



○本社所在地：東京都渋谷区
○事業概要：
ブランドコンサルティング業
○常時使用する従業員：60名
（2026年1月時点）
○現在の売上高：17.2億円
（2025年11月期）
○法人番号：6011001102976
○Web：
<https://www.daishinsha-cd.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CEO
一色 俊慶

未来に挑戦する人と企業に デザインの力を

企業ブランディング・経営戦略・マーケティングなど様々な領域のスペシャリストで構成される私たち大伸社コミュニケーションデザインは、年間500件を超えるプロジェクトで培った経験とノウハウを応用し、クライアント企業の課題解決・企業価値向上に貢献しています。高度な知見とユニークなクリエイティビティを融合した独自のメソッドは、理論と実践の戦略的統合により、戦略立案から実行まで一貫して成果創出へ導きます

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

従来大手企業へのコンサルティング業務に加え、企業ブランド評価プログラムをプラットフォーム化し、2030年までに全国の中堅・中小企業にもブランド運用BPOを伴走支援できるスキームを構築します。また、B2B企業へのブランディングノウハウを基に、D2C企業・潜在的な魅力を保有するブランド企業でのM&A戦略の実行により、2036年に売上高100億円の実現を目指します。

課題

- ・ブランディング事業におけるシニアコンサルタントの育成
- ・新たなブランド価値の指標づくり、評価プログラムの実現
- ・プラットフォーム事業の立ち上げを行っていく体制作り（人材、事業戦略、資本）
- ・D2Cブランドの成長戦略
- ・M&A戦略

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①ブランドコンサルティング事業：
現業のノウハウをより高度化し、競争優位性を確立
- ②ブランド・プラットフォーム事業：
ブランド評価指標の標準化とブランド価値向上プログラムを備えたプラットフォームの実装と利用拡大
- ③D2Cブランド事業（M&A）：D2Cブランドの育成、海外戦略

実施体制

- ①ブランドコンサルティング事業本部
- ②ブランドプラットフォーム事業本部
- ③D2Cブランド戦略事業本部
 - ・ブランド経営アドバイザリーボード（非常勤、外部有識者）
 - ・コンサルティングチーム
 - ・カスタマーサクセス、グロースチーム
 - ・ナレッジ、品質管理チーム
 - ・事業管理、データ基盤チーム

※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

売上高100億円実現の目標詳細

◆売上ポートフォリオ（2036年想定）

事業	売上規模
1、ブランドコンサルティング	27億
2、ブランド・プラットフォーム	8億
3、D2Cブランド（M&A）	65億

◆フェーズ別マイルストーン

<Phase 1> 基盤構築期（2027-2029）目標売上：24.8億円

- ・ブランド・プラットフォームMVP完成
- ・既存顧客10~20社で実証
- ・コンサル手法の再定義（中小企業向けサービスの確立）
- ・プロダクト人材（PdM/UX/AI）採用
- ・D2CブランドのM&A 1社目

<Phase 2> 拡張期（2030-2033）目標売上：46.5億円

- ・プラットフォーム正式リリース
- ・業界別テンプレ展開
- ・D2Cブランドの海外展開の検討
- ・D2CブランドのM&A 2社目 ※1社目のノウハウを展開

<Phase 3> スケール期（2034-2036）目標売上：100億円

- ・プラットフォームのブランド指標を業界標準に
- ・API連携・外部エコシステム構築
- ・ブランドデータ活用型新規事業
- ・D2CブランドのM&A 3社目 ※1社目、2社目のノウハウを展開

売上推移

