



本社オフィス

○本社所在地：東京都港区

○事業概要：デジタルマーケティング

○常時使用する従業員：68名

(2025年10月時点)

○現在の売上高：20.6億円

(2024年12月期)

○法人番号：9010601050938

○Web：<https://www.kiyono-co.jp/>

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
清野賢一

データマーケティング領域で国内No.1企業になる

株式会社KIYONOは、「データマーケティング領域で国内No.1企業になる」ことをビジョンに掲げ、広告・CRM・データ基盤を一気通貫で支援する「三位一体モデル」を提供し、クライアントの課題をデータドリブンに解決し、成果創出に貢献します。「自ら場を創り出し、自ら場を変える」という価値観のもと、今後は三位一体を根本とした「マーケティングUI/UXの洗練化支援」と「業務プロセス効率化・高度化を目指したAIソリューション開発・実行支援」との相乗効果、「三位一体×AI」による支援を進化させ、経営や事業開発領域へと拡大。支援会社から事業会社への挑戦（D2C事業展開）を経て、農業・金融・不動産・人材・介護・インバウンドなど多様な産業課題の解決に貢献する“事業多角化企業”として進化を続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

<2027年> 売上50億円達成/事業開発/グロース支援
AI開発力×マーケの実行力をkeyに事業開発やグロースに必要なサービスを開発・リリース

<2030年> 売上100億円達成/支援会社から事業会社へ・D2C事業自社ブランドの開発と自社EC・モールでの販売展開。
以降、マーケティング×AIの技術を他産業へ展開し、社会課題を解決する事業多角化を実現。

課題

- ・事業領域の拡張によるリソースとノウハウ
自社サービス・D2C領域への展開を推進における、新たな事業開発やブランド構築に向けたリソース・ノウハウの蓄積
- ・収益構造の多角化へのモデル転換
プロジェクト単位からSaaS・ライセンスなど継続収益モデルへ転換
- ・組織体制の拡充
AI・データ領域の専門人材確保と育成、組織基盤の強化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・事業開発／グロース支援に必要なサービス開発・リリース。
「AI×三位一体マーケティング」を融合させ、事業開発/グロース支援や新規事業開発に必要なサービスを開発・提供。独自ソリューションを拡充し、データ活用による業務効率化・成果最大化。
- ・自社ブランド開発～販売開始。支援会社から事業会社へと進化し、自社ブランドの開発や自社EC・モールでの販売展開を推進。
- ・マーケティング×AIを活かした産業DXソリューションを展開し、社会課題の解決と企業価値の向上。

実施体制

広告・CRM・データ基盤の“三位一体モデル”を基盤に、顧客のLTV最大化を実現に向け、ユニット横断でのクロスセルを推進します。今後は開発拠点を拡充し、AIケイパビリティの強化と新規プロダクト（AIソリューション等）の投入を進めます。
人材面では、インターンを通じた早期育成により、次世代を担う組織基盤を形成し、外部パートナーの専門人材の確保により即戦力を両立します。新事業領域では、パートナーとのアライアンスを強化し、事業領域の拡大と市場浸透を加速させます。

売上高100億円実現へのステップ

KIYONOが提供する根源的価値（三位一体）

リードジェネレーションからナーチャリングまでを一気通貫で実施し、顧客とのコミュニケーションに一貫性を担保。
それを下支えする顧客基盤までを担務として施策の有効性と効果性を担保していく。

