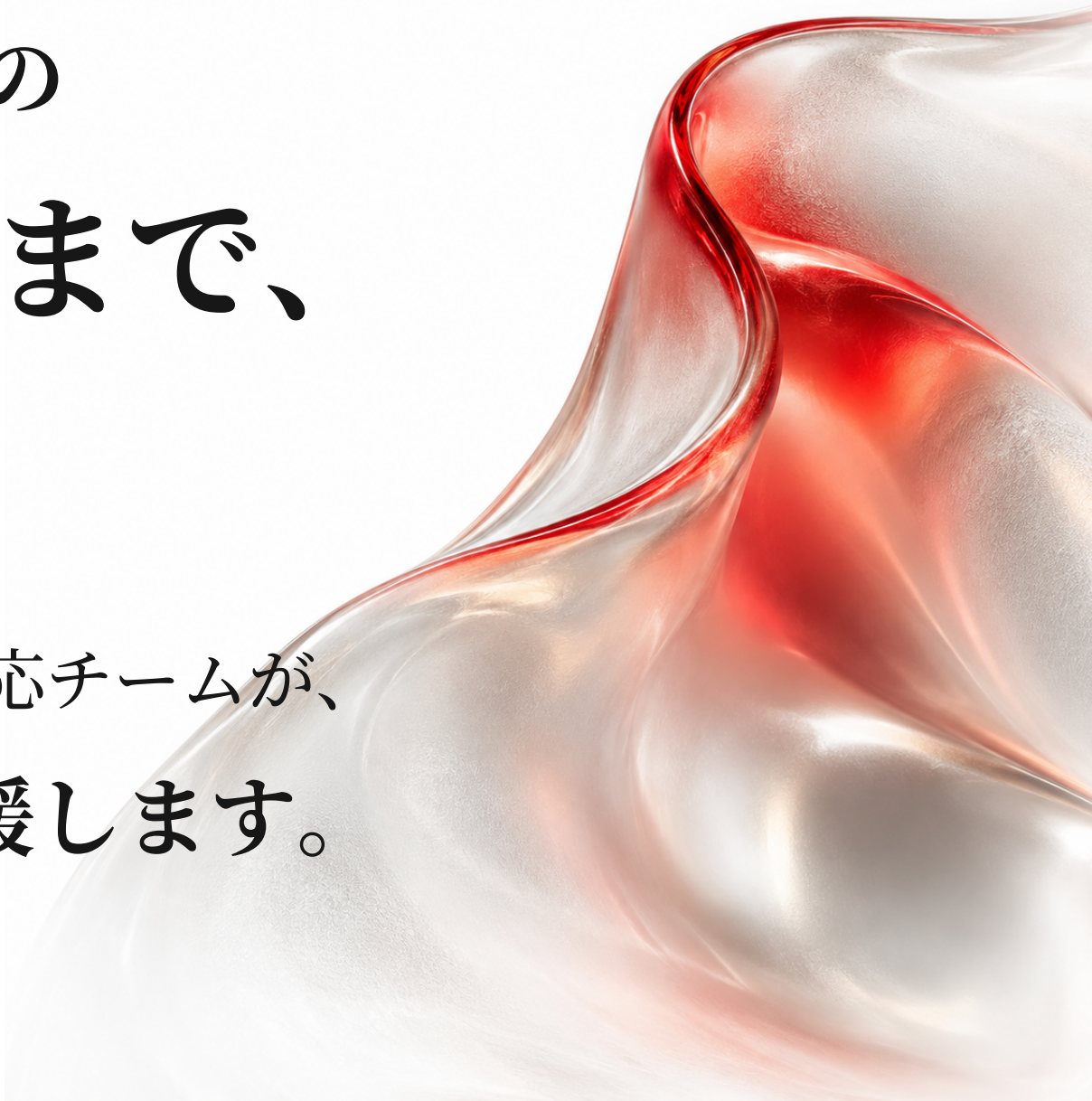
ToBeDigital

2026.09

Webマーケティングの
戦略から運用まで、



少数精鋭・ワンストップ対応チームが、

さらなる成長をご支援します。

少数精鋭で、貴社事業に深く向き合う。

戦略から実行・改善まで、一貫して支えるマーケティングチーム。

社名	トゥービーデジタル **株式会社TOBE DIGITAL** TOBE DIGITAL Inc.
設立	2023年9月
代表者	代表取締役 戸邉 雅義
所在地	〒108-0014 東京都港区芝5-36-4 札の辻スクエア9F（港区産業振興センター内）
事業内容	マーケティング戦略／広告運用／CRM支援 EC構築・運用／Webサイト・クリエイティブ制作 計測・分析
従業員数	6名（フルタイム・パートタイムの合計）
資本金	990,000円
取引銀行	三菱UFJ銀行／きらぼし銀行／GMOあおぞらネット銀行

パートナー認定・参加

Google Partner ／ LINEヤフー Sales Partner
Amazon Partner Agency Program



代表取締役

戸邉 雅義

Webマーケティングの実務経験

20 年超

早稲田大学卒業後、TVCM制作会社へ。CAサーチ（現サイバーエージェント）でWebマーケティングのキャリアを開始。英WPPと電通の合弁会社を経て、電通グループ（電通、ネクステッジ電通、電通デジタル）で13年、アドテク企業（A1 Media Group）で5年、実務・経営に従事。2023年にTOBE DIGITALを設立。

