



2026



COMPANYGUIDE

デジタルマーケティングイノベーションラボ株式会社

地方にこそ正しいマーケティングを！

◆
DMIL

Digital Marketing
Innovation Lab

地方にこそ正しいマーケティングを提供する

私たちは、質の高いデジタル広告 のトッププレイヤーとして認識 されることを目指しています。

インターネットを基軸に地域に貢献する！

インターネットが人々の生活やコミュニケーションを大きく変えている今
地方の企業のインターネットによる支援し、同時に自由な働き方を応援し
地方に雇用を生み出すことが私たちの使命。



当社の向き合い業種

当社は、ご支援させていただくクライアント企業様を選択と集中を行います



メディア企業支援
観光ガイド事業
料理教室事業

向き合い業種を絞る 一方、対応領域はフルファネルです



インターネット広告は、もはや
敷居の高いものでも、大手企業のものでも
ありません。
中小企業にチャンスをもたらす手段こそ
インターネット広告であり、そのPDCAが
デジタルマーケティングです。

マーケティング成功 の2大要素

成果に向き合う
ビジネスパートナーとして



→ テクニカル Technical

デジタルマーケティングを行う上では、各メディアの特性やデータ活用などテクニカルな要素は多分にあります。

自社でクレジットカードで広告出稿は可能ですが、多くのケースでテクニカル知見なしに安易にインハウス運用となっているケースを多く見てきました。適切なデータ取得や各メディアの特性を使いこなすことは重要です。スペシャリストにお任せください。

→ ファンダメンタルズ Fundamentals

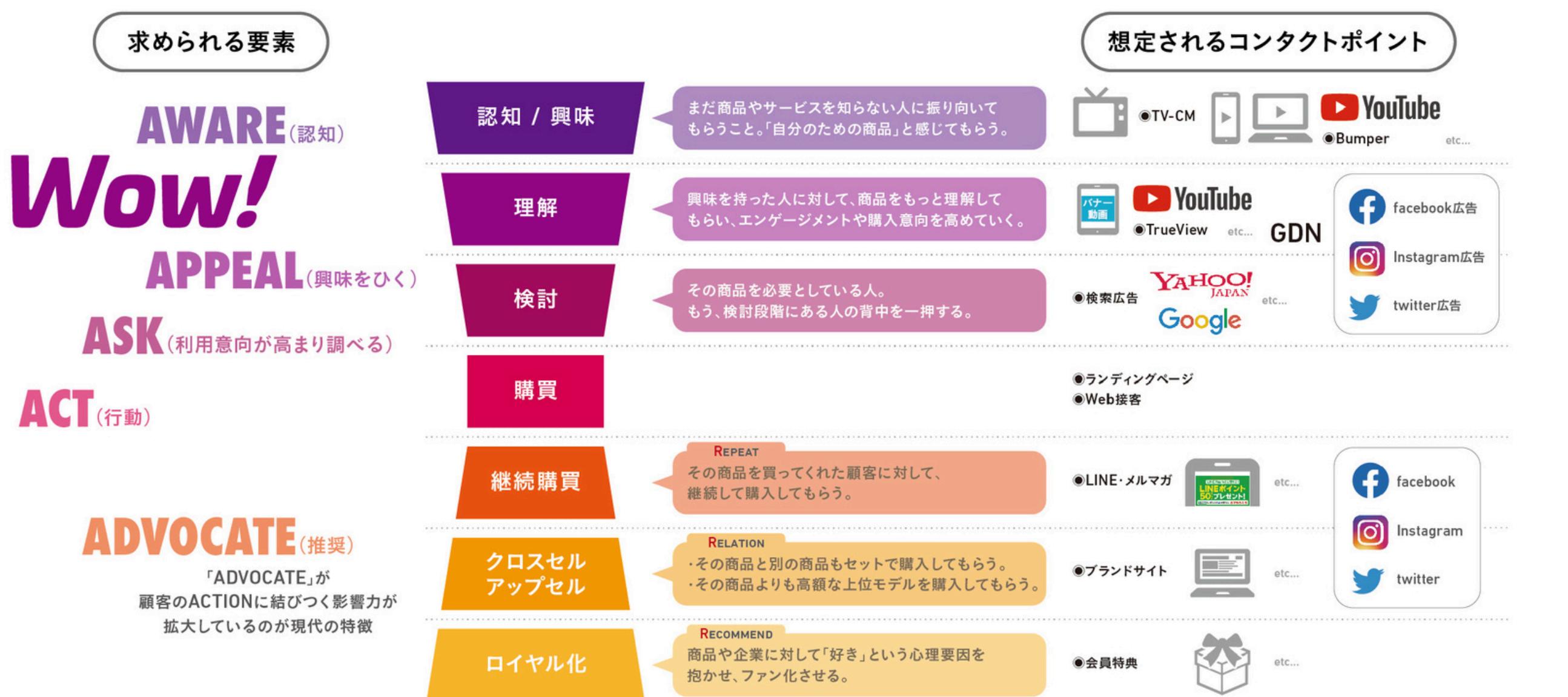
主に投資用語として用いられるキーワードで国や企業の経済活動状況を示す基礎的な要因のこと。企業の場合は、業績、財務状況などで判断します。