着実に成果を生み出す
KIYONOノウハウを活用した
洗練された広告配信
Lead Generation

顧客との有効かつ継続的な
コミュニケーションを実現する
効果的なCRM実行
Lead Nurturing

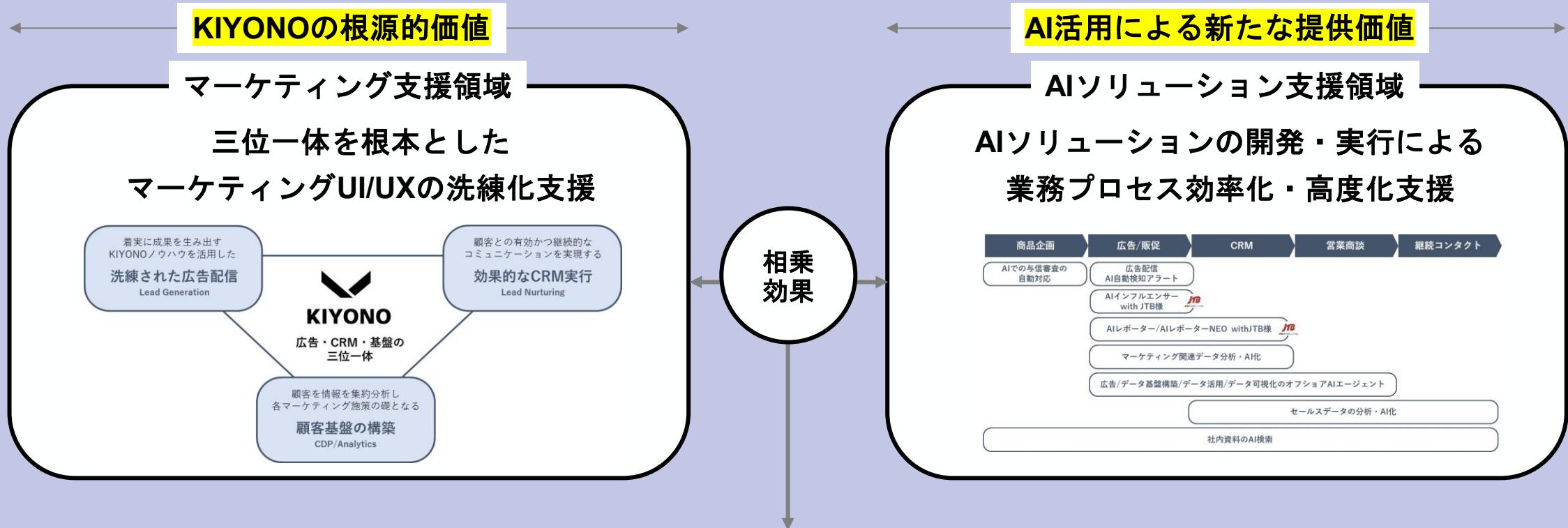


広告・CRM・基盤の
三位一体

顧客を情報を集約分析し
各マーケティング施策の礎となる
顧客基盤の構築
CDP/Analytics

