

# PLAN-B

## 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  
鳥居本 真徳

## テクノロジーとホスピタリティの力でこの世界を熱くする

当社は「テクノロジーとホスピタリティの力でこの世界を熱くする」をPurposeとして掲げ、デジタルマーケティング事業、マーケティングDX事業、ソーシャルコマース事業を通じて、届かない情熱、伝えきれない価値、発揮しきれない熱意に向き合い、その可能性を未来へつなげます。不可能を可能にするテクノロジーと期待を大きく超えるホスピタリティで、人・もの・企業の情熱を最大化し、この世界をもっと熱く、全ての人々が輝ける世の中を実現します。既存の3領域を拡大させながら、新サービスを継続的に打ち出していくことで、売上高100億円を実現させていきます。

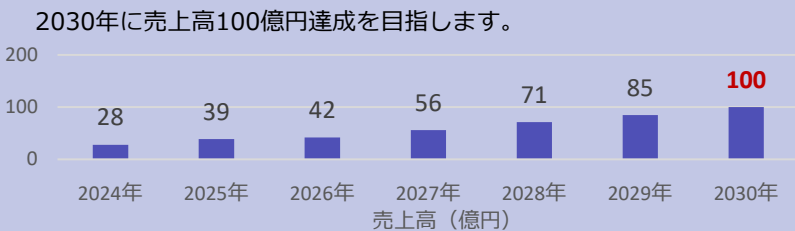


大阪オフィス

- 本社所在地：大阪府大阪市西区
- 事業概要：デジタルマーケティング事業、マーケティングDX事業、ソーシャルコマース事業
- 常時使用する従業員：208名  
(グループ全体・2025年12月時点)
- 現在の売上高：39億円  
(グループ全体・2025年12月期)
- 法人番号：5120001124021
- Web：https://www.plan-b.co.jp

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標



### 課題

当社が属するデジタルマーケティング市場は、事業環境の変化が激しく、それに伴い顧客企業のニーズは絶えず変化しており、その中で当社の事業成長を実現するために、以下の取り組みを行ってまいります。

- ①当社理念に共感し実現したいと強く想う人材の確保
- ②高い専門性を持つ人材の確保、開発力強化、新サービスの展開
- ③顧客基盤の拡大
- ④内部管理体制の強化

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

デジタルマーケティング事業：質の高いデジタルマーケティングサービスを提供することで既存顧客との取引拡大、中小型を得意とした新規顧客の継続的な獲得により売上成長を実現します。

マーケティングDX事業：ツールの提供のみに留まらず、顧客のマーケティング活動を成功に導くカスタマーサクセスによるサポートを強化し、顧客単価を上げるとともに、解約率を低く抑えることで売上成長を実現します。

新サービスの継続的な展開：ソーシャルコマース事業で保有する自社アカウントを活用し、売上獲得しながら、実験的な施策も研究開発として実施し、継続的な新サービスの展開を実現します。

### 実施体制

デジタルマーケティング事業：経験やノウハウを有する責任者のもと、質の高い運用体制を構築するとともに、競争優位性を確保するための広告クリエイティブの品質向上のためのデータベース化及び分析機能の実装を行います。

マーケティングDX事業：自社マーケティング組織の拡大、営業力強化、代理店販売の強化、SNSマーケティングの事例蓄積による成功率の高い施策提案ができるカスタマーサクセス体制を構築し市場成長を超える売上高成長を実現します。

新サービスの継続的な展開：機動的な人材登用、自社マーケティングの活用により、事業成長を後押しします。

※本宣言は企業自身は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

PLAN-Bグループの事業領域説明

PLAN-B Data-Driven Insights

当社はPESOモデル (Paid・Earned・Shared・Owned) の全領域をカバーし、データドリブンなアプローチでマーケティングを最適化。蓄積されたデータを活用し、サービスの精度向上と自社SaaSプロダクトの進化を推進し、企業の成長を加速させます。

Paid Media (広告)

- リスティング広告
- SNS広告
- 動画広告
- ディスプレイ広告
- DSP広告

Earned Media (メディア発信)

Shared Media (ユーザー口コミ)

- インフルエンサーマーケティング
- SNSアカウント運用
- SNSマーケティング支援ツール **Cast Me!**

- マーケティング戦略立案
- CRM
- データ基盤設計
- データアナリティクス



- マーケティングDX事業
- デジタルマーケティング事業

Owned Media (自社メディア)

- SEOコンサルティング
- WEBサイト制作
- UI/UX設計
- コンテンツマーケティング
- オウンドメディア支援
- CRO/LPO
- LP制作
- 動画/バナー制作

- SEO戦略支援ツール **SEARCH WRITE**