マーケティングにおいては、商品そのものの根本的な価値や、もっとも根本的な要素と理解しています。

良いものを適切な人々にお届けするという根幹要素と
ローコストに適切に運用するテクニックの両輪があってこそ
マーケティングは企業成長に寄与するものです。

マーケティングファネル

人はどんな時に商品やサービスを人に紹介し、伝えたくなるのでしょうか。それは「Wow!」という驚きや感動の体験です。SNSなどで何万回も拡散されている情報の多くは、思いもかけない驚きの体験や、誰もが共感するストーリーを持ったもの。驚きや感動がカスタマージャーニーでいう「APPEAL(記憶や印象に残る)」となり、結果的に購入や利用の足がかりとなるのです。人々にWow!な体験を提供することは、共感スパイラルを広げていく効果をもちます。



フィリップ・コトナー著 コトナーのマーケティング4.0 スマートフォン時代の究極法則を参考にしたマーケティングファネル

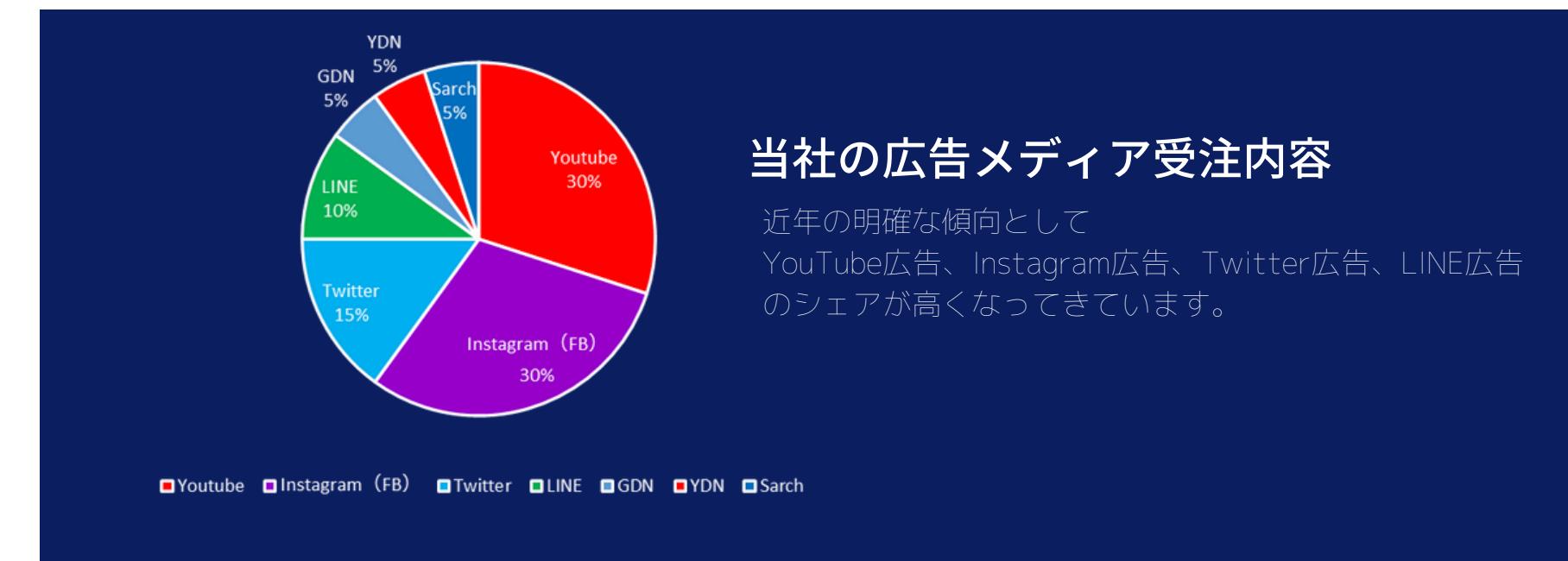
デジタル広告
+
CRM
をセットで提案可能

当社はCRMに不備があることは「穴の開いたバケツ」と考えており、穴を塞ぎ顧客が蓄積するビジネスモデルを構築してこそ、広告のポジションが「投資」へと進化すると考えています。このフルファネル視点こそが当社最大の特徴です。そして、クライアントの事業成長に寄与するために必要なサービスを網羅しています。



インターネット広告 広告代理店事業

動画×運用型広告への向き合いが評価されています。
当社の運用型広告の伸長は動画広告とともにありました。
SNSメディアでは動画クリエーティブはマストとなってきています。



インターネット広告の出稿と高速PDCA。
ネット通販、資料請求などのコンバージョン目的の運用型広告へのパフォーマンス
への向き合いはもちろん、小売店販売促進、Twitter、Instagramでのキャンペーン
訴求など豊富な経験があなたのビジネスをサポートします。

