



THE MOLTS

会社案内

COMPANY GUIDE



- 私たちについて
- クライアントの声
- サービス
- 提供スタイル、料金
- 実績
- 会社情報



私たちについて

クライアントの声

サービス

提供スタイル、料金

実績

会社情報



私たちについて

Result Driven.



事業成長のために、あらゆるプロが集いました。

THE MOLTSは、どこまでも成果にこだわるデジタルマーケティングカンパニーです。

デジタルマーケティングで事業成長を提供

THE MOLTSでは様々なデジタルマーケティングのプロフェッショナルが集まっている強みを活かして、マーケティング支援の提供と事業開発を行っています。

5つの支援領域

20以上の専門テーマ

戦略&プロジェクトマネジメント	BtoBマーケティング, マーケティング組織開発, 総合マーケティング伴走など
デジタル集客	リスティング広告, ディスプレイ広告, SNS広告, 運用型広告, 広告効果測定など
サイト改善	CVR改善, コンテンツマーケティング, コンテンツSEO, オウンドメディア, LPO・A/Bテスト, EFOなど
顧客関係構築	SFA, MA・メールマーケティングなど
データ測定&分析	CMP導入支援, GA活用支援, マーケティングデータ基盤構築, GTM, アクセス解析, アプリ分析など

クライアントに成果を提供

私たちは単にデジタルマーケティングを提供するのではなく、「事業成長」を提供する支援会社として至極真っ当な在り方を徹底し、クライアントに成果を提供し続けてきました。

2016年3月から2025年6月までの累計概算支援実績

累計支援企業	累計プロジェクト	累計売上創出
800 社以上	1,000 件以上	4,200 億円以上

これまで携わってきた企業

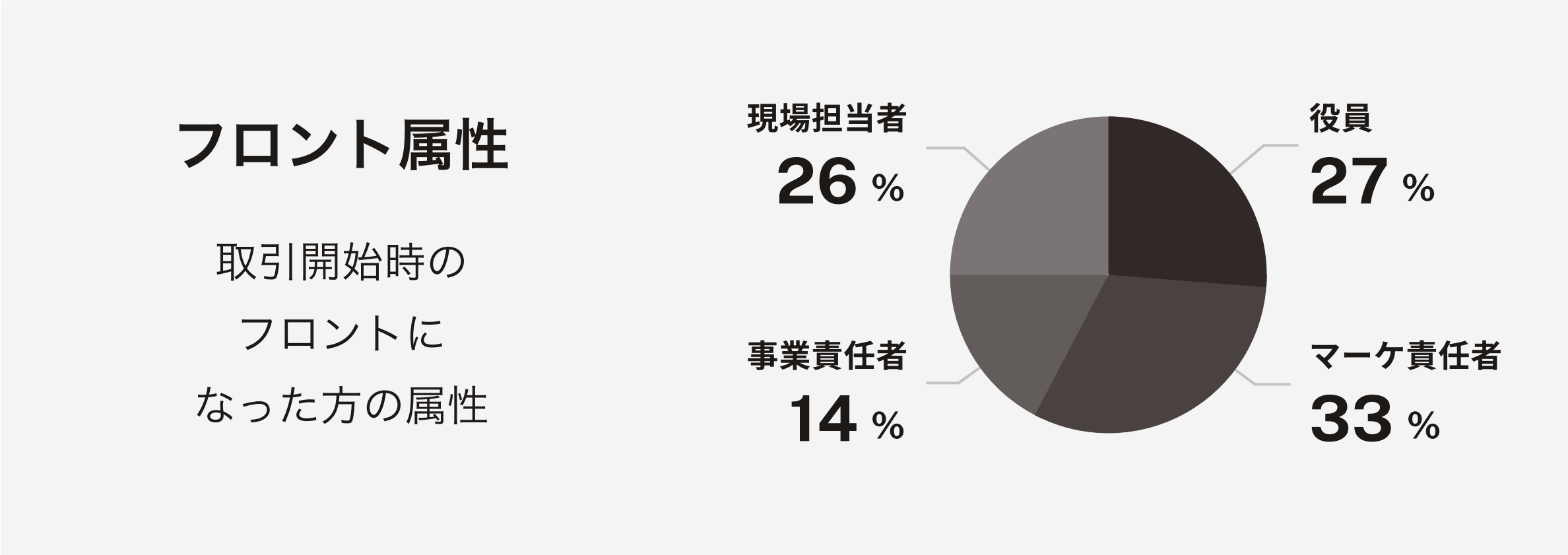
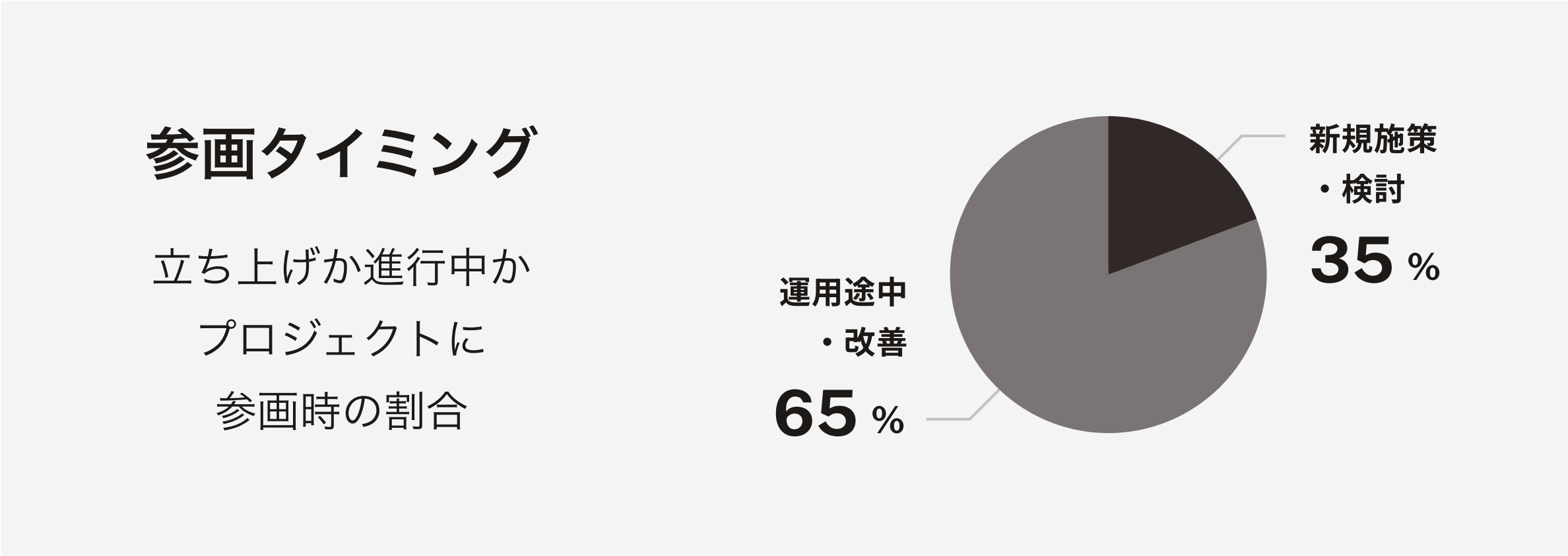
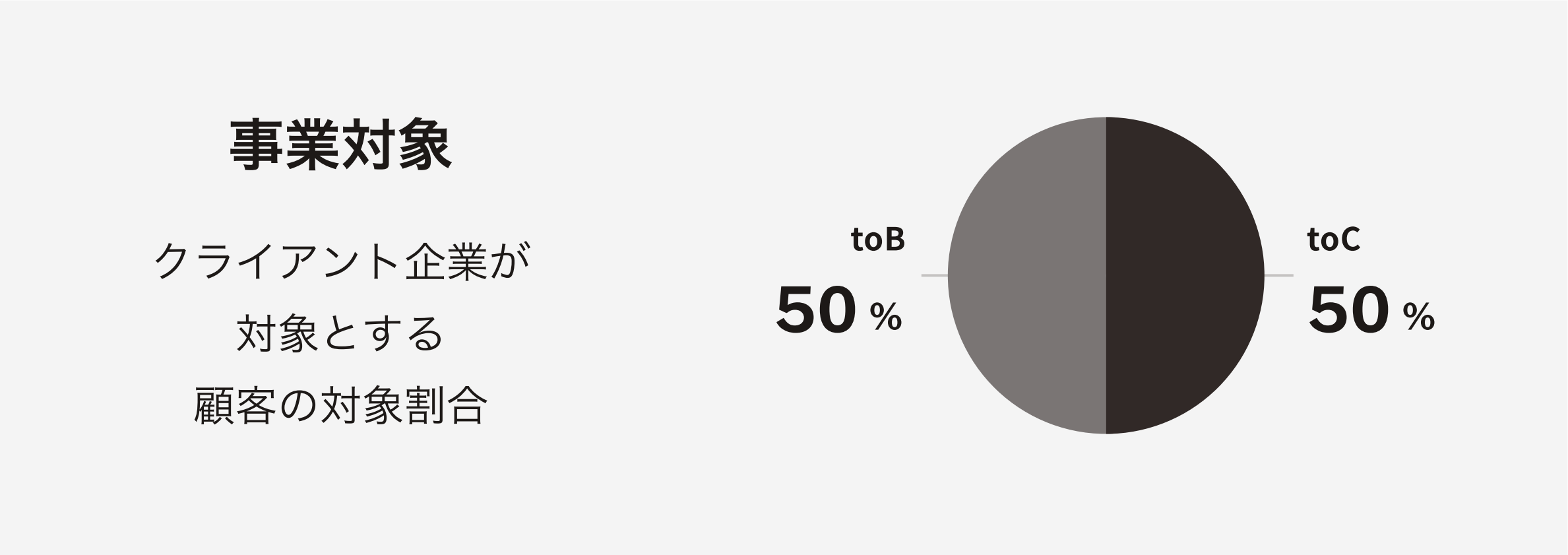
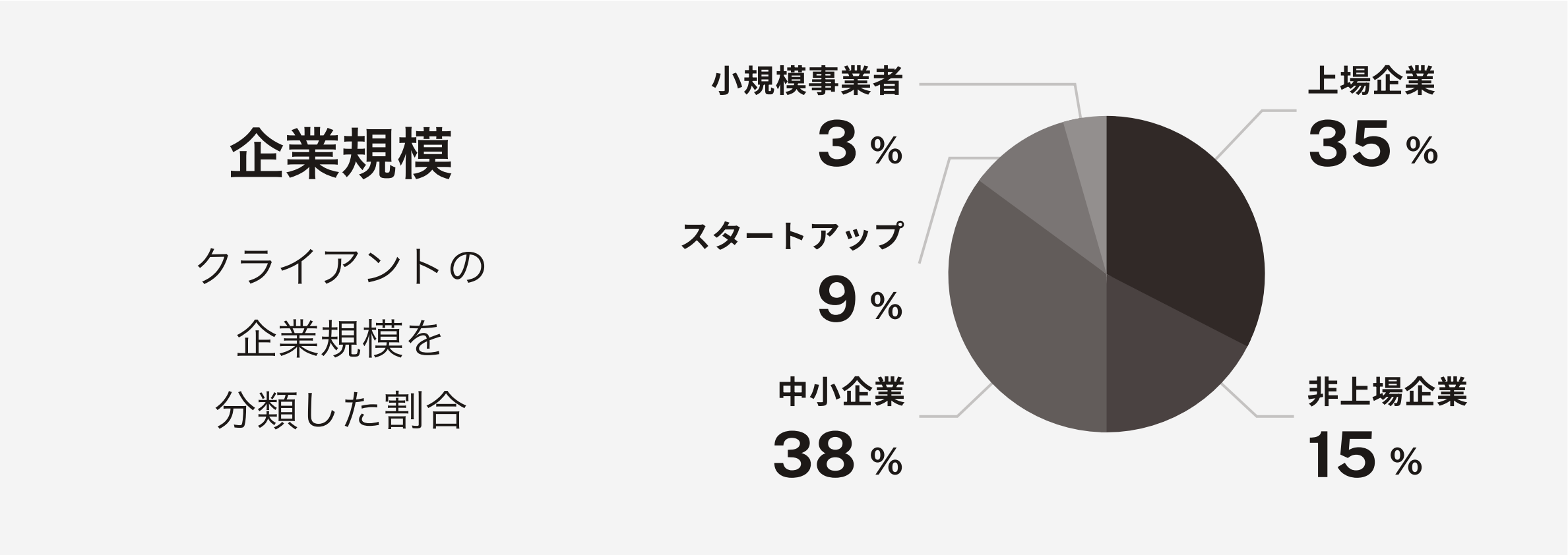
相談内容の傾向

