プロダクトをクライアント向けソリューションとして展開予定

▶ 売上推移