DMILが広告の成果
に向き合ううえで
評価されているポイント

「与えられた素材を
単に広告を実行する」
とは大きく違います



インターネット広告の成果は 常にクリエーティブと共に



Ad
Innovation Lab

広告運用ノウハウ

- ・媒体によって異なる勝ち筋、クセ
- ・自動レポート
- ・タグマネジメント



ランディングページ のPDCA



LP
Innovation Lab



TEST
Innovation Lab

- ・バナークリエーティブと連動したランディングページ
- ・広告投下前のユーザビリティテスト
- ・PDCA型ランディングページソリューション

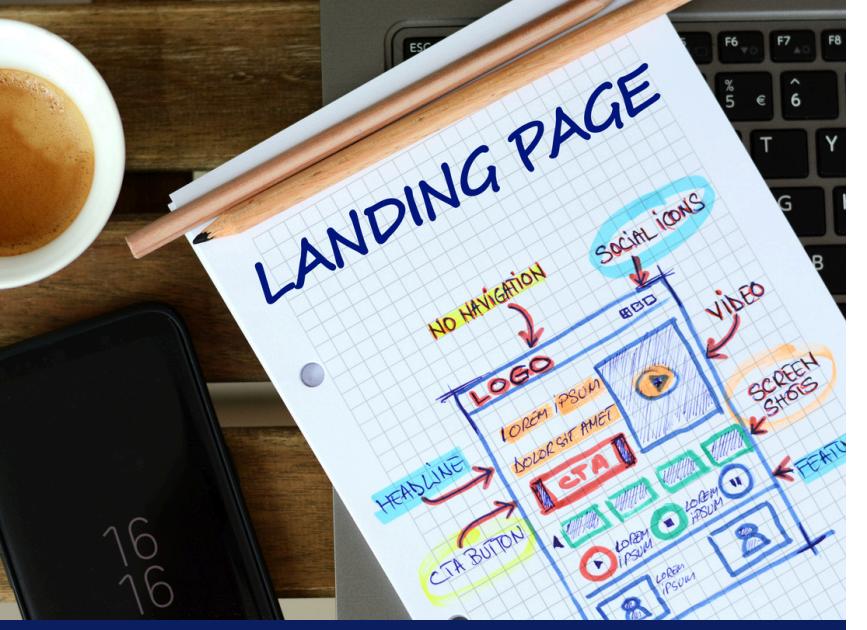


クリエーティブ 動画・静止画



動画
Innovation Lab

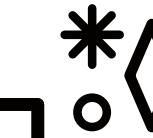
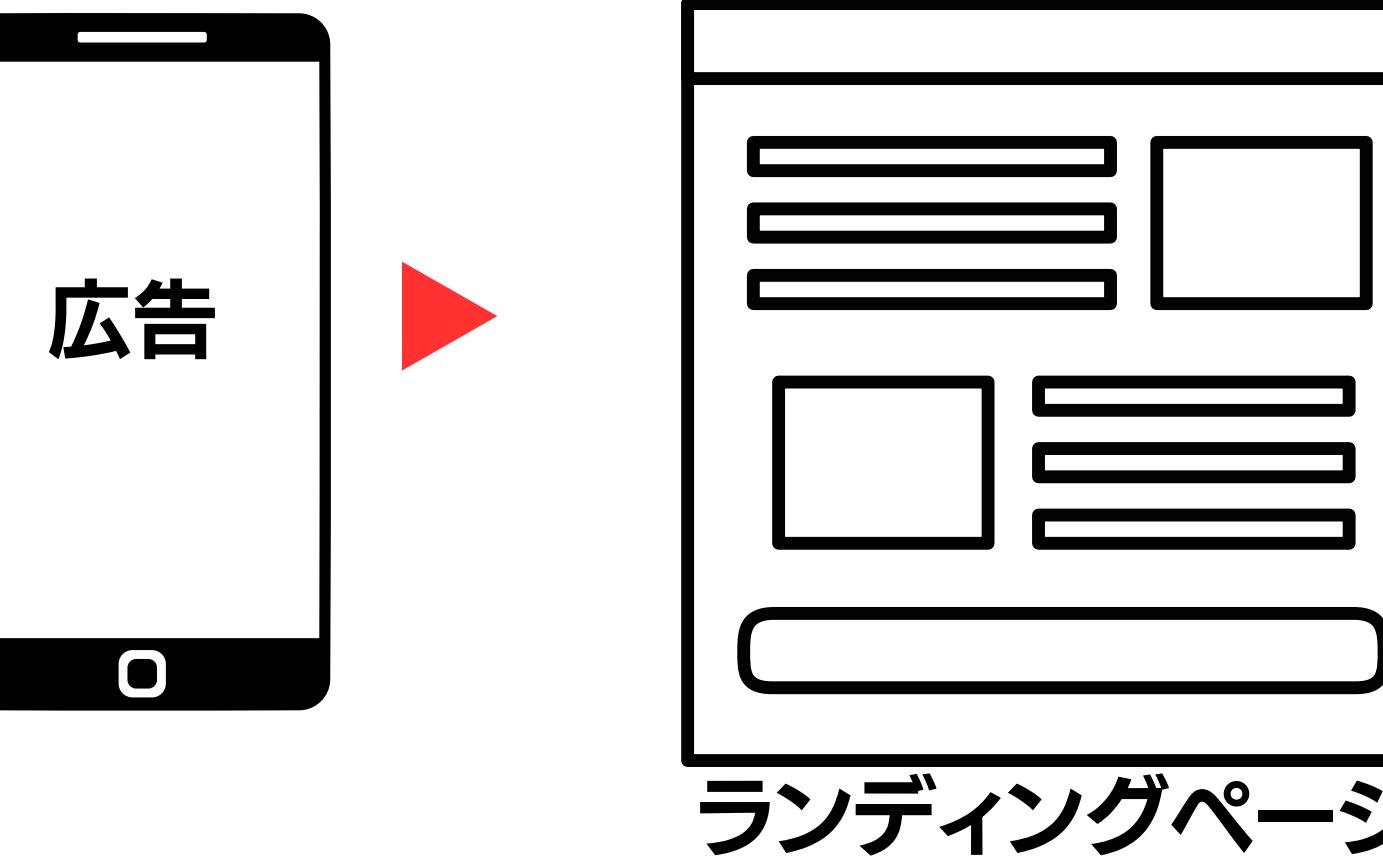
- ・バナークリエーティブ
- ・動画クリエーティブ
- ・ランディングページ連動クリエーティブ



