

A photograph of a group of people in a meeting. One person is pointing at a laptop screen while others look on. The scene is brightly lit, suggesting an office or workshop environment. A semi-transparent blue box is overlaid on the left side of the image, containing text.

事業クリエイター

真田 幹己 (Motoki Sanada)



真田 幹己 (Motoki Sanada)

2005年～2011年6月：モバイル系クラウドベンチャー企業にて勤務

2011年～2018年3月：株式会社エスキュービズム取締役として勤務

2018年4月～：事業クリエイターとして独立（フリーコンサルタント）

※職務ハイライト

売上高4億・社員数50名時に入社し、2017年3月末決算時には売上高70億、社員数220名まで拡大。

トーマツデロイトランキングでは5年連続ランクインするなど、ビジネスにレバレッジをかけてきた。

事業側だけでなく、採用や人事制度などのHR領域・管理部門管掌も経験。

日本初の仕組みやシェアNo.1を数多く手掛け、流通小売をメインとした業界をITでリーディングしてきた。

※実績一覧

- ・エンタープライズ向けEC構築パッケージシェアNo.1を獲得（2013年）
- ・日本初エンタープライズ向けタブレット業務レジを展開し、その後シェアNo.1を獲得（2012年～）
- ・業界初在庫連動型オムニチャネルのリリース（2012年：丸善 & ジュンク堂）
- ・IoT宅配BOX、IoT駐車場「エコパ」、スマートホテルキーなどのIoTサービス展開（2015年～）
- ・メディア掲載が50を突破（TV・日経関連・その他WEBメディアなど）（2016年）
- ・自社家電メーカーを立ち上げ、ワンドア冷蔵庫が2年連続モールランキング1位獲得(2017年)
- ・申し込み数千名を超えるIoTカンファレンスをミッドタウンにて主催(2017年)
- ・業界初VRコマースや動画コマースをリリース（2017年）
- ・独立後も多数の製品開発/R&D/アライアンス/イベント/メディア構築などを実現（2018年～）

独立後の実績

売上高1.6兆円

運輸業界最大手

コーポレートCXD部門支援

CS・CX・サステナ

コーポレートとしての品質指標や利益改善、未来へのCXデザイン設計やサステナブルの発信などアフターサポートを介してのコーポレート戦略を支援。

■主要な支援内容

- ・CS品質改善施策(システム改善含む)
- ・デジタル戦略強化
- ・未来へ向けたCX定義と戦略
- ・顧客の声データ分析によるBIツールなどへの仕組み化
- ・内部広報含めたEX戦略
- ・サステナブル設計

売上高1.4兆円

保険業界最大手

新規事業開発支援

自治体向け事業開発

既存製品の顧客対応の仕組みを行政向けにリバイスして販売するプロジェクト。IR設計・商品開発・リリース後のセールス&マーケティング戦略設計を担当。

■主要な支援内容

- ・サービス開発設計
- ・PR/マーケティングコンテンツ設計
- ・事業計画設計
- ・リリース後の業務フロー設計
- ・メディア戦略設計

500億以上

中規模～大規模

採用/事業開発/マーケティング

コンサルティング支援

部門責任者の課題に沿ったアイデア創出・施策のタスク化・全体的な課題に対する壁打ちなどで支援。

■企業と支援内容

- ・最大手銀行のカード事業部門
→新製品開発とマーケティング支援
- ・最大手印刷会社ブランディング開発
→コンテンツ/イベント/マーケティング戦略
- ・1,000億商社メーカー
→ブランディング・採用戦略
- ・最大手HR事業
→採用ブランディング・採用戦略
- ・SES人材派遣
→採用戦略、研修事業開発&マーケティング
- ・航空会社商社部門
→次期役員候補幹部向け研修

小規模

ベンチャー スタートアップ

全般

コンサルティング支援

アライアンス、営業・マーケティング戦略、プロダクト開発、経営戦略、採用ブランディング、役員や事業責任者の課題に対する壁打ちなど。

■主な企業とターゲット対象

- ・ロボット/IoTベンチャー (toB/toC)
- ・AIチャットボットベンチャー(toB)
- ・お薬検索メディア運営企業(toC)
- ・老舗印刷企業(toB)
- ・DXクラウドベンチャー(toB)
- ・HRメディア運営企業(toC)
- ・スクール事業運営企業(toC)
- ・クラウド開発/運営企業(toB)
- ・コールセンター運営企業(toB)