漠然とした事業課題から具体的な施策実行まで、様々なお問い合わせをいただいています。

総合	
BtoBマーケティング全体の設計から実行まで包括的に支援してほしい	マーケティング組織を立ち上げて持続的な成長基盤を作りたい
オンライン施策全般を見直してリード獲得を最大化したい	複数の広告媒体を統合的に運用して効果を最大化したい
Webサイト全体のパフォーマンスを向上させたい	全体的にサイトを改善しCVRを向上させたい
抽象的	具体的
広告効果を改善してCPAを下げたい	GTMを使ってイベントトラッキングを実装したい
サイトからのコンバージョンを増やしたい	EFOを実施してフォームの離脱率を下げたい
データ分析を活用して意思決定したい	SalesforceとMAツールを連携させたい
単体	

支援企業の傾向

企業規模、参画タイミング、事業対象に縛りはなく、成果を見ている経営者や事業責任者がメインです。



5つの特徴

事業成長を提供するために、組織構造からカルチャーに至るまで、一人ひとりが強くなる在り方を採用しています。

1

事業成長を軸にした
フルカスタマイズな提案

2

幅広い観点でバリューを
検討できる環境

3

クライアントの期待値の
高さによる価値観の醸成

4

パフォーマンスを最大化させる
社内のカルチャーや仕組み

5

メンバーに求められる
最低限の水準

5つの特徴

1

事業成長を軸にした フルカスタマイズな提案

私たちは、決められたパッケージでの提案を行いません。それは、企業によって相談の背景が異なり、その時々で事業成長に必要なことが異なると考えているからです。そのため「営業チーム」「支援チーム」といった役割分担をせず、プロフェッショナルが自ら相談を受け背景をくみ取り、提案から支援までを一貫して行います。



5つの特徴

2

幅広い観点でバリューを 検討できる環境

THE MOLTSには、デジタルマーケティングに関する幅広い領域のプロフェッショナルが集まっています。成果を提供するために重要なのは「特定の領域で何ができるか」ではなく「クライアントにとって、今何がベストなのか」。それを社内で相談し合える環境を作ること、総合的な観点から、事業成長に基づいた提案をしています。



5つの特徴

3

クライアントの期待値の 高さによる価値観の醸成

私たちはデジタルマーケティングの支援を通して、事業成長や成果を提供する「Result Driven.」な組織です。このように宣言している以上、クライアントから求められるものは常に「成果」になります。クライアントからの期待値が高いからこそ、メンバー全員がResult Driven.であり続けられる環境が、自ずと形成されています。