ランディングページ の重要性

ランディングページは、ユーザーが最初に訪問するページを指し、キーワードの検索結果や広告をクリックしたユーザーの「着陸」(Landing) 先のようなイメージで扱われるページです。ランディングページは、Web広告の受け皿としての役割が大きいですが、その理由のひとつとして、ブランドの世界観を保ちつつ訴求力を強化する効果が期待できることがあげられます。また、ランディングページは、1ページでクロージングまで完結できるため、独立したページとして効果検証しやすいとされています。

広告(有料)から訪問して、最初に見てもらう内容が わかりやすくなないと成果はあがらません!



ランディングページの、7つの要素

- キャッチコピー&アイキャッチ画像
- CTA(アクション喚起)ボタン
- 導入文
- 商品やサービスの情報
- メディア掲載実績・体験談など
- よくある質問・導入の流れ
- 入力フォーム

これらの要素を組み合わせることで、効果的なランディングページを作成することができます。

LP制作の課題を解決



これまで、ランディングページは制作コストがかかり検証に時間がかかり、改善にまたコストがかかると言う現実がPDCAの理想とか離れていました。

当社はランディングページソリューションを有しており、低成本に高速にランディングページを制作しヒートマップ等を用いながら改善のプロセスを加速可能です。

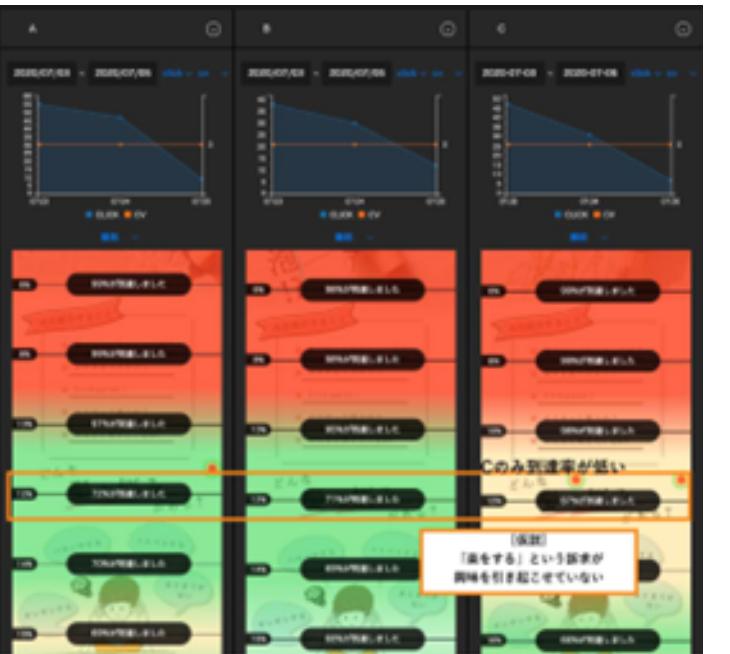


LP
Innovation Lab

ランディングページ ソリューション

安価に、PDCAを行うことが可能

- ・写真等の提供があれば数日でLP完成
- ・複数の表現を作りたい放題
- ・独自ドメイン可能
- ・広告媒体別にLPを用意 効果検証可能
- ・ヒートマップで検証可能
- ・広告とLPの組み合わせを検証



従来、ランディングページはWEB制作会社で30万～100万円程度の費用をかけて構築が一般的でした。そのうえ、出来上がったランディングページの「良い」「悪い」が検証できないことも。。。

インターネット広告の成果を高める上でCVR（コンバージョン率）向上は命です。そこで、私たちはランディングページを安価で制作しつつ、成果を出し続けられる究極のデジタルマーケティングプラットフォームとしてランディングページソリューションを提供しています。

