

Niamelo



オフィスの様子

- 本社所在地：東京都渋谷区
- 事業概要：新規事業開発、マーケティング支援、AIプロダクト開発
- 常時使用する従業員：7名（2024年12月期）
- 現在の売上高：30億円（2024年12月期）
- 法人番号：8011001132278
- Web：https://niamelo.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
坂田 裕貴

「人の才能を発掘し開花させるビジネススタジオ」として、
個人の才能を最大限に引き出し、社会に価値を提供することを目指しています。

弊社はマーケティングを主体とした事業創出を行い、事業家集団を輩出する企業として、以下のミッションを掲げて事業活動を行っております。

- 事業家たれ：情報があふれる世の中で、私たちはただ届けるだけでなく、自ら事業を生み出し、価値を循環させるエンジンとなります。
- 宣伝から常識へ：マーケティングの力で志を数字とストーリーに変え、人と市場、情熱と資本を結びつけ、人々に浸透させることでただの宣伝から人々の常識へと昇華させます。
- もっと世界を楽しく：データを洞察に、アイデアを事業転換し、課題を機会へ変え、持続可能な未来を共につくる。その輪が広がるほど、世界はもっと元気になる——私たちはそう信じています。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2028年において売上高100億円の達成に向け、既存事業に加え、新規事業の複数展開及び拡大を実現し、年率平均成長率35.8%での成長を目指します。

事業としてはマーケティング先行型事業検証を行い、潜在的ニーズを収集したのち、確実性のあるビジネスを創出。また、今後市場が拡大していくと予想されるAIプロダクトに対しても積極投資することで目標の実現を目指します。

課題

投資資金の分散による事業速度の低下

- ・既存事業と新規事業の投資を同時並行的に行おうとすると、投資額が分散してしまうため、新規事業を軌道に乗せるために必要な投資額を集中して投下できず、一定の年数がかかってしまう。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

ROASを重視したマーケティング戦略の実行

- ・ニーズの掘り起こしとAIを活用した効率的なプロダクト開発により、生産性高く売上高の拡大をスピーディーに実行

M&Aを活用した潜在的成長事業の獲得

- ・新規事業の立ち上げに要する時間の短縮
- ・マーケティンググロースが可能な種になる事業に対してM&Aを実施することで最短で売上高の拡大を実施

新規事業の創出による新たな収益源の開拓

- ・Marketing Lead Growthにより、通常収益化に時間がかかる新規事業をスピーディーに収益化を行い、かつ一定の規模へと事業成長を実現

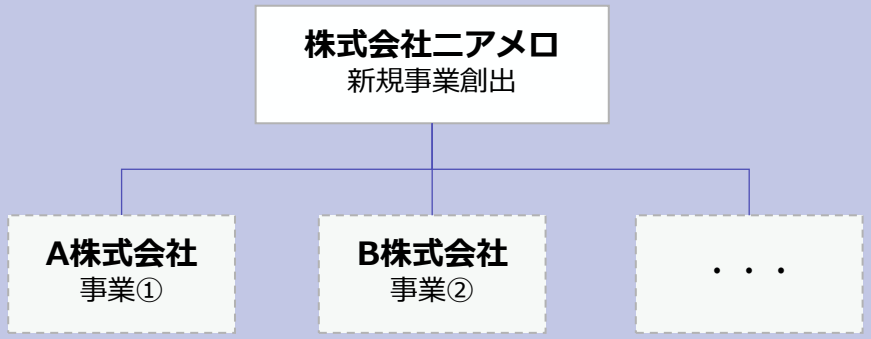
実施体制

- ・マーケティングに精通している坂田・亀島が有するノウハウの継承によるマーケティング部の自走体制の構築（2024年実行済み・継続強化）
- ・エンジニア体制を強化し、AIを活用した事業による拡大が予想される市場のシェア獲得
- ・戦略的マーケティング実行ができる人材を現状の5名から10名へと倍増させる（2026年内目標）
- ・M&Aの実行のためのソーシング及びエグゼキューション体制の構築（2025年実施済み・必要に応じて拡大）
- ・新規事業アイデアの仮説収集・立案実行の強化（2026年までに体制を強化）

100億円実現に向けた事業構成

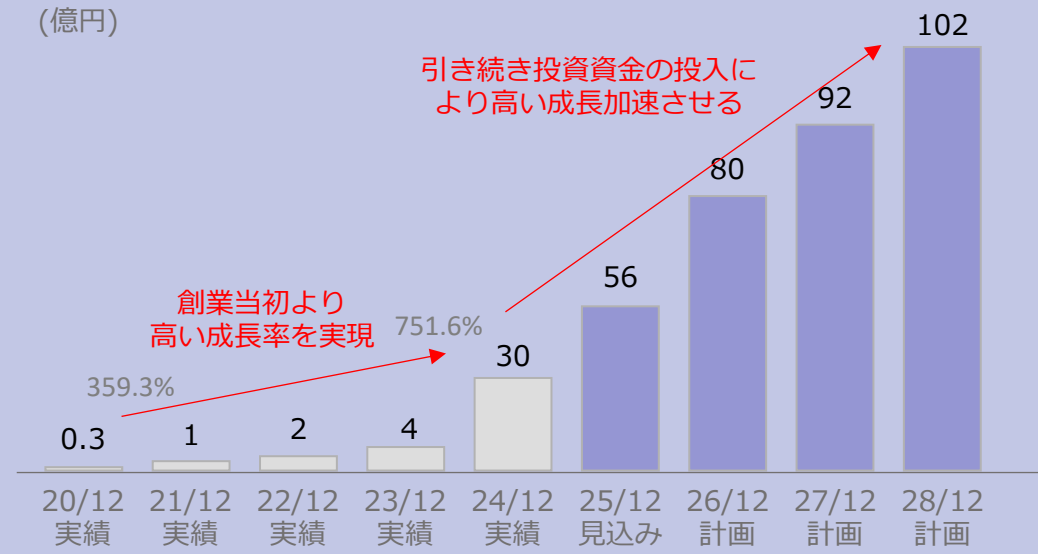
将来的なコーポレートストラクチャー構想

新規事業が一定規模を有した際に株式会社として切り出しを実施することで、事業単体でコーポレートアクションを取りやすくし、事業拡大に専念できる体制を構築する。また、M&Aによる事業取得の際にも、事業譲受やPMIのしやすい体制を想定



事業計画

(億円)



事業一覧

Callpopup

通話ボタンを押した時に表示される電話番号表示画面でバナー画像を表示することで電話問い合わせの離脱防止
※特許取得済み

エンタメ×EC事業

ホビー商材をメインとしたエンターテインメント事業を開発・運営。消費者向けにサービスを展開

人材事業

人生のライフスタイルの変化に伴った人材サービス（コンサル支援、採用、人材紹介など）の提供
※一部今後展開予定

AIプロダクト事業

AIを活用した消費者向けプロダクトを提供
※今後展開予定