5つの特徴

4

パフォーマンスを最大化させる 社内のカルチャーや仕組み

THE MOLTSでは、成果を最大化できるチームでプロジェクトに挑むため「リソースが空いているから」という理由でメンバーをアサインすることはできません。またこのようなカルチャーを支えるため、メンバーはチーム全体の売上やコストを気にする必要はなく、自身の収支のみを管理すればよいといった仕組みを、徹底して作り込んでいます。



5つの特徴

5

メンバーに求められる 最低限の水準

THE MOLTSでは、メンバーが自分自身の収支を組み立てる「独立採算制」を採用しています。各々が中長期に渡って生存し続けるために、売上や原価をどう管理するのかを考えなければいけません。メンバーに求められる「当たり前」の水準を高く保つことで、クライアントと同じ目線で事業を見ることができる力を養っています。



私たちについて

クライアントの声

サービス

提供スタイル、料金

実績

会社情報



選ばれる理由

成果に満足いただくからこそ、プロジェクトが継続したり、他社に紹介され続ける。
THE MOLTSは、この当たり前の連鎖を生み出し続けています。

クライアントの成果実感度

約 **90.1%**

プロジェクトの期間は半年前後に定めることが多いものの、その多くは継続や追加のご依頼を希望していただいています。成果に繋がっているからこそ、最長で5年、平均して約1年に渡り、プロジェクトに関わり続けています。

クライアントの推奨率

約 **88.7%**

プロジェクトが半年以上継続したクライアントに対して「その領域において知人から相談があった場合、THE MOLTSを紹介したいと思いますか？」というアンケートをとった結果、約90%のクライアントが「はい」と返答しています。

※2022年にn数141名に対して実施した「顧客企業調査」より

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



THE MOLTSにはBtoB新規事業立ち上げをご支援いただき、ボトルネックのお問い合わせ件数を周囲がびっくりするくらい伸ばしてくださり感謝しています。アドバイスに留まらず深くプロジェクトに入り込み、耳の痛いような課題も共に追究し伴走してくれたおかげで大きな成果を得られました。



株式会社ウィルオブ・ワーク

マーケティング本部 / 責任者



新規事業の立ち上げからグロースまで幅広くご支援いただきました。守備範囲が広い一方で、より適任の外部パートナーを快く紹介してくださるバランス感が心強かったです。成果創出に向けてゼロベースで伴走し、一緒に考えてくれる貴重なパートナーです！



株式会社カリーグズ

経営者・役員



社内で知見が乏しい領域にチャレンジする際、THE MOLTSには多様なプロフェッショナルが揃っていることが心強く、気軽に相談できたのが大きな支えでした。施策立案ではメリットだけでなくリスクも丁寧に教えていただき、投資対効果を踏まえた意思決定を素早く行うことができました。



株式会社FLUX

執行役員 VP of Marketing / 経営者・役員



弊社のメディア事業の立ち上げから拡大フェーズまで一貫して最適な支援をしていただきました。メディア事業が大きな収益を上げるまで成長できたのは、まさにTHE MOLTSの貢献あってこそだと感じています。「力強い仲間」として目標達成に尽力してくださった点を非常に高く評価しています。



株式会社マーケットエンタープライズ

ITディビジョン執行役員 / 責任者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



THE MOLTSは「ビジネス課題解決の伴走者」です。マーケティング施策への的確なアドバイスはもちろん、上流の事業課題や組織課題にも親身に相談に乗っていただき、積極的に解決策を提示。いつも私たちと一緒に走ってくださる心強いパートナーです！



株式会社ネオキャリア

マーケティング本部 / 責任者



THE MOLTSには、マーケティングの基礎知識がない中、私たちの理解力に合わせ納得感のある進め方をしていただきました。サービス提供価値や大切な価値観の根本を言語化できました。また業務範囲を線引せず必要なボールを能動的に拾ってもらえるスタイルだったので、満足度が高かったです。



株式会社シンギョク

採用支援事業部 / 経営者・役員



セキュリティ業界でマーケティングが通用するか半信半疑な中、体制もゼロからのスタートでしたが、THE MOLTSの支援を受けて約3年で社内に知見が蓄積。顧客との新たな接点を築けたのは、提案力と伴走姿勢の賜物です。これからも挑戦を共に続けたいパートナーです。



株式会社エーアイセキュリティラボ

経営者・役員



THE MOLTSさんのプロジェクトリードは社内メンバーにもしっかり手を動かしてもらった方法で、チームのスキルアップもして頂きました。成果物だけでなく、モチベーションコントロールも上手で、社内の別プロジェクトもお願いするに至りました！



株式会社アントレ

マーケティング部商品企画グループ / 責任者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



THE MOLTSは、とにかく目標や数値に対するコミット力がどこの会社よりも強いと思います。やり切るための手段を伴走しながら一緒に考え続けてくれるのは、懐刀としてとても心強いです。



株式会社mtc.

経営者・役員



弊社が企業様のマーケティング活動をサポートするにあたり、コンテンツマーケティングやSEOの専門知識をインプットするために支援いただいています。日々の施策を洗練させるアドバイスがサービスレベルの改善に繋がっており、ありがたい存在です。



株式会社Ansatz

経営者・役員



コンテンツマーケティングにおいて、SEOに偏ることなくブランド方針を踏まえたコンテンツ設計をご支援いただき、信頼獲得を意識した独自性あるサイト構築に尽力、成果に繋がりました。定量データに基づく改善提案も的確で、伴走してくれる本当に心強いパートナーです。



穴吹興産株式会社

デジタルマーケティング推進部 / 責任者



ご支援のおかげで顧客や従業員向けのブランドメッセージがクリアになり、CIや会社HP、名刺などのリニューアル軸が確立しました。当初依頼したコピーライター案を乗り越え、自ら考案いただいたというエピソードも印象的。今後もブランディング、マーケティングの様々なシーンで伴走いただきたいと思います。



株式会社JQ

経営者・役員

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



顧客やユーザーの本質的な課題に真摯に向き合い、成果が出るまで伴走し続け、組織の成長を本気で支援。テクニックだけでなく本質を重視し、本気で伴走してくれるからこそ、お願いしてよかったと心から思っています！



エピックベース株式会社

経営者・役員



業界特化型の当社ロボットを専門外の方にも伝わる言葉とストーリーでコンテンツ化いただき、高品質なアウトプットに加え企画から原稿作成まで一貫支援で制作工数も大幅に削減できました。



株式会社ギークプラス

マーケティング&インサイドセールスG / 責任者



複雑かつ短納期なご相談にもかかわらず、迅速な意思決定を支える重要なデータ基盤を構築いただき、以降も日々の課題に伴走していただいています。信頼できるご知見とお人柄に心から感謝しています。



株式会社グロービス

BtoBマーケティング / 担当者



SEO未経験でしたが、THE MOLTSが基本的な考え方から丁寧にサポートしてくれたことで徐々に手応えを感じ、CV数が5倍以上に増加しました。課題を適切に把握し、効果的な施策を実行できる「自走する組織」を築くことができました。



株式会社東海理化

ニュービジネスマーケティング部 / 担当者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



THE MOLTSには当社オウンドメディア立ち上げ段階からコンテンツマーケティング支援をいただき、打ち手に悩んだ際は頼れる相談相手に。特に現在のインハウス化はノウハウと体制構築サポートがあつてこそと、確信しています。



セカンドラボ株式会社

コンテンツマーケティング部門 / 責任者



広告に頼らずオウンドメディア集客を模索する中、THE MOLTSに支援を依頼。SEOの伸び悩みを乗り越え、集客の本質を学び自社運用を実現。短期成果でなく将来を見据えた支援で、マーケティングを超えた事業への向き合い方まで学ぶことができました。



株式会社グローバル・リンク・マネジメント

経営企画部 / 責任者



THE MOLTSはコンサルや代理店的ではなく、事業側の視点、同じ目標に向かうパートナーとして活躍いただきました。かなり無理を言ったと思いますが真摯に対応いただき、一緒に取り組めて本当に助かりました。メンバーも大きく成長できたことに感謝しています！