コンサルティング支援に関して



サービス開発領域

■ 新規サービス開発

自社単独もしくはアライアンスなども視野に入れた新たなサービスのアイデア創出・設計・進捗管理を支援。リリース後のマーケティング・PRなども続けて支援します。

■ 既存サービス開発

現在展開しているサービスをより進化させてレバレッジかけるための機能設計や進捗管理を支援。外部連携先の開拓やアイデアなども動きながら、より単価向上・解約防止・受注率向上など目的を配慮しながら支援させていただきます。

事業開発(推進)領域

■ マーケティング支援

サービスサイト、オウンドメディア、DLコンテンツ、ウェビナー、メルマガ、イベントなどの施策立案や広告運用を強化して成果を出すための情報設計やタスク化をします。

■ 個別案件企画、アライアンス支援

大規模もしくはアイデアを必要とする提案(PJ)に対しての骨子や内容の設計を都度支援します。また、共同提案のアライアンス先の選定や紹介なども必要に応じて動きます。事業全体のアライアンス先の選定や施策立案などでよりパートナーとのビジネスを加速させるお手伝いを致します。

コーポレート戦略領域

■ 組織戦略、IR用施策設計

新たな成長を実現する為の組織改革や経営戦略の施策の立案や現場への落とし込み設計を支援します。経営企画・営業企画・社長室などの方々と絵を描いて、それを現場が実現できるプランの設計運用を支援。

■ その他お困り事

ボードメンバー分析用統合データベース化やブランディングコンセプトや施策の立案など、役員や役職者が都度相談したいことを支援させていただきます。

サービス開発

サービス開発領域

■ **新サービス開発**
 自社単独もしくはアライアンスなども視野に入れた新たなサービスのアイデア創出・設計・進捗管理を支援。リリース後のマーケティング・PRなども続けて支援します。

■ **既存サービス開発**
 現在展開しているサービスをより進化させてレバレッジかけるための機能設計や進捗管理を支援。外部連携先の開拓やアイデアなども動きながら、より単価向上・解約防止・受注率向上など目的を配慮しながら支援させていただきます。



自社商品やサービス名を登録するだけで以下項目の分析が可能

投稿画像分析 ユーザーサイト情報によるペルソナの混入率と新たな気付きを分析	ポジティブラベル分析 自社商品・サービスに対するユーザーの客観性と新たな気付きを分析	期間別分析 期間別の集計による季節ごとのプロモーションを分析
プロフィール分析 デモグラフィック情報によるペルソナの混入率とエリアマーケティングとして分析	ハッシュタグ分析 拡散力を最大化させるためのプロモーション手段の分析	インフルエンサー分析 プロモーションの効果を最大化するパートナーの分析

OMOを実現する新しいEC-ORANGE
 2017年から13年の歴史を持つEC-ORANGEは、2019年4月にフルリニューアル

- ✓ PHP7/Laravel(ララベル)による完全オリジナルソフトウェア化
- ✓ 独自のソースコードジェネレータにより約40%の製造効率UP (従来製品比)
- ✓ クラウドネイティブ化 (クラウドホスティング・サーバー・データベース)
- ✓ RESTful API化によりインタフェースの多様化と高スケーラビリティを実現
- ✓ マイクロサービス化(DB分離)により秒間2,000カートイン対応
- ✓ マルチテナント、マルチドメイン対応。フルフルメント運用にも標準対応
- ✓ ソースコード開示によるお客様の内
- ✓ Blo [X] (toC toB toE)への対応

消費者向け ECサイト
 多数のエンタープライズ向けEC構築実績



“企業のすべてを新しい伝え方で”を実現するクラウド型DX-Manager



株式会社セブン&アイ・ホールディングス 様



株式会社ファミリア 様

既存サービスのブラッシュアップ、ゼロからのサービス開発のいずれかの視点で設計及び実現を支援。
リリースがゴールでなく、そこからどう進めていけば成功するかという実行部分まで視野に入れて動きます。

事業開発(推進支援)