売上高100億円実現へのステップ

AI時代でのKIYONOとして新たな提供価値

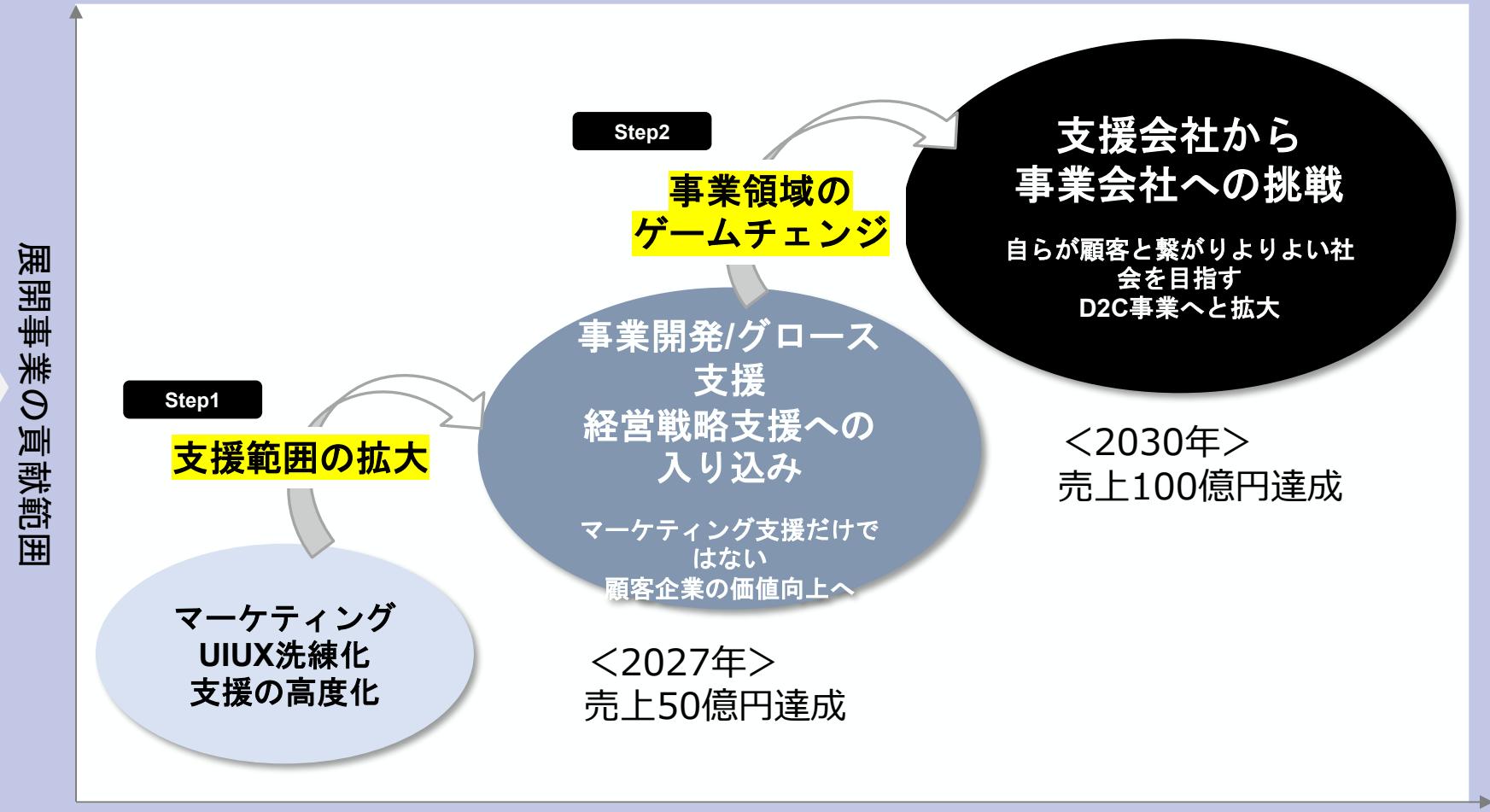
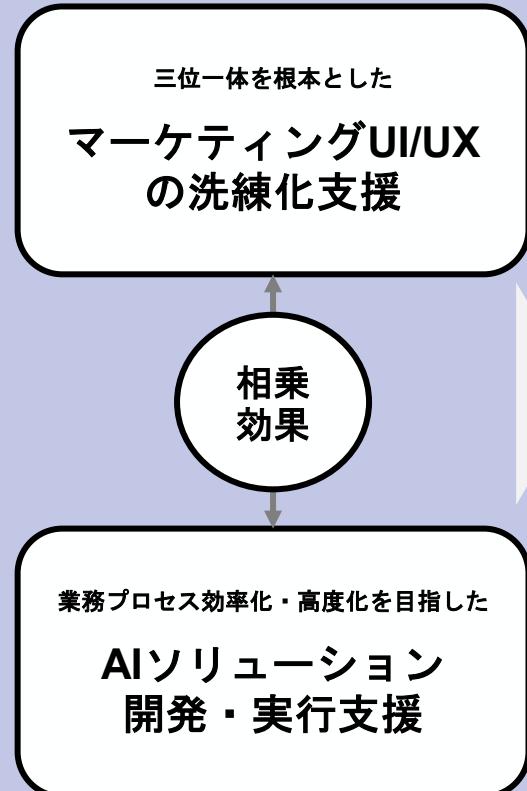


自社でノウハウを蓄積しお客様へと展開してきたマーケティング実行支援に加え、AIを起点としたソリューション開発・提供より高度かつ効率的なマーケティング支援、さらには事業構築/グロース支援へと発展させていく