株式会社オークローンマーケティング

マーケティング部 / 責任者



利益を生む運用方法を常に考え、競合激化でもCPAを抑えた調整を行っていただきました。事業を深く理解し要望に応えるだけでなく、忖度のない意見もいただけるので、大変心強く感じています。



パスクリエイト株式会社

オウンドメディア事業部 / 責任者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



広告依存から脱却し自然検索での集客を目指す中、ご紹介いただき初回の面談で信頼できると直感し、即依頼。丁寧に現状を整理し的確なアドバイスをくれます。現在は約10名体制で目標の月間1800CVをほぼ毎月達成できるようになりました。



株式会社ライフテックス

WEBマーケティング事業部 / 経営者・役員



コロナ禍前後の4年間、成長目標を共に背負うパートナーとして伴走いただき、ユーザー起点の本質的提案と組織育成への忖度ないアドバイスでサイト流入・CV数を数倍に向上。持続的成長基盤の構築に大きく貢献してくれました。



株式会社ブイキューブ

営業本部 / 責任者



社内でWEB広告ノウハウがゼロの段階から講義とコンサルで支援いただき、手技はもちろんのこと、商材設計やクリエイティブ制作の考え方まで、マーケティング”の基本”を学びました。成果を出すために、どの指標を見てどう改善していくか、を論理立てて示していただけるので大変助かっています。



株式会社リプロセル

新規事業開発グループ / 責任者



高度な業界ドメインが必要なコンテンツを丁寧にキャッチアップし、半年で驚くほど精度高くコンテンツを仕上げていただけるようになり、非常に感謝しています。広告運用の最適化やLP改善、さらに本体サイトへの提案まで幅広くアドバイスいただける点に非常にありがたく思っています。



キャディ株式会社

マーケティング部 / 担当者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



「良いパートナー」には多く巡り合いますが、THE MOLTSは「良い同僚」の感覚でした。耳の痛い話も多々頂きましたが... 笑。これは組織目標や育成を配慮したものであり、だからこそ「同僚」という共通の目的を持った仲間という感覚だったのかなと思います。



Keeyls株式会社

ITソリューション推進部 / 経営者・役員



運用代行導入当初からインハウス支援と要望に合わせた柔軟対応でサポートいただいています。THE MOLTSは当社広告運用に欠かせない存在になっています。



ベルトラ株式会社

デジタルマーケティング / 責任者



コンテンツマーケティングの立ち上げから拡大、インハウス化まで約3年間、戦略立案から施策実行をご支援いただきました。各フェーズのさまざまな課題に柔軟対応しつつ、KPI達成に向け伴走してくださったので、いつも安心して任せられました。



パーソルホールディングス株式会社

法人マーケティング部 / 担当者



明確になっていない思いをしっかりと形にさせていただき、私たちでは思いつかない気づきや新しい視点をご提案いただきとても助かっています。打ち合わせでの「壁打ち」を重ねることで、私自身の考えも整理されていき、依頼して本当によかったと感じています。



社名非公開

医療・ヘルスケア / 経営者・役員

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。

“

広告のインハウス運用が初めての私たちに対し、単なる運用ノウハウの提供にとどまらず、本質的な意義や事業成長に直結する戦略設計まで丁寧に伴走してくださいました。まるで社員のような熱意と責任感で、時に厳しく、時に親身に誠実に向き合ってください、安心して任せられる心強いパートナーです。

”

社名非公開

不動産・建設 / 担当者

“

THE MOLTSは弊社マーケティングチームにとってなくてはならない大切なパートナーです。自律的に目標を掲げてコミットする姿勢は成果だけでなく社員にも刺激を与え、新しい組織文化をつくれてきていると感じています。今後も一緒に大きな成果を狙っていきましょう。

”

社名非公開

通信・IT / 責任者

“

広告における担当不在・各職務不在の状態で、運用に必要なInput整理や目標設定すらできない私たち、「これは発注側として必要だ」と普通の代理店であれば言いにくいことも明確に示し、一任した場合のリスクや自走力獲得への道筋を指示してください、わからない私たちにとって神様のような存在です。

”

社名非公開

不動産・建設 / 責任者

“

サービス規模が小さい頃から親身に寄り添い、課題を深く理解した上で最適な運用をサポートいただき、多様な施策を柔軟に提案してくださるのでとても助かっています。事業成長に不可欠な存在で、今後も長くお付き合いしたい心から信頼できるパートナーです。

”

社名非公開

通信・IT / 担当者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。



いつもの確なご助言をいただき感謝しております。GA4導入のテンプレート化が実現し汎用的な設定が容易になったことで、業務効率が大幅に向上し、大変助かっております。日々の細やかなサポートにも心から感謝しています。



社名非公開

通信・IT / 担当者



大手ハウスメーカーをクライアントにした運用広告コンサルティングで、目標CPAが年々厳しくなる中、自社チームだけでは見いだせない短期施策はもちろん、中長期の視野を踏まえたアドバイスと知見共有でチームのレベルアップを実感しています。今後も引き続きお願いできればと思っています。



社名非公開

通信・IT / 経営者・役員



経験の浅いメンバーが担当させていただいていますが、THE MOLTSはいつもスピーディーかつ的確にアドバイスをしながら伴走してくださるので、安心して任せることができる存在です。



社名非公開

教育・学習 / 責任者



オンラインマーケティングの知見が乏しい中、長年にわたり顧客解像度をあげながら伴走し、数値モニタリングとアドバイスをいただける頼もしさがあります。依頼に対してもクイックに対応してくださるので、とても心強いです。



社名非公開

人材・HR / 責任者

THE MOLTSの印象

過去の様々なクライアントの声をご紹介します。

“

THE MOLTSのご支援で、デジタルマーケティングの打ち手を戦略的に検討すべき順番が明確になりました。常に伴走していただけるスタッフの心強い姿勢と、都度課題になったことへのスピーディな支援で、関係者を巻き込みながらプロジェクトを遂行できました。

”

社名非公開

通信・IT / 担当者

“

THE MOLTSは常に熱い気持ちで私たちの背中を押してくださいます。時には新しい提案をくださり、時には定例とは別の時間でツールの使用方法を教えていただくこともあり、事業と個人、両方の成長を助けてくれる存在です。

”

社名非公開

医療・ヘルスケア / 担当者

私たちについて

クライアントの声

サービス

提供スタイル、料金

実績

会社情報



事業成長を提供するための5つの支援領域

THE MOLTSでは様々なデジタルマーケティングのプロフェッショナルが集まっている強みを活かして、デジタルマーケティング支援を行っています。

戦略&プロジェクト マネジメント

戦略からプロジェクト
マネジメントまでを
一気通貫で総合的に支援

デジタル集客

デジタルマーケティングを
用いた集客を事業成長の
最大化のため総合的に支援

サイト改善

ワンストップまたは施策単位で
切り離し、施策や制作の代行、
組織強化までを支援

顧客関係構築

顧客との持続的な関係構築と
収益最大化を
総合的に支援

データ測定&分析

データ戦略の立案から
実装代行までを
総合的に支援

サービス

支援領域

戦略&プロジェクトマネジメント

デジタルマーケティングを活用し、事業成長を実現する中核パートナーとして。戦略からプロジェクトマネジメントまでを一気通貫で総合的に支援します。

よくある相談内容

- ✓ 事業の成長が停滞していて、新しい打ち手を模索したい
- ✓ 営業カルチャーだけが強い組織から脱却し、デジタルマーケティングを強化したい
- ✓ 自社にマーケティング組織を構築するため、組織開発からプロに任せたい
- ✓ 現在の支援企業が成果を出せておらず、新しいパートナーと取り組みを一新したい
- ✓ 新しくリリースするサービスのデジタルマーケティング戦略をゼロから組み立てたい