LPはPDCA型へ

DMIL式
LPメソッド

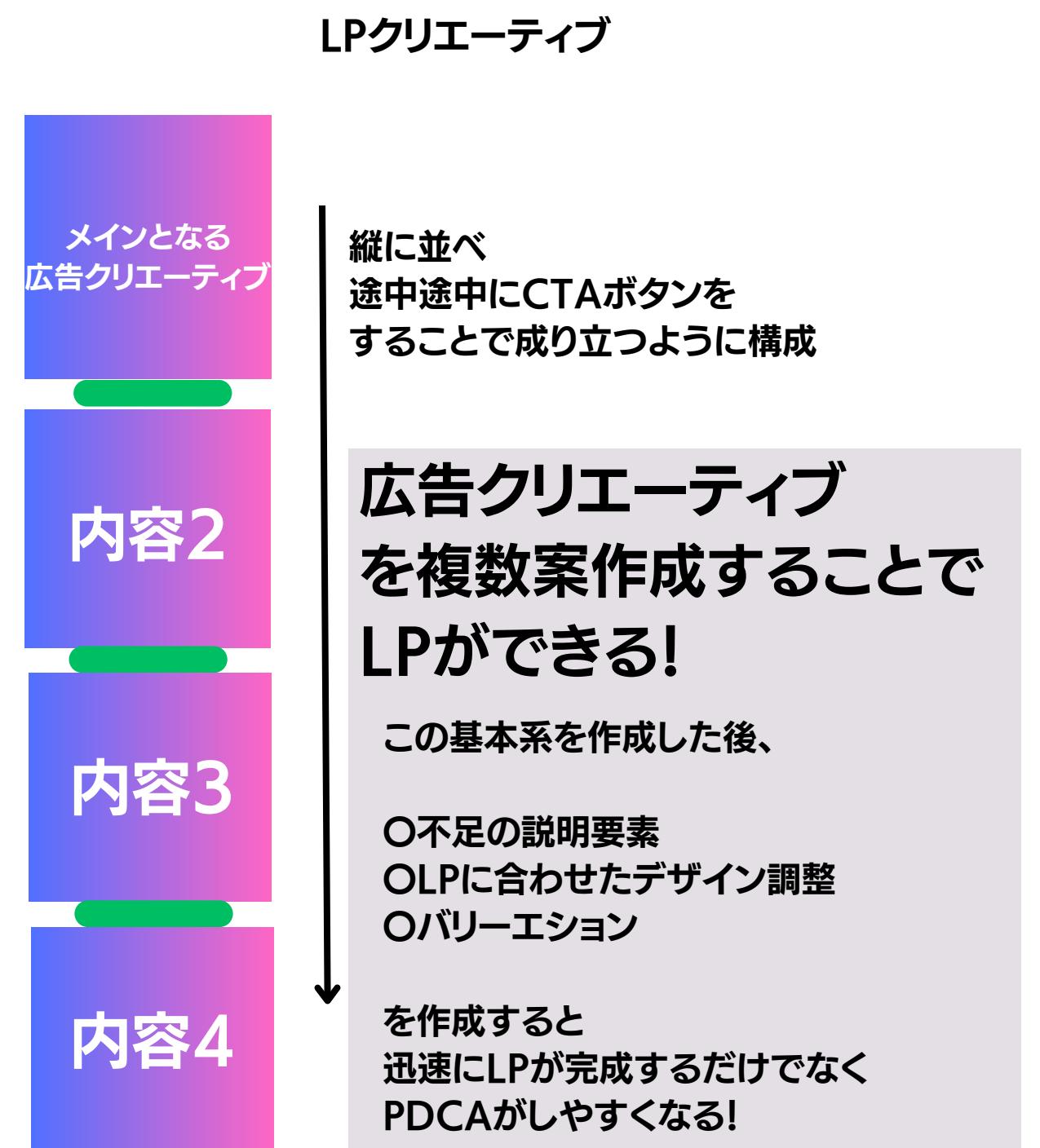


広告クリエーティブとランディングページを同時にPDCAする

広告クリエーティブとランディングページは全く別物、別動きをするのではなく

広告クリエーティブを作りながらランディングページを組み立てる!