Webマーケティングを、ひとつにつなぐ。

広告・CRM・認知・EC・制作・分析まで、相談先を一本化。

相談先は、ひとつ。 ToBeDigital **Webマーケティング全領域に対応**

検索・ディスプレイ広告
Google・Yahoo!で集客

SNS広告
SNSで認知・獲得を促進

LINE・CRM
顧客との関係づくり

動画・Web CM・地上波CM

ECモール運用
Amazon・楽天の販売支援

自社EC構築・運用
Shopifyで売れるお店に

Webサイト制作
Studioで企画から制作まで

GA4・計測・分析
データから改善へ

少数精鋭・ワンストップ対応だから。

コストを抑える
自社チームで一貫対応し、
重複する費用を抑える。

やり取りも減らせる
窓口を一本化。
説明や連絡の負担を軽減。

成果が出やすい
全領域（フルファネル）で、
優先度の高い施策から実行。

ToBeDigital

全体最適が、成長の可能性を広げる。

目標達成に必要な施策を、ファネル全体から選ぶ。

部分最適

施策を先に選ぶ。

選んだ手段の中で、
予算・目標を設定。

↓

施策の中で改善。

課題の本質を見失い、
成長が頭打ちになるリスク。

伸び幅が限られやすい

VS

全体最適 TOBE DIGITAL

目標・予算から逆算。

全ファネルから、目標達成への優先度を判断。

認知	興味・検討	購入・申込	継続・ファン化

優先度の高い領域に、必要な施策を集中。

ワンストップで実行・検証し、施策と配分を見直す。

成果が出やすい。伸び幅も大きい。

20年超

Webマーケティング経験があるからこそ、
少数精鋭で、フルファネルマーケティングを実現。

成果を支えるのは、チームのつくり方。

一貫した対応、深い事業理解、経験に基づく改善。

ONE

TEAM

自社で一貫対応

業務委託・外注に頼らず、目的や情報をチーム内で共有。費用を抑えながら、全体最適の視点で施策を実行します。

※TVCMなど一部のクリエイティブ制作を除きます。

4 社／人

平均担当社数

担当社数を絞る

1人あたりの平均担当社数は4社。商品・サービス・事業を深く理解し、全体最適・フルファネルの視点で成果を追求します。

3 回／週

全クライアント対象

全案件を社内レビュー

月・水・金 ｜ 社長 × 担当者

全クライアントの進捗・課題・解決策を社内で議論。豊富な実務経験から得た糸口を分析と施策に反映し、着実に推進します。

課題に向き合い、事業を動かす。

広告の改善から、売れる仕組みづくりまで。

01 キッチンツール

月商 約80万円

最高900万円へ



モールECの商品ページ・売場・販促と、
広告の媒体構成・運用を改善。

02 アパレル専門求人サイト

CPAを50%に

応募数は毎年増加



配信データの継続分析、広告の改善、
新たな手法のテスト・最適化を実施。

03 オンラインプリント

受注0件から

毎月の受注へ

導入前6か月間の受注0件から改善。



見積後の連絡を、メール・電話からLINEへ。
登録・見積の導線を見直し、受注につなげる。

04 冷凍食品

ゼロから、

ブランドを構築。



商品・ブランド開発、製造、販売戦略から、
Web CM・試食イベント、物流・EC運用まで。

媒体との連携力を、お客様の成果に。

プラットフォームのサポートと、TOBE DIGITALの実務経験を掛け合わせます。

Google Partner 認定

LINEヤフー
Sales Partner 認定

Google・Yahoo!の
サポートを、運用に活かす。

- 媒体と連携した広告運用・改善
- 課題解決の視点を施策に反映
- 日々のマーケティング活動を支援

認定パートナーとして、
お客様のマーケティング活動を支えます。

Partner Agency Program 参加

販売開始の
スタートダッシュに差がつく。

直接出店よりも、多くのメリットを。

TOBE DIGITAL経由のお申し込みで

- Amazonの営業担当がつく可能性がある
- 売上拡大に向けた支援の機会
- 招待制セールへの参加機会

※担当者のアサイン・支援・セール参加は、
Amazon側の判断や条件によります。

一貫した対応と、深い事業理解が信頼に。

お客様の事業を、一緒に考えるパートナーとして。

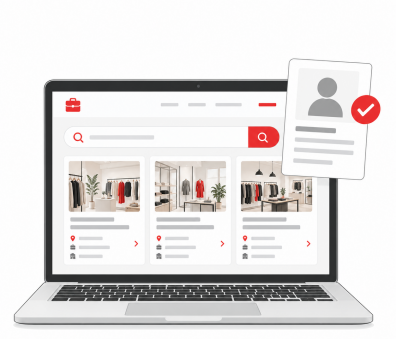
SaaS事業者様



目的が伝わっているから、説明し直す手間がない。

広告運用から、Googleアナリティクス・GTM・Search Consoleの計測環境整備、LPのラフデザイン・構築まで一貫して対応。専属メンバーが目的を共有しているので、説明し直す手間がなく、意図に沿った仕上がりになります。

求人媒体運営企業様



広告の枠を超えて、売上を考えてくれる。

7年以上のお付き合いです。広告運用だけでなく、求人媒体の売上を最大化する施策を領域を問わず考えてくれます。他の広告会社ではなかった経験で、TOBE DIGITALは特別なパートナーです。

キッチンツールブランド様



まるで、同じ会社のメンバーのような存在。

商品のPR、新商品の認知拡大、ECへの集客広告、LINEによるCRMまで1社で対応。複数社に依頼する必要がなく、当社への理解も深いため、社長からの信頼も厚いです。同じ社内のメンバーと話しているように感じます。

※イラストはイメージです。

まずは、課題をお聞かせください。

どんな小さな課題感や
ご相談でも構いません。

ぜひお気軽にご相談ください。

お問い合わせはこちらのメールへ

tobe@tobedigital.co.jp

ご相談の内容と、会社名・お名前をお送りください。
TOBE DIGITALが、一緒に考えます。