サービス項目

BtoBマーケティング	マーケティング組織開発	総合マーケティング
経営OSアップデート		

主な実績



株式会社mtc.様
リファラル依存から脱却し、
ゼロから80件商談獲得
mtc.のBtoBマーケから
採用・文化形成まで広がった支援



株式会社アントレ様
新コンセプトが、
顧客、営業、社内の反応を変えた
アントレの新商品開発の問題と
リリースまでのプロセス



株式会社エーアイセキュリティラボ様
売れ続ける仕組み構築で
目標商談件数を前倒し達成
セキュリティ領域スタート
アップのマーケ部門立ち上げ秘話



KIYOラーニング株式会社様
BtoBマーケ人材不足解決と
昨対2倍成果を同時実現
KIYOラーニング社とBtoB
マーケ支援会社による協働改革



サービス

支援領域

デジタル集客

KGI・KPI設計からチャネルの最適化、施策実行、組織強化などを通じて、デジタルマーケティングを用いた集客（デジタル集客）を、事業成長の最大化のため総合的に支援します。

よくある相談内容

- ✓ デジタル集客への投資を拡大し、事業成長を加速させたい
- ✓ 既存のアプローチ手法に一辺倒の状況から脱却し、デジタル集客に挑戦したい
- ✓ 現在投下している広告費が適切かどうかを判断したい
- ✓ 代理店任せの広告運用の状況が適正かどうかをジャッジし、現状の課題を把握したい
- ✓ Web広告の自社運用がうまくいっておらず、ノウハウやリソースの不足を補いたい

サービス項目

リスティング広告	ディスプレイ広告	SNS広告
コンテンツマーケティング	広告効果測定	運用型広告

主な実績



株式会社BuySell Technologies様
**CPA半減、
新規獲得コスト1/4削減**
**バイセル社が実現した
催事マーケティング組織変革**



Keeyls株式会社様
**広告代理店頼みからの脱却、
3倍の投資対効果**
**KEY STATIONが挑んだ
自社主導マーケティング改革**



ALEBA株式会社様
**未経験から覚悟を決めて
4ヶ月でCV数6倍を実現**
**スモールビジネスの
広告運用インハウス化プロセス**



bravesoft株式会社様
**CV数大幅増、CPA維持で
広告効率劇的改善**
**サイト解析含む2名体制で
CV数大幅増を実現できたワケ**



サイト改善

サイトのパフォーマンスを集客及び数値改善を通して最大化させるために、ワンストップまたは施策単位で切り離し、施策や制作の代行、組織強化まで総合的に支援します。

よくある相談内容

- ✓ サイトをリニューアルし、パフォーマンスを向上させたい
- ✓ コンテンツやSEOを強化することで、ユーザーが自らサイトに集まる土台を構築したい
- ✓ 現在のサイトを活用し、コンバージョン・リードの獲得数を増やしたい
- ✓ CVRが水準よりも低いように思えるので改善したい
- ✓ ユーザーが集まりながら、コンバージョン・リードは頭打ちとなっている原因を特定したい

サービス項目

CVR改善	コンテンツSEO	オウンドメディア
A/Bテスト	LPO・EFO	

主な実績



株式会社ライフテックス株式会社様

アップデートでCV数激減から
1年で売上1.5倍回復
商材開発と視点シフトで
業績V字回復をもたらした変革



株式会社LIG様

3ヶ月で目標達成、
半年で倍の相談数を創出
LIGブログの
コンテンツSEO改善プロジェクト



パーソルホールディングス株式会社様

前年同期比で
8倍超の売上創出を実現
パーソルHDが一人体制から
3年で急成長したメディア戦略



株式会社ウィルオブ・ワーク様

問い合わせ32倍、様々な部署を
巻き込み続けて広がり続ける
大企業役員も参加するようになった
オウンドメディア勉強会



顧客関係構築

MAやSFAなどのツール導入から活用最適化、リードナーチャリング、スコアリング設計、営業連携強化まで、顧客との持続的な関係構築と収益最大化を総合的に支援します。

よくある相談内容

- ✓ SalesforceやHubSpotなど複数ツールが混在し、情報が散在している
- ✓ 商談フェーズ管理が属人的で、正確なパイプライン予測ができない
- ✓ 上層部向けレポート作成に時間がかかり、意思決定が遅れる
- ✓ 営業とマーケの連携を強化するため、SFAを中心とした共通基盤をつくりたい
- ✓ 営業部門との連携が取れておらず、ホットリードが活かしていない

サービス項目

SFA

MA・メールマーケティング

サービス

支援領域

データ測定&分析

データ状況（アクセスログ・DB・各種ツール・個人情報保護など）の精査、課題抽出、KPI設計、データ戦略の立案から実装代行までを総合的に支援します。

よくある相談内容

- ✓ 集客施策の効果測定を行いたい
- ✓ データ戦略に取り組んだことがなく、どう設計すれば良いかもわからない
- ✓ 社内で収集しているデータを一元管理したい
- ✓ データを活用し、ユーザーとのコミュニケーションを最適化させたい
- ✓ GA4、GTM、BigQueryなどの基本的なツールの導入を委託したい

サービス項目

CMP導入支援	Google Analytics活用支援	マーケティングデータ基盤構築
GTM (タグマネジメント)	アクセス解析	アプリ分析

主な実績



株式会社MFS様
**四半期売上が
過去最高を記録**
**必殺仕事人が事業モデルに
最適なDMP構築をするまで**



株式会社グロービス様
**GA4活用×基盤構築で
データ可視化の工数が40%減**
**グロービスの法人マーケチームの
議論に深みが増したワケ**



株式会社チームスピリット様
**商談数・リード質ともに
過去最高を更新**
**BtoB SaaS企業が挑んだ
リード獲得体制の再構築**



株式会社リブ・コンサルティング様
**CPA30%減で
リード質向上を実現**
**リブ・コンサル×THE MOLTSの
広告運用再構築**



私たちについて

クライアントの声

サービス

提供スタイル、料金

実績

会社情報



プロジェクトと予算に応じて、様々な組み合わせを展開

紹介、相談、コーポレートからのお問い合わせ関係など、全てのお問い合わせ内容は全メンバーに共有され、最適なヒアリング担当をアサイン、その後ヒアリングをしたメンバーが、社内外問わずプロジェクト進行に適したチームを結成していきます。

プロジェクトメンバーの関わり方のパターン

1	お問い合わせの全社共有 1～2営業日以内対応		
2	ヒアリングメンバー確定		1名アサイン 傾向 コンサルティング、インハウス支援に多い 概要 単一領域、または複数領域でも1名で完結できそうであれば、人を増やさず、1名のみで対応させていただきます。
3	初回MTG 2～10営業日以内		
4	担当メンバー確定 / 提案 3～10営業日以内		複数名のアサイン 傾向 施策・運用代行にも関わるケースに多い 概要 複合的な領域、または施策・運用代行を行う場合は、基本的に複数メンバーがアサインされます。 過去最大6名、外部パートナー含めて10名体制等がございました。
5	プロジェクト開始		※内容、予算、ミッションによってどうすべきかは都度提案させていただきます。

料金イメージ

構築した商材を売る、ではなく、全てフルカスタマイズで最適な関わり方を模索するようにしています。
何故なら、我々はプロセスの提供ではなく、成果の提供を行っており、企業のカルチャー、予算、体制等によってパッケージで展開するには限界があるからです。