営業組織の強化/マーケティングの強化 事業の新たな仕組み化

事業開発(推進)領域

■ マーケティング支援
サービスサイト、オウンドメディア、DLコンテンツ、ウェビナー、メルマガ、イベントなどの施策立案や広告運用を強化して成果を出すための情報設計やタスク化をします。

■ 個別案件企画、アライアンス支援
大規模もしくはアイデアを必要とする提案(PJ)に対しての骨子や内容の設計を都度支援します。また、共同提案のアライアンス先の選定や紹介なども必要に応じて動きます。事業全体のアライアンス先の選定や施策立案などでよりパートナーとのビジネスを加速させるお手伝いを致します。

4/22 [木] 16:00~17:00
無料 WEBセミナー

**オンラインで
売上アップに貢献する
デジタル提案書**

～顧客事例はデジタル上でもっと活用すべし～

株式会社エス・リンク
代表取締役社長 東原 康太 氏

株式会社エス・リンク
セールスエバンジェリスト 今井 晶也 氏

株式会社エス・リンク
代表取締役 澤田 裕樹 氏

4/15 [木] 16:00~17:00
無料 WEBセミナー

開催して終わらない、ウェビナーの正しい活かし方

**四次元
ウェビナーマーケティング**

COCOO
コラー株式会社
デジタルマーケティング専業部
コンサルティンググループ グループマネージャー
佐藤 歩

CS Link
株式会社エス・リンク
執行役員 デジタル推進本部長
(eLink事業責任者)
金子 倫也

エスキュービズム、NTT東日本向けにタブレット型POSシステムをOEM提供～小売店、飲食店向けの基本機能を丸ごと搭載～

「SalesMovieCloud～Produced by才流」をリリース

AIが喚ぶPOPをプランニングする
新しい売り場を作るのはAI×POP

AIが喚ぶPOPは商品やブランドの魅力を消費者ドリブンでAIが自動的にPOPを作成するサービスです

DIS、BtoBの新ECサイト構築サービス「IDATEN (章駄天) EX2」

2014/05/27 18:45

ダイワの機械システム、エスキュービズム・テクノロジーズ

「IDATEN (章駄天) EX2」は、DISが提供する約60万の商品データベースに販路パートナーの独自商品を登録し、タブレット端末やスマートフォンからでも利用できるECサイトを構築するBtoBクラウドサービス、DISの販路パートナーが提供する新BtoBクラウドサービス「IDATEN (章駄天) EX2」を発売した。

株式会社エス・リンク

178
いいね! シェア ツイート 印刷 設定 他

～オンライン (デジタル) 時代に適応した施策を実現させるセールスタック～

SES PIUS

SES PIUS EX2

非接触コミュニケーションにおけるロボティクス活用資料
「BOCCO emo for Biz」のご紹介

R言語とPython

スタッフがお問い合わせから簡単にFAQ動画を生成し、いつでも更新できるFAQコンテンツ管理システムを比較！

「感情価値」の捉え方と届け方

消費者感情 × AI解析 で実現

23 Wed 14:00-15:00 無料 オンラインセミナー

DNP PXC Inc.

DEC FAQ Movie

- **新たな開発や仕組み化を設計&推進**
新たな製品や仕組み化（アライアンス含む）をしながら事業推進を実施して、事業立ち上げやに既存レバレッジをかける。
- **サービスサイト/オウンドメディア/ホワイトペーパー/ウェビナー**
コンテンツや手法を用いて、新規獲得から商談を生み出すところまでを円滑にまわるようなマーケティング強化を支援。実働しながら仕組みとして定着するようなタスクや戦略を実行しています。
- **企画アイデアや手法などをお手伝い**
ウェビナーもホワイトペーパーもマーケット訴求と粒度を見極めることが必要です。どのような切り口でどのような企画を作り、どのように拡散すれば成果があがるかをアイデア出し含めて支援しています。
- **営業やマーケティング組織・手法の強化**
提案の切り口や企画内容、提案プロセスや手法などの改善を企画し着手しながら組織の強化を図ります。

コーポレート戦略

コーポレート戦略領域

■ 組織戦略、IR用施策設計

新たな成長を実現する為の組織改革や経営戦略の施策の立案や現場への落とし込み設計を支援します。経営企画・営業企画・社長室などの方々と絵を描いて、それを現場が実現できるプランの設計運用を支援。