まず1080×1080pxで広告クリエーティブを複数作成し、ターゲットへの訴求内容を整理



LPはPDCA型へ

DMIL式 LPメソッド

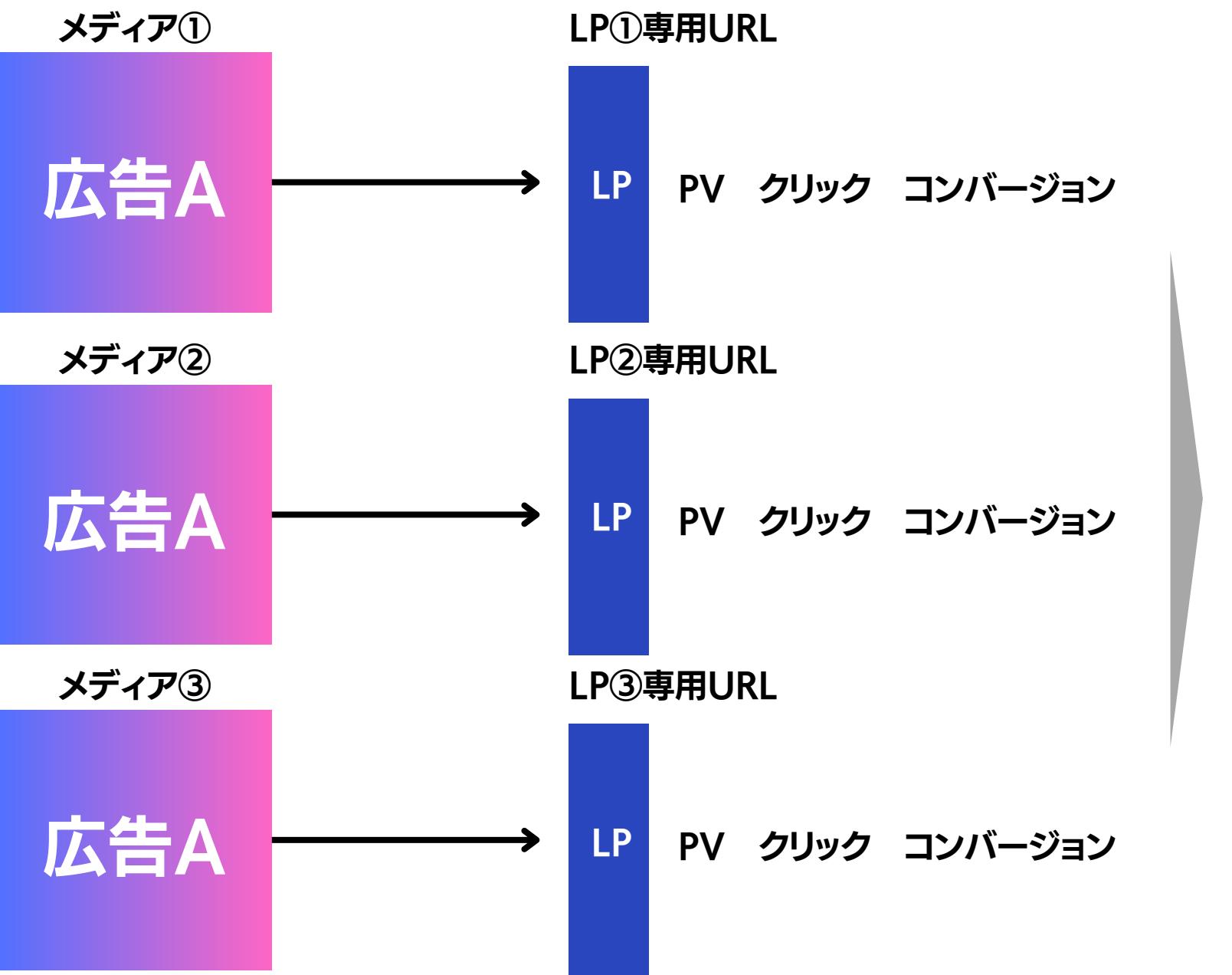


広告クリエーティブとランディングページを同時にPDCAする

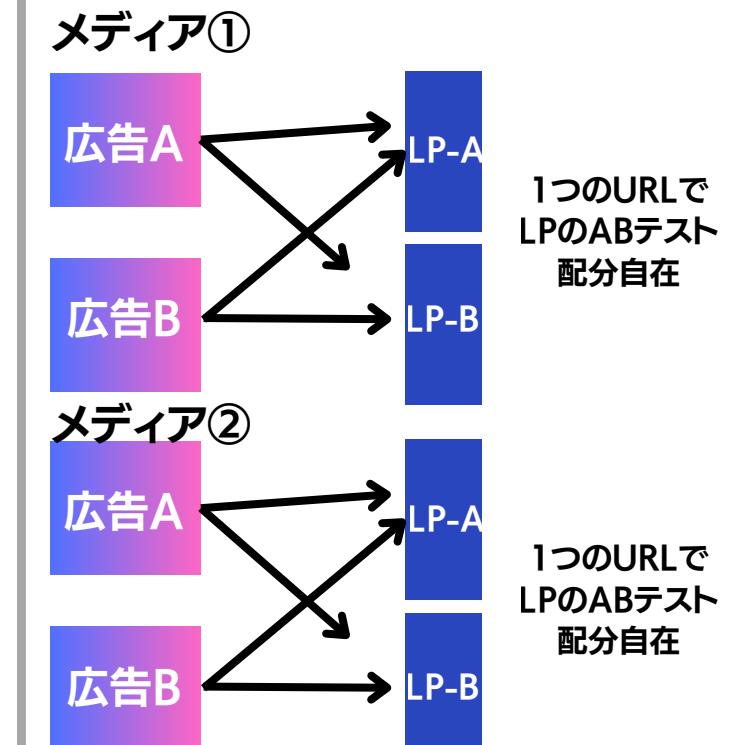
媒体別にランディングページのPVやCTAクリックを分析する

従来の分析方法は1つのランディングページ(URL)に対してパラメータをふるなどで分析をしていますが
これでは、媒体ごとの特性や成果が見えてこないことがあります。
また分析に手間取る分 改善のスピードが減速することになります

媒体別の成績がわかりやすくなる!