事業・マーケティング課題

よくある課題 1

新規立ち上げ、既存施策に関わらず
マーケティングに課題がある



コンサルティング

戦略立案から施策実行まで全体を通して、プロジェクトが最大化するように全面サポートしています。

平均 **50 万円 / 月** 最小 10万円 / 月
最大120万円 / 月

※最低3ヶ月契約 ※担当メンバーにより金額変動有り

よくある課題 2

マーケティング、各種施策を自社で行える
体制を強化、構築したい



インハウス化(強化)支援

事業に紐づくマーケティングの実践、及び施策が実行できるように貴社の体制を構築、強化しています。

平均 **50 万円 / 月** 最小 10万円 / 月
最大120万円 / 月

※最低3ヶ月契約 ※担当メンバーにより金額変動有り

よくある課題 3

最短ルートで最大成果をあげるため
プロに施策をお任せしたい



施策・運用代行

専門の領域のプロフェッショナルが、社内外の最適なメンバーをアサインし、戦略設計から施策・運用代行まで行います。

施策により価格変動

※単発施策は基本受けておりません。

よくあるご質問

Q フワッとした相談でも大丈夫でしょうか

A 問題ございません。むしろ、明確に決められていない方が柔軟に対応できるため有難いです。

Q 最低契約期間はありますか

A 提供内容により異なりますが、最低3～6ヶ月を目安にプロジェクトに取り組みます。ただし、スポットの相談も受け付けています。

Q 制作の代行のみをお願いすることは可能でしょうか

A 制作する内容が定かではない場合は可能です。ただし、成果に紐づかないであろう指示に従って制作のみを行うことはしておりません。

Q コンペに参加をしてもらうことは可能でしょうか

A 担当するプロフェッショナルにより対応が異なりますが、リソース不足によりお断りさせていただく場合がございます。

Q 社内に体制が全くないのですが問題ないでしょうか

A 問題ございません。ゼロから組織や体制を作ることもサービスとして提供しています。

Q 代理店ですが、ご相談しても大丈夫でしょうか

A 問題ございません。

- 私たちについて
- クライアントの声
- サービス
- 提供スタイル、料金
- 実績**
- 会社情報



顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社BuySell Technologies様

**CPA半減、新規獲得コスト1/4削減
バイセル社が実現した
催事マーケティング組織変革**

株式会社BuySell Technologiesが不定期催事という特殊な「リユースきもの」マーケで既存手法が通用せず、THE MOLTSと一般的なフレームワークではなく催事特性に特化したPDCA体制構築を実施。若手育成含む包括支援でCPA3,000~4,000円から安定2,000円以下を実現しました。

詳細 →



株式会社ライフテックス様

**アップデートでCV数激減から1年で売上1.5倍回復
商材開発と視点シフトで
業績V字回復をもたらした変革**

株式会社ライフテックスがGoogleコアアップデートで毎月15%のCV数減少に直面し、THE MOLTSとリライト施策や新築応援キャンペーンを実施。下落幅の50%回復、CV単価向上、Google Mapの口コミ4.7高評価獲得で、事業売上1.5倍成長を実現しました。

詳細 →



Keeyls株式会社様

**広告代理店頼みからの脱却、3倍の投資対効果
KEY STATIONが挑んだ
自社主導マーケティング改革**

Keeyls株式会社がTHE MOLTSとの広告運用インハウス支援で劇的改善を達成。月50万円の広告費でCVRを1%から平均3%へ向上、投資対効果3倍を実現。リスティング広告のキーワード選定最適化と営業体制見直しで受注件数も増加し、経営陣からも高評価を獲得しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社mtc.様

**リファラル依存から脱却し、ゼロから80件商談獲得
mtc.のBtoBマーケから
採用・文化形成まで広がった支援**

CRM支援会社mtc.がリファラル依存からの脱却を目指し、THE MOLTSとWebサイトリブランディングを実施。「CRM」を軸とした新概念でサービスサイト全面リニューアル、オウンドメディア「CRMメソッド」立ち上げ、ゼロから80件の商談獲得を実現しました。

詳細 →



株式会社LIG様

**3ヶ月で目標達成、半年で倍の相談数を創出
LIGブログの
コンテンツSEO改善プロジェクト**

株式会社LIGが、SEO担当者退職によりシステム開発事業の問い合わせ数が減少する危機に直面。THE MOLTSと協働で既存記事分析、コミュニケーション設計見直し、CTA・フォーム改善を実施。3ヶ月で目標達成し、LIGブログ経由問い合わせが3倍増を実現しました。

詳細 →



株式会社アントレ様

**新概念が、顧客、営業、社内の反応を変えた
アントレの新商品開発の問題と
リリースまでのプロセス**

株式会社アントレは女性潜在層の開拓を目指し、「守りの起業」というコンセプトを開発。従来の攻めの起業とは異なり、大切なものを守るための独立という新しい価値観で「ワタシドキ」をリリース。女性会員を獲得し、社内外で独立サービス級の存在感になるまでの成長を実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



KIYOラーニング株式会社様

**BtoBマーケ人材不足解決と昨対2倍成果を同時実現
KIYOラーニング社と
BtoBマーケ支援会社による協働改革**

KIYOラーニング株式会社がBtoBマーケティング部の慢性的な人材不足で有効リードKPI未達が続く中、THE MOLTSと全体俯瞰のマーケティング戦略、広告運用改善、組織体制強化などを実施。有効リード数の前年比200%達成と人材採用成功を実現しました。

詳細 →



株式会社MFS様

**四半期売上が過去最高を記録
必殺仕事人が
事業モデルに最適なDMP構築をするまで**

手作業でのデータ集計によるミスと各媒体データの分散に課題を抱えていた株式会社MFSは、THE MOLTSとRPAを活用したDMP構築で統合データ基盤を実現。CVR改善と業務時間削減に成功し、四半期売上の過去最高達成と広告運用効率化を実現しました。

詳細 →



ALEBA株式会社様

**未経験から覚悟を決めて4ヶ月でCV数6倍を実現
スモールビジネスの
広告運用インハウス化プロセス**

海外語学留学支援事業を行っているALEBA株式会社が、広告運用未経験で自動化に頼るも成果が出ず課題を抱える中、THE MOLTSの伴走型インハウス支援で実践的カリキュラムと手動最適化ノウハウを習得。4ヶ月でCV数6倍・1日1件安定獲得・広告予算月30万円増額を実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社トレタ様

**予約台帳のだけのイメージ脱却とSAL数3倍増
サイトリニューアルから
マーケ改善で実現したDX変革**

株式会社トレタが「予約台帳」のイメージ脱却とマーケティング組織の課題解決を目指し、Webサイトリニューアルやオウンドメディア施策、組織体制再構築を実施。SAL数を以前の約3倍となる月300件まで増加、オウンドメディアは月3万セッション達成し、自走できる組織体制を確立しました。

詳細 →



bravesoft株式会社様

**CV数大幅増、CPA維持で広告効率劇的改善
サイト解析含む2名体制で
CV数大幅増を実現できたワケ**

アプリ開発企業のbravesoftがWeb広告運用の知見不足と既存LPの改善が必要となり、THE MOLTSと広告運用・サイト解析の2名体制でLP改善とマーケティング体制再構築を実施。CV数を大幅に増加させ、CPA維持での広告効率改善と他プロダクトへの支援拡大を実現しました。

詳細 →



エピックベース株式会社様

**振り返れば組織の自走化とリード数倍増を実現
THE MOLTSの失態をカバーした
EPICBASEが手にしたモノ**

リード獲得が市場成長に追いつかず、独学SEOでは成果が出ない課題を抱えていたEPICBASE。伴走支援で顧客起点のコンテンツSEOと行動量管理を徹底。3ヶ月で目標未達も、行動量増加と組織の自走化に成功し、11月にはリード数110件を達成。思考のインストールで継続成長を実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社エーアイセキュリティラボ様