■ その他お困り事

ボードメンバー分析用統合データベース化やブランディングコンセプトや施策の立案など、役員や役職者が都度相談したいことを支援させていただきます。

ベンチャー10社以上

代表や取締役の相談役として、ファイナンスや事業ポートフォリオ、組織人材などの今後の戦略を立案や提言などで支援。

大手企業相談役

大手企業（1,000億以上）の取締役や執行役と、都度起こる課題や戦略のブレストやアイデア提供を実施。
※1兆円規模印刷・運輸・金融企業
※1,000億以上メーカー・航空企業
など

取締役として実働

エスキュービズム社を40名5億から220名75億までを牽引。ファイナンス・管理部門・人事なども管掌して成長を牽引してきた。

人材戦略

組織改革や採用強化、人事制度の設計などを取締役としてもコンサルとしても経験しています。

ブランディング

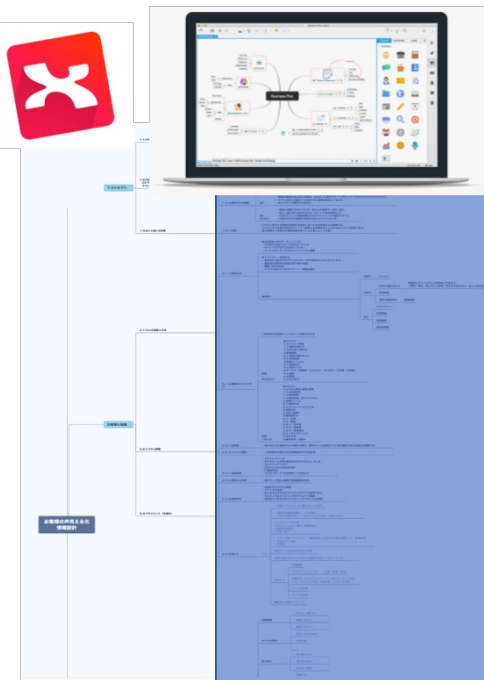
メディアへの見せ方や露出方法、記者会見やデジタル施策などブランディングの構築も多数実績あり。

ブランディング・組織（人材）・次期経営企画・方針策定など、経営に関する方向転換は規模・時代・フェーズに応じて変化していきます。その都度コーポレート部門で悩んでいる課題を解決していきます。

プロジェクト管理方法

confidential

Xmindというツールを用いて
情報設計をマインドマップに落とし込みます。



情報設計を必ず実施し、そこから課題やタスクなどに
落とし込み、目的に応じたアウトプットを実現します。

エクセルもしくはGoogleスプレッドにて管理させていただきます。(ご教示頂ければ何でも問題なし)
設計領域ごとにシートを分けたり、「作業・課題・稟議」など種別管理も致します。

A	B	C	D	E	F	G
NO.	担当	種別	タイトル	内容	5/24ステータス	備考
1		作業	顧客向け資料作成	イントラ向け掲載概要の説明資料作成 (どんなコンセプトで何を掲載するか)	5/21(金)朝MTGにて方向性の整理、資料構成のアドバイスを頂く。 現在資料の下書きを作成中、5/25(火)に社内・異田さんへ共有予定。	
2		調査	CSVベンチマーク	お客様と向き合う会議をCSV形式で表現して外部発信する。そのベンチマーク調査。		
3		設計	顧客信ドラフト	お客様と向き合う会議をCSV形式で表現して外部発信する際のドラフト	CAC001:ドラフト設計中	
4		調査				
5		調査				
6		検討				
7		検討				
8		設計	顧客体験ドラフト			
9		調査				
10		調査				
11		調査				
12		調査				
13		調査				
14		調査				
15		調査				
16		調査				
17		調査				
18		調査				
19		調査				
20		調査				
21		調査				
22		調査				
23		調査				
24		調査				
25		調査				
26		調査				
27		調査				

単にタスクを並べるだけだと進捗が遅くなる為、決議なのか提言なのか作業なのかを明白に記載させていただきます。

タブの種類はテーマごとに管理するので、プロジェクトが進むにつれて増えることが大半です。

※実例の一部となります。VOC×CXプロジェクト (1.6兆円企業様)