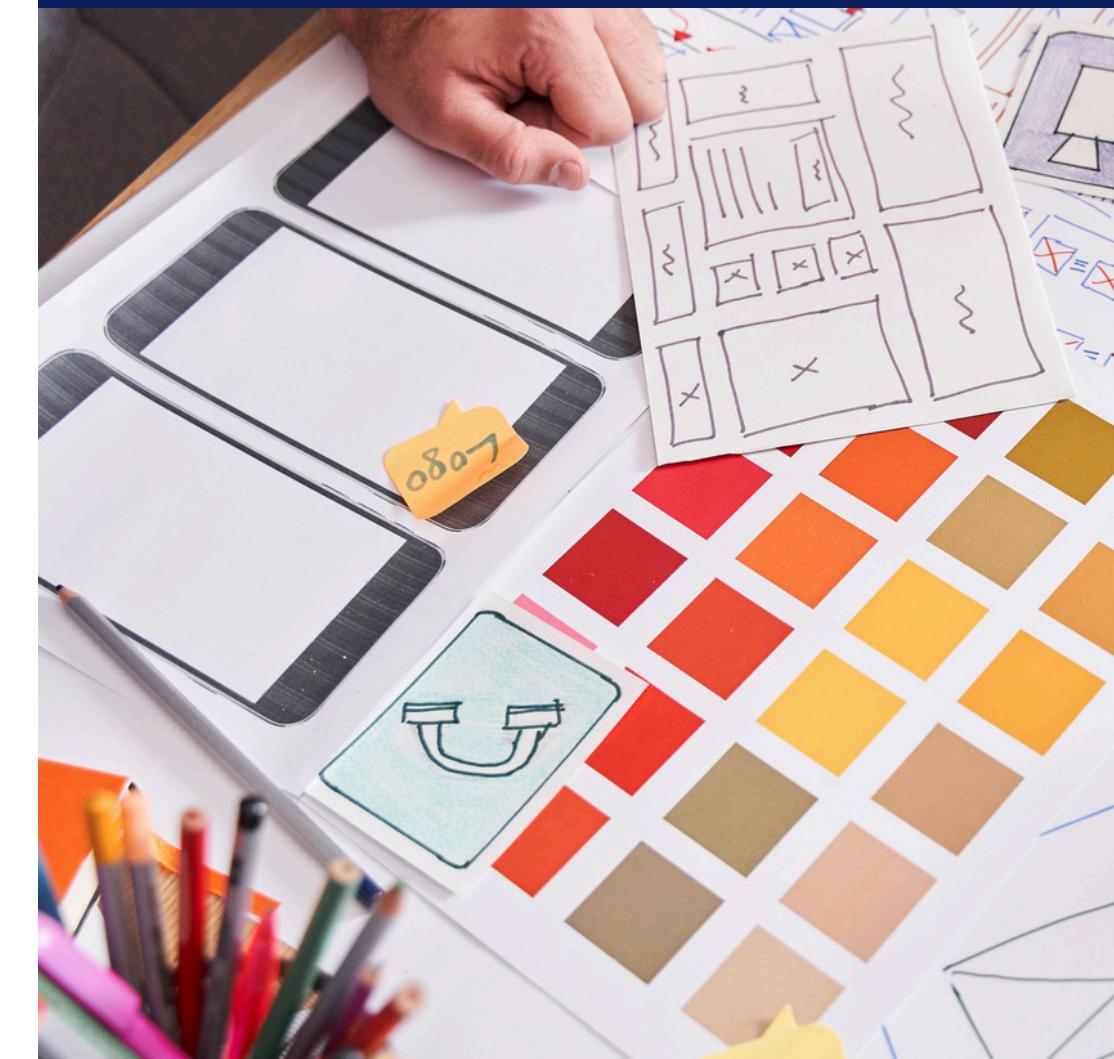


さらに活用すると
PDCAが高速化



LPはPDCA型へ

DMIL式 LPメソッド





オンラインストア構築・運営支援

EC構築はshopifyにリソースを集中



EC
Innovation Lab

デジタルマーケティングイノベーションラボ
の総合力で
オンラインストアの業務支援をサポート

オンラインストアをスピーディに立ち上げ、短期間の営業開始へ！
オンラインストアの初期構築を行います。



EC
Innovation Lab

オンラインショップは 開業してからが命

初期構築費ではなく月額（サブスク）型で支援

- ・世界的ECカートシステムSHOPIFYを利用
 - ・初期の構築はスピーディに行い
- 販売活動をしながら販売戦略、サイトの表現強化、カテゴリー区分けの変更など適宜実行
- ・SHOPIFYを利用してMETA、Googleのショッピング連携が容易
 - ・将来的な拡張（多言語、越境）も視野に入れつつローコストに構築
 - ・マーケティング視点での運営支援（コンサル）

並走型で成長を支援

オンラインストアは初期構築よりも販売しながら「改善」「改善」「改善」を行うことが重要です。そのため、初期構築や開業までの時間は極力ライトにしながら、御社専門チームを構成し毎月パワーアップを図る取り組みを提唱しています。

◆マーケティングコンサルを中心に◆クリエイティブ担当◆サイト制作担当が3者と定例会を実施し長期視点でサポートします。



ECこそPDCA型へ

並走型

EC開業支援





EC
Innovation Lab

オンラインストアの業務 支援を月額制でサポート

月額（サブスク）型で支援

- ・ ECカートの維持管理（カート利用料金含む（shopifyスタンダードプラン））
- ・ 付随アプリ1つ付
- ・ CRM発信（LINE、shopifyメールでのメールマガジン）月10回上限
- ・ ランディングページソリューション利用可能
- ・ 広告用バナー、サイト用画像、動画制作など月間10種制作
- ・ LINE公式アカウント利用料（ライトプラン）を含みます
- ・ Instagram運用代行（月間8回投稿代行）