売上高100億円実現へのステップ

新たな価値を武器に目指すステップ

KIYONOの提供価値



売上高100億円実現へのステップ

事業開発/グロース支援、経営支援への入り込み

Step1

AI開発力×マーケの実行力をkeyに事業開発やグロースに必要なサービスを準備。KIYONOでの事業経験で得たノウハウから最適なヒトモノカネの提供による経営支援を行う。

マーケティング
UIUX洗練化
支援の高度化

広告運用での
A/Bテスト・PDCA文化

デジタル施策の実行力

データ分析・ペルソナ設計

コミュニケーション戦略・
クリエイティブ設計

ソリューション開発力

⋮

事業開発支援

事業グロース支援

事業開発・グロース支援

マーケ設計/実行×AI開発ノウハウを起点に
商品開発からグロースまでを一気通貫でご支援

市場・顧客分析

事業仮説設計

MVP開発支援

事業ロードマップ策定

KPI設計支援

顧客体験最適化（CX）設計

ブランディング/PR支援

ロジ/人材管理/帳票などの業務効率化支援

経営支援

経営に必要なヒト・モノ・カネの要素を
KIYONOの事業発展ノウハウからそれぞれ提供

ヒト

AI人材やマーケ人材、経営人材の派遣

AIによるヒト業務の効率化

AI人材やマーケ人材、経営人材の教育

必要ソリューションの開発

モノ

レバシェアモデルでの伴走体制化

資金調達のノウハウ提供/支援

カネ

事業連携の模索

売上高100億円実現へのステップ°

支援会社から事業会社への挑戦

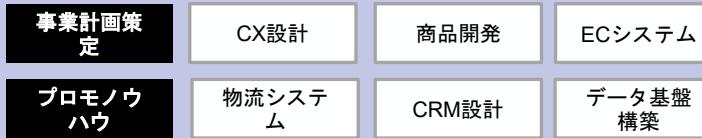
～D2C事業実行へ

Step2

Step1

OEMで商品を確保し、Amazonや楽天などの主要PFで販売フィジビリ実行

活用ノウハウ



Step2

PFでの販売実績を基に自社ECサイトでの自社販売の開始

活用ノウハウ



OEM商品から脱却し自社ブランドの開発と自社EC・モールでの販売展開

活用ノウハウ



KIYONOが自社内でノウハウを蓄積しお客様へと展開してきたマーケティング実行支援に加え、AIを起点としたソリューション開発・提供を実施。より高度かつ効率的なマーケ支援、さらには事業支援へと発展させていく。

売上高100億円実現へのステップ

支援会社から事業会社への挑戦 ~事業多角化の可能性

Step3

各領域における負の解消を、我々が主体となってモノを作りマーケで拡大していくことで実現。各業界での既存SaaSをマーケ×AIの力を使ってリプレイスしていくことを目指す。

農業/二次産業

- 日照条件や水やり、収穫タイミングや糖度管理などをAI活用し管理、栽培育成
- ブランディングにおいても三位一体のマーケティング力を活用

ブランド農作物の開発・販売

Baas/金融

- BaaSのUI/UX改善
- 銀行や証券会社のサービスのUI/UXの改善による利便性の改善

金融UIUXの洗練化

不動産

- オーナーと借主を直接繋げ今の不動産業界のゲームチェンジの実現
- AIを活用しながら物件と借りたい人を直接最適につなげる場を提供

情報の非対称性の解消

人材

- AI人材やマーケ人材の教育/派遣
- ユーザーの最適な職業のAIレコメンド
- またAIによる業務効率化ソリューションの提供による、人の実施作業の代替

AIによるヒト手不足問題の解消

介護

- AIによる介護内容の補助（誤飲等予測、食事や寝る起きるのサポート）
- 自然言語処理を使っての高齢者とのコミュニケーション実現

介護人材不足/
高齢者孤独問題の解消

インバウンド

- 旅行業界におけるAIを使った最適な集客、翻訳機能の付随
- 観光者のニーズに合った観光資源提供
- 飲食店へのAIレコメンド

観光客ニーズへの最適レコメンド