コンセプトや情報設計後は、アウトプットしていく為の作業や運用管理を支援致します。

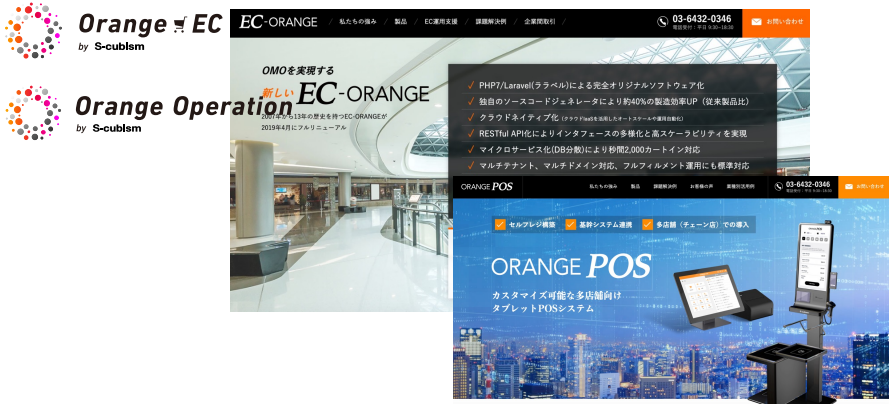
- 企画書などのドキュメント制作
- 社内稟議用ドキュメント制作
- チャットや管理ツールでの指示だし
- 定例会議参加
- アイデア創出のドラフト設計
- アライアンス先や顧客との打ち合わせ同席
- PJメンバーや社員などの研修や教育
- 責任者との定期座談会
- パートナー候補の紹介
- マーケットや競合調査

など

A photograph of a group of people in a meeting. One person is pointing at a laptop screen while others look on. The scene is brightly lit, suggesting an office or conference room environment. A semi-transparent blue box is overlaid on the left side of the image, containing the text '過去実績'.

過去実績

サービス開発実績 ～ゼロから開発部門



- 流通小売業界エンタープライズ向けソリューション
- ・EC開発パッケージ「EC-Orange」 2011年～
- ・店舗タブレット業務アプリ「OrangePOS」 2012年～

いずれも業界トップシェアを獲得。パッケージ販売 + 開発でリテールイノベーションをリーディングしてきた主力商品。エンタープライズ向けタブレットPOSは業界初となる製品だった。



- IoTソリューション
- ・「スマート宅配BOX」 2015年～
- ・「デジタル」 2016年～

誰よりも早くIoTへの取り組みをスタート。ラストワンマイルを突破する課題やインバウンド対応施策を支援するデジタルコールベルなど、最新技術で解決してきた。



- 未来系ソリューション
- ・VRコマース 2017年～
- ・動画コマース 2017年～



CG・店舗映像・動画をそのままCommerceの世界で実現。オムニチャネルや次世代デジタルを求められるフェーズでの新たなインターフェースを実現。

サービス開発実績 ~ゼロから開発部門

自社商品やサービス名を登録するだけで以下項目の分析が可能

投稿画像分析 ユーザー投稿情報による ペルソナの考え合せと 新たな気づきも分析	ポジティブ分析 自社商品・サービスに対する ユーザー評価の考え合せと 新たな気づきも分析	期間別分析 期間別の集計による 季節ごとのプロモーションも分析
プロフィール分析 デモグラフィ情報による ペルソナの考え合せと エリアマーケティングも分析	ハッシュタグ分析 拡散力を最大化もする強いの プロモーション手法の分析	インフルエンサー分析 プロモーションの効果も最大化する パートナーの分析