オンラインストア立ち上げ（込み）

オンラインストアをスピーディに立ち上げ、短期間の営業開始へ！オンラインストアの初期構築を行います。

【ポイント】

販売商品登録作業はクライアント様に行っていただくことを条件に「安く」「早く」構築可能

初期構築に付随する作業もセット

（Facebookコマース設定、Googleコマース設定、Googleアナリティクス設置、LINE公式アカウント開設）



ECこそPDCA型へ

並走型

EC開業支援





広告で新規客を集め
CRMでいかに育成するか



CRM
Innovation Lab

コンサルタント領域は CRM支援に集中

広告により事業成長を促すためには、広告を「投資」として新規客を呼び込み、CRMにより緻密にLTVを向上させる必要があります。

当社はクライアント企業の事業に合わせたCRMツールを選定し、企業内でCRM活動が定着できるよう支援しています。

LINE

HubSpot



SNS
Innovation Lab

ソーシャルメディア運用 サポート

CRM同様にSNS活用は今や企業活動にはなくてはならない情報発信手段です。ニーズの高まりに合わせて、スタッフおよび、ツールの増強を行いました。

XやInstagramでのキャンペーン企画、運営

キャンペーン単発でのご相談も承っております。

Googleアナリティクスなどではわからない真の課題発見ソリューション

消費の中心である「子育て世代」の生の声を聴き
御社のサイトを評価してみませんか？



ユーザビリティテスト

当社は「子育て世代」をネットワークしており、短期かつ安価にWEBサイトのユーザビリティテストが可能です。
WEBサイトは■わかりやすさ■操作性が命です。

ユーザビリティテストを通して、御社のサイトに真正面から「文句」を言わせていただきます。

プラン例 8万円プラン

子育て世代の方 3名程度+未婚等1~2名

ユーザビリティテストを行い、サイトの「わかりにくかった点」

場合によっては「商品」に関して率直な意見を述べた報告書を作成



主な実績や取り組み

デジタルマーケティングイノベーションラボ株式会社

地方の特産物の食品通販（EC）を チーム支援で成長軌道へ

とある地方の特産物のオンライン販売の販売促進を担当、クリエーティブデザイナー、WEB制作会社とチーム（JV）を形成し高度な支援を行っています。（現在進行形）
着実に成長しており、更なる拡大へ定期ミーティングも行っています。

大手食品メーカーのTwitterの中の人 &キャンペーン事務局

あとある大手企業のTwitterの中の人対応を行っています。フォロー＆リツイートキャンペーンなども頻繁に行っており、当社で企画制作したキャンペーンは非常にエンゲージメント率も高く評価をいただいている。

特色のある住宅メーカーの販売促進支援

せっかく、こだわりがある家づくりをされているのにHPやパンフレット等にその魅力が詰め込まれていなかった住宅メーカーのサポートを行っています。

Instagramアカウントの分析や資料ダウンロードなどリード獲得導線の改題改善を一つ一つ行っています。

マスメディア企業とデジタル広告商品開発し共に成長へ

地方のマスメディア企業はデジタルによる収益源を模索しているところも珍しくありません。
メディア企業だからこそ取材力、信用力は宝です。
この資産を活かしたタイアップ広告企画は魅力的です。
弊社とともに広告プロダクトを開発し共にこの領域を成長させていっている企業があります。

キッチンスタジオ兼 料理教室

当社は食品メーカーのお得意様が複数あることもあり、ちょっとしたレシピ動画の撮影が可能なキッチンスタジオも併設しています。
ここを利用して料理教室も開催しており大変好評をいただいている。

YouTubeチャンネル成長ニーズ

近年、企業様で運営の「YouTubeチャンネルを成長させたい」というご要望、ご相談が増加傾向です。
YouTubeディスカバリー広告を実施することショート動画の制作とYouTubeショートやInstagramリール、Twitterに投稿の代行を請け負いチャンネル登録者数と視聴数の増加をお手伝いしています。

チームの紹介



山口 ユウジ
代表取締役CEO

株式会社オンワード樫山でマーチャンダイザーを経験後、2003年株式会社電通西日本に入社。大手移動体通信などの担当営業経験、株式会社電通ダイレクトマーケティングビジネス局に出向、帰任後デジタルマーケティング担当として、数々の案件を成功に導く。2019年4月に独立しデジタルマーケティングイノベーションラボ株式会社を設立。インターネット広告の運用やCRM、SNSに関するコンサルティングを行う。

現在、デジタルマーケティングの第一人者として、広島を拠点にしながらも東京や中国四国の多くの案件をサポート中。

伊藤圭介
中小企業診断士
デジタルマーケティングイノベーションラボ取締役CFO
伊藤経営支援工房LLC代表
元NTTデータ
元日本郵政
デジタルマーケティングイノベーションラボ創業メンバー

鈴木優里
SNS広告運用スペシャリスト
元アライドアーキテクツ

アライドアーキテクツにて広告部門立ち上げから関与。ダイレクトマーケティング系の案件でSNSメディアでの実績多数

井上有香
アナリスト

奥田有莉
エバンジェリスト

吉野奈々
エバンジェリスト

山口李沙
取締役CAO
広島県地域通訳案内士
マイクロソフトオフィスエキスパート資格

平山久太郎
マーケティングスペシャリスト
元アライドアーキテクツ

キャリアスタートは楽天。
アライドアーキテクツでは広告事業等収益の柱となる部門のリーダー。

折出奈津子
コピーライター
元アルフォックス

石井香織
エバンジェリスト



会社概要

デジタルマーケティングイノベーションラボ株式会社
Digital Marketing Innovation Lab.Co.LTD

代表取締役 CEO 山口祐司
取締役 CFO 伊藤圭介（中小企業診断士）
取締役 CAO 山口李沙

設立 2019年4月1日
資本金 3,000,000円
本店 広島市西区高須2-3-39 DMIL 1F
東京 港区南青山3-1-36青山丸竹ビル6F

事業 デジタルマーケティング事業

- ・マーケティングの戦略立案・実行・改善
- ・戦略コンサルティング
- ・インターネット広告運用代行
- ・マーケティングPDCAリソース提供
- ・ウェブサイト制作・改善ディレクション
- ・インターネットメディア事業
- ・Eコマース事業