売れ続ける仕組み構築で目標商談件数を前倒し達成 セキュリティ領域スタートアップの マーケティング部門立ち上げ秘話

セキュリティ領域で急成長を遂げる株式会社エーアイセキュリティラボはさらなる成長曲線を描くため、BtoBマーケティング部門を立ち上げ。売れる仕組み構築で目標商談件数の前倒し達成と有償契約100件超えを実現し、自走可能なマーケティング組織とグローバル展開への基盤を確立しました。

詳細 →



パーソルホールディングス株式会社様

前年同期比で8倍超の売上創出を実現 パーソルHDが一人体制から 3年で急成長したメディア戦略

パーソルHDはオーガニックでのコンタクト獲得強化を目指し、コンテンツ制作やCVR改善、フォーム改修などを実施。前年同期比売上8倍達成、CVR2倍以上改善を実現。さらに、制作したホワイトペーパーが営業ツールとして活用されるなど、社内プレゼンスの向上も実現しました。

詳細 →



株式会社ジャパン・メディカル・カンパニー様

ニッチ商材の認知拡大で相談件数が激増 ヘルメット治療の 認知拡大と事業成長プロジェクト

赤ちゃんの頭の形を矯正する「ヘルメット治療」の認知不足や相談件数の伸び悩みで課題を抱えていたジャパン・メディカル・カンパニー。保護者の悩みに寄り添い、ユーザー心理を徹底的に理解したサイト改善・広告運用を実施。相談件数20倍、事業所拡大などニッチ市場で急成長を実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社リプロセル様

リード1.5倍、遷移率30%超を実現

Web広告未経験の バイオテクノロジー企業が急成長した変革

Web広告未経験、ノウハウゼロの状態に課題を抱えていたリプロセル。THE MOLTSとカリキュラム型のインハウス化支援やクリエイティブ改善、KPI設計・OJTを実施。広告予算は据え置きのままリード件数1.5倍、CV率30%超、全社的な広告理解と事業クオリティ向上を実現しました。

詳細 →



株式会社チームスピリット様

商談数・リード質ともに過去最高を更新

BtoB SaaS企業が挑んだ リード獲得体制の再構築

株式会社チームスピリットが、勤怠管理・経費精算など働く人が毎日使う機能を搭載したクラウドサービス企業がサイト改善による商談数向上を目指し、THE MOLTSとCVR向上・オウンドメディア戦略強化を実施。1年で商談数が121%増加し、リードの質も向上しました。

詳細 →



株式会社free web hope様

広告予算1.5倍増、組織力も大幅強化

free web hope社の 人材育成と広告運用改革

LPやバナーなどのクリエイティブに強みを持ち、“BtoB BtoC不問！鬼強い”を掲げる同社。THE MOLTSは広告運用とコンサルタント育成を通じて、メンバーの成長を支援し、広告成果を大幅に改善。半年で広告予算1.5倍増と広告成果の大幅改善を実現し、現場と経営層の評価を獲得しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社グロービス様

**GA4活用×基盤構築でデータ可視化の工数が40%減
グロービスの法人マーケティングチームの
議論に深みが増したワケ**

企業内研修やオンライン学習サービスや研修管理システムを提供する株式会社グロービス。THE MOLTSと連携し、データの基盤構築とGA4を導入し、データ可視化の工数を40%削減。さらにリード獲得も効率化し、全社的なデータ活用の加速を実現しました。

詳細 →



ベルトラ株式会社様

**4年ぶりの黒字転換、利益目標210%
ノウハウ0の広告チームを
再建するための短期成長戦略**

コロナ禍で広告運用停止と人材流出に直面した『VELTRA』運営のベルトラ株式会社。THE MOLTSと伴走し、未経験メンバー中心の広告チームでPDCA体制を構築。入札戦略や業務プロセスを刷新し、短期間で利益目標210%達成と、4年ぶりの黒字転換を実現しました。

詳細 →



株式会社ライフテックス様

**広告費を1/10に抑え、年1.5億円売上を実現
マーケティング未経験リーダーが牽引した
オウンドメディア改革**

株式会社ライフテックスが広告費高騰とノウハウ不足に直面し、THE MOLTSと未経験リーダーの育成とSEOを強化。Web広告依存から脱却し、オウンドメディアの力で月間CV4倍、年1.5億円超の売上創出を実現。未経験者を含む少数精鋭チームが、リード獲得を加速させました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社SAKIYOMI様

オウンドメディアで受注3倍・営業効率化
SAKIYOMIの
オウンドメディア改革プロジェクト

株式会社SAKIYOMIは、記事量産に頼るも成果が伸び悩む課題を抱え、THE MOLTSとコンテンツSEOやCTA改善、リライト施策を実施。半年でリード数は10件から500件へ、受注も3倍に。広告費も約半減し、営業効率やマーケティング体制の自走化も実現しました。

詳細 →



株式会社バイキューブ様

広告運用自走化で利益拡大と体制強化
バイキューブ社の
広告インハウス化3年の軌跡

多彩な商品・サービスを展開し、利益拡大を目指して2019年から広告運用のインハウス化に挑戦したバイキューブ。広告代理店依存から脱却し、THE MOLTSの支援でPDCA体制や社内連携を強化。3年で未経験者でも自走できる運用体制を実現し、経営視点での成果最大化に成功しました。

詳細 →



株式会社Kaizen Platform様

半年で検索1位&商談60件創出
Kaizen Platformが挑んだ
SEO×商談創出プロジェクト

Kaizen Platformは、紹介・営業依存からの脱却を目指し、THE MOLTSとインバウンド体制構築・SEO強化を実施。基礎固めから着実に進め、半年でコア事業キーワード検索1位・商談60件超を創出。社内の信頼やデータ基盤も強化され、BtoBマーケの新たな基盤を築きました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社リブ・コンサルティング様

CPA30%減でリード質向上を実現 リブ・コンサル×THE MOLTSの 広告運用再構築

広告運用の指示・分担が曖昧で成果が頭打ちとなっていたリブ・コンサルティング。THE MOLTSと協働し、役割の明確化やターゲティング精緻化、運用体制の再構築を実施。Facebook広告でCPA30%減・リード質向上を実現し、他プロジェクトへのノウハウ展開にも成功しました。

詳細 →



株式会社マーケットエンタープライズ様

素人片手間スタートから数億円利益を生む事業部へ成長 ゼロから6年でメディア事業立ち上げから 成長をさせた流れ

新規事業の集客と収益化に課題を抱えていたマーケットエンタープライズ。THE MOLTSとともにオウンドメディアの立ち上げ・標準化・体制強化に取り組み、未経験メンバー中心で自走できる仕組みを構築。6年で直接売上約6億円、他部門へも数億円の利益貢献を実現しました。

詳細 →



パーソルホールディングス株式会社様

1年で流入3倍、CV5倍を実現 約200商材を束ねた パーソルHDのオウンドメディア改革

パーソルHDは約200商材を抱え、オウンドメディアの流入増加が問い合わせや商談獲得に直結しない課題に直面。THE MOLTSと注力分野の選定やキーワード設計、PDCA体制の強化、戦略的なコンテンツ改修を推進。1年で流入3倍・CV5倍に成長し、組織のノウハウ蓄積も実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社ネオキャリア様

0から年間数万件の法人リードを生み出す組織へ ネオキャリアが インバウンド文化へ変化したマーケ組織改革

営業主導のアウトバウンド文化から、インバウンドマーケティングへの転換に挑戦したネオキャリア。THE MOLTSの伴走で『HR NOTE』を立ち上げ、1日1本記事執筆や高い目標設定を推進。5年で年間数万件の法人リード創出と、全社的なマーケティング体制の確立に成功しました。