「複数オブジェクト認識」により投稿画像に対してユーザーの感情をラベリング

「自然言語処理」「テキストマイニング」「アソシエーション」によりテキストデータをラベリング

AIが読めるPOPをプランニングする
新しい売り場を作るのはAI×POP

AIPOPは商品やブランドの魅力を
消費者がドラッグでAIが自動的にPOPを作成するサービスです

「紅茶を飲みながら」

映えるデザイン生成のAIロジック

ポジティブワード × ハッシュタグ × ビジネス×言葉

セリアリサーチラボ
顧客のプランニングチームで案件の受注

リサーチテック3.0の世界「Aigenic」

AIが販促物をデザインする「アイポップ」

- 画像解析や自然言語処理の技術を使い、ブランド名・商品名・タレント名など固有名詞を入力するだけで、ソーシャルから情報を収集 & AI解析をかける次世代サービスを展開。
- リサーチ結果からCreativeや広告配信・キャンペーンなどにも活用できる仕組みも用意し、パートナー戦略も実現しながらサービス推進をしています。

DX-Manager「riclink（リクリンク）」

BtoB Vチューバー「デジタルエバンジェリスト」

- 戦略に沿ったコンテンツMAPで常に組織のコンテンツを最新化し、シーンに沿った高品質なコンテンツを使うマネジメントクラウドサービスとして展開。属人的な営業からの脱却をしたい企業が採用。
- 主にセールス・マーケティング領域で活用され、デジタル戦略時代に適したサービスとなっている。
- デジタルエバンジェリストが支援するサービスも同時開発

“企業のすべてを新しい伝え方で”を実現するクラウド型DX-Manager

riclink DX

動画をまとめたデジタルSHOWROOM

ドキュメントSHOWROOM

動画閲覧、WEB閲覧、動画 & 資料閲覧もあらゆるシーンで活用可能

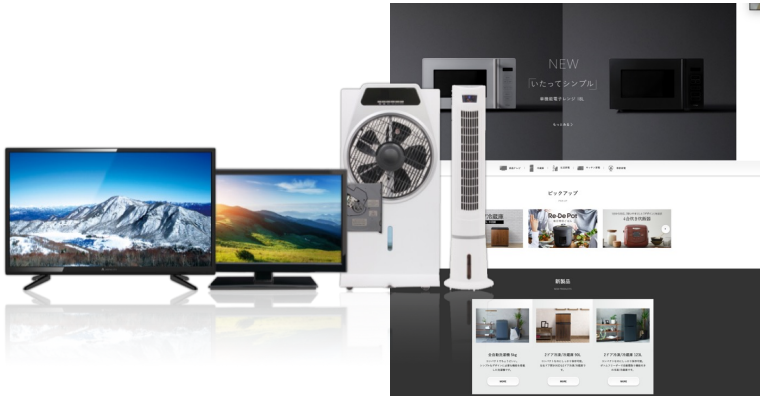
Sales・CS・HRの領域における動画発信で活躍するバーチャルキャラクター

動画視聴数（動画がどれだけ好まれるか）

- CS
 - 顧客の解約防止と継続率の向上
 - サポート対応コストの削減
 - クロスセルとアップセルの向上
- HR
 - 採用エンターテインメント
 - グループ内報とイベント運営
 - リクルーティングの効率化
- Sales
 - 展示会やセミナーの集客とフォロー
 - デジタルクロージング
 - 組織でのイベント（販促イベント）

企業のあるゆる発信をバーチャルキャラクターが支援
分かりやすくして親しみやすい
そして見逃さない
動画マーケティングを実現。
同業でも他業でもコンテンツ制作のノウハウを
AIがサポートするサービス。

サービス開発実績 ～ゼロから開発部門



■メーカーとして自社ブランド事業開発 ・黒モノ、白モノ家電、調理家電、ロボット掃除機などを展開

IoT事業を推進すると同時にハードウェアの知見を溜め、自社ブランドでの家電事業を推進しました。2年で約30億までの規模に成長させました。



■食品事業として国産にこだわったドライフルーツ 「JAPARICH」を展開

和歌山の食品を使った国産ドライフルーツを開発し、大型食品スーパーやネット販売業者へ卸売り販売などで売上拡大に貢献。

事業開発実績 ~R&D戦略

ブランディングも新製品のオポチュニティ発見にも使える最適な手法

・IPADレジ×音声エンジンの取り組み。音声で操作できるタブレット型レジとして注目を集めた。(2012年)



ボイスブレイン (Voice brain) がテレビ東京・ニュースモーニングサテライト「各々のため」で紹介されました!

IC-Orange POS

音声認識機能

・駐車場をIoT化してスマホ予約→センサー管理を実現 (2015年)



スマホで駐車場の空き状況確認・予約・決済が可能に
センサーカメラを活用した駐車場IoTソリューションの販売開始

駐車場をもっと身近で便利に

eCoPa

・スペースシェアを実現するプラットフォーム設計と開発支援。(2016年)



予約できる三井のP Ptoppi!

スペースシェアの新しい形

駐車場を予約できる、画期的なシェアサービス。
従来は予約することが出来なかったコインパーキングを、IoTを利用して予約可能に。空き駐車場のデータベース化と、事前予約システムを組み合わせ、空きスペースの積極的な消化を推進しています。

・業界初のIoTサービス。Global Wi-Fiを人を返さず全てを利用できる。現在も羽田国際空港で活用されている。(2016年)



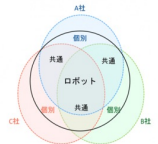
スマピ
スマートピックアップ

予約、精算、受け取り、返却をオートメーション化

受け取りの混雑をIoTで解決する、画期的なソリューション。羽田空港の国際ターミナル出発ロビーという、「渋滞」や「混雑」が許されない場所で効果を発揮しています。事前予約したWi-Fi機器の貸出に有人手続きを要せず、空港のスマートロッカーで、スマホを鍵にして受け取ることができる、画期的なソリューションです。

・BtoBクローズファンディングという新しい仕組みで、ロボ技術を活用したファンディング先への新サービス提供を実施。


ToBクラウドファンディングを通じて、ロボットや技術もシェアする時代へ



A社 共通 共通
B社 共通 共通
C社 共通 共通

ロボット
IoT

・音声AI技術×チャットボット技術での新しい顧客体験



音声AI「クロちゃん」を今秋リリース予定

スマートフォンでの検索、コールセンターやカーナビと様々な声が活用されるシーンに音声AIを提供。

もしもクロちゃんに恋愛相談できたら...

特微的で魅力的な声

声の可能性をAIが拡張

・セブン & アイにおけるバーチャルECによるバレンタイン売り場P
・同社におけるVtuberコラボ販売施策



お正月 特別企画

・KOSEでの触れる動画コマースで新しいインターフェース実験



触れる動画コマース

事業開発実績 ~マーケティング

伸びる事業には良いコンテンツとマーケティング体制が必須



エンタープライズ向けEC構築パッケージシェアNo.1やタブレットPOS No.1を獲得したサービスサイト。
より業界プロフェッショナル感やシェア獲得感を伝えつつ、サービス決裁者に伝わればよいという割り切りも重要。



全商材を横断した事例をまとめた総合事例サイト。
なるべく自社サービスを選んだ理由という表記を少なくし、何の為に導入したのかという課題をメインに表現。
全セクションの営業はこのサイトURLを送るだけで、課題解決力を伝えることが可能である。



10メディア以上のオウンド立ち上げを支援。
事例もネタもメディア展開して各業界でブランディングやマーケティングを強化していきます。
リード獲得だけでなくメルマガの遷移先にしたり営業資料として活用したりする効果もでている。

サービスのメリットをペルソナ向けにシンプルに深掘りする。

メディア特集ような事例表現で、課題解決や質の高さを表現。

ディレクション・ライター・広告担当などを束ねて体制を構築。
問い合わせ・資料請求・ホワイトペーパーダウンロードなどで、月間300リードを安定的に獲得する仕組みを構築。
リード獲得からナーチャリングまでを設計 & 実行。

当日の集客だけでなく、コンテンツ化して営業やマーケに活用するのが重要。
過去100回以上のセミナー設計やイベント登壇で溜まったノウハウを提供。



メインスピーカーだけでなく、モデレーターとして運用支援も多数実績があります。

事業開発実績 ~アライアンス戦略

誰とどのようなアライアンスが親和性がありレバレッジがかかるか設計して実現する

エスキュービズム、NTT東日本向けにタブレット型POSシステムをOEM提供~小売店、飲食店向けの基本機能を丸ごと搭載~

電通、エスキュービズムと業務提携~ECプラットフォーム「DECIDE」共同構築へ

■アライアンス実績一覧記載

- ・IBMとのIシリーズ連携（2012年）
- ・ニフティクラウドとの