詳細 →



株式会社じげん様

インハウス×外部知見で成果拡大 じげん『アルバイトEX』の 事業成長の裏側

BtoBtoC型の特殊なビジネスモデルや広告運用の属人化、施策スピードの限界に課題を抱えていた株式会社じげん。THE MOLTSと事業理解を深めた上で、広告戦略のコンサルティングや手動運用強化、PDCA高速化を実施。リード獲得数大幅増、利益効率5倍、社内外の信頼向上を実現しました。

詳細 →



株式会社ブイキューブ様

半年間で「リード数10倍以上、受注率3倍増」 爆速でBtoBベンダーの マーケ施策が成長したワケ

CVポイントの複雑化や計測精度の低さ、リード獲得数の伸び悩みに課題を抱えていた株式会社ブイキューブ。THE MOLTSとGA設計見直し・コンテンツSEO・サイトリニューアルを実施し、半年で120本超の改善を推進。リード数10倍、受注率3倍増を実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社ウィルオブ・ワーク様

問い合わせ32倍、様々な部署を巻き込み続けて広がり続ける
大企業役員も参加するようになった
オウンドメディア勉強会

PV至上主義からの脱却を目指し、株式会社ウィルオブ・ワークはオウンドメディア改革を推進。勉強会を起点に戦略設計やコンテンツ改修を進め、3ヶ月で毎日1本の記事執筆をやりきる体制を構築。BtoBメディアではリード獲得件数が32倍、億超えの売上を実現し、社内外の注目を集めました。

詳細 →



株式会社Techouse様

2ヶ月でROAS30%改善、利益も大幅増
新卒担当者が成果を出せた
広告インハウス化改革

億単位の広告運用を新卒1人で担当する体制に課題を感じていた株式会社Techouse。そこで、インハウス運用を強化すべく、広告運用コンサルおよび一部運用支援を実施した結果、2ヶ月でROASは過去最高を達成かつ30%改善。広告運用が事業成長に必要という社内認識が生まれました。

詳細 →



株式会社ライフテックス様

ニッチ市場で4ヶ月で売上140%増を実現
CPA高騰を打破した
コンテンツSEO改善プロジェクトの裏側

株式会社ライフテックスは、広告依存によるCPA高騰と成果停滞に課題を抱え、THE MOLTSとSEO強化・組織体制の構築を実施。既存記事の活用や数値目標の明確化を進め、4ヶ月で売上140%増、リード獲得も大幅増加。データドリブンな自走組織へと成長しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



株式会社すむたす様

**3ヶ月でCPA安定化を実現
10人規模企業が
インハウス化で事業成長が加速したワケ**

10人規模の少人数体制でマーケティング知見やパートナー不足に悩んでいた株式会社すむたす。THE MOLTSのコーチ型支援でインハウス化と即時PDCAを実現し、3ヶ月でCPAを安定化。事業側の主体性と伴走支援で、成長を加速するマーケティング組織へと進化しました。

詳細 →



株式会社BEYOND BORDERS様

**インハウス化で工数1/3と成果最大化を実現
“事業のパートナー”として実現した
自走型マーケティング組織づくり**

スタートアップだからこそその課題を抱えていたBEYOND BORDERS。THE MOLTSと伴走し、営業・マーケティング・採用を横断した組織成長とインハウス化を実現。現場メンバーのスキルアップや効率化で広告運用工数は1/3に削減し、成果ベースの戦略設計で事業成長と自走体制を両立しました。

詳細 →



株式会社グローバル・リンク・マネジメント様

**2年で年商数億円、商談10倍を実現
GLMの不動産投資メディア
自走化プロジェクト**

営業リソース不足とリード活用の限界に課題を抱えていたGLMの不動産投資メディア。THE MOLTSとコンテンツ強化やインサイドセールス体制の仕組み化を実施し、未経験メンバー中心でも自走できる組織を構築。2年で年商数億円、商談送客10倍、セミナー申込15倍を実現しました。

詳細 →

顧客との実績インタビューを多数用意



パスクリエイト株式会社様

**広告運用刷新で前年比売上20%アップ
事業戦略まで踏み込んだ
リスティング広告運用戦略**

広告運用担当者の退職や成長の伸び悩み、人材確保に課題を抱えていたパスクリエイト株式会社。マーケティング体制の再構築や、事業戦略まで踏み込んだリスティング広告運用、社内KPI意識の底上げを実施。結果、売上前年比20%増、社内の数値意識や意思決定のスピード向上も実現しました。

詳細 →



株式会社ウィルオブ・ワーク様

**経験ゼロから3ヶ月でCV数倍増
自走して「成果を最大化させ続ける」
チーム作りの裏側**

広告運用は実施していたものの「専門性のある人材がない」という課題を持っていた株式会社ウィルオブ・ワーク。内部の底上げ実現と着実に自走する組織へと成長すべく、THE MOLTSとインハウス強化支援を実施。3ヶ月でCV数倍増、兼務体制でも自走できる組織へと成長しました。

詳細 →



スマートキャンプ株式会社様

**3カ月でリード総数を4000件へ倍増させた
『ボクシルマガジン』のコンテンツ
グロースの軌跡**

PV・UU数の伸び悩みやSEO施策の属人化、制作フロー未整備に課題を抱えていたスマートキャンプ株式会社『ボクシルマガジン』。THE MOLTSと3カ月間の短期集中コンサルで、キーワード選定・制作体制・リライト手法を体系化。月間UU40万→70万、リード数4000件弱への倍増を実現しました。

詳細 →

- 私たちについて
- クライアントの声
- サービス
- 提供スタイル、料金
- 実績
- 会社情報**



THE MOLTSについて

THE MOLTSは、2016年3月に設立された株式会社MOLTSの子会社です。
これまで株式会社MOLTSが展開してきた、デジタルマーケティングの総合支援、
ならびに事業開発母体としての役割を引き継ぎ、2023年9月に創業しました。
親会社である株式会社MOLTSは、現在は投資・資産管理会社としての役割を担っています。

THE MOLTS

所在地 〒152-0032 東京都目黒区平町2-13-5
資本金 100万円
設立 2023年7月
役員 代表取締役 海老澤 里沙
事業内容 デジタルマーケティング支援事業



所在地 〒152-0032 東京都目黒区平町2-13-5
資本金 3,000万円
設立 2016年3月
役員 代表取締役 兼 CSO 寺倉 大史
取締役 兼 COO 松尾 謙吾
事業内容 新規事業開発、投資事業



グループ会社

2016年に創業したMOLTSは、1社ではなく様々な会社を子会社化して、分散的に拡張できるような組織構造を作っています。
MOLTSをはじめとした各子会社の集合体を、私たちは「MOグループ」と呼んでおり、その中心をTHE MOLTSが担っています。
ここでは、グループの子会社をご紹介します。

DLY

DLYは、ダイレクトマーケティングを専門とし、ディスプレイ広告やリスティング広告、SNS広告等のデジタル広告運用を通じて事業成長を支援します。

OAR FREE

OAR FREEは、デジタルマーケティングの全体戦略設計・運用型広告を軸とした支援事業、及び自社でのメディア事業を推進しています。

KAAAN

KAAANは、戦略&プロジェクトマネジメントを専門とし、漠然とした企業・事業の悩みや課題を、デジタルマーケティングをベースに解決し、事業成長を支援します。

月曜日のトラ

月曜日のトラは、「データ分析・データに基づく・データを利用した施策実行」にフォーカスした専門家集団として、事業成長を支援します。

自社で購入した「MOLTS HOUSE」で集っています

完全フルリモート可な弊社は、働く場としての賃貸オフィスでなく、メンバーがいつでも集える一戸建てを所有しています。
都立大学駅から徒歩7分、みんなでご飯を作ったり、会議をしたり、時には働いたり、遊んだり。
様々な思い出を刻んでいます。





THANK YOU!

contact@moltsinc.co.jp

THE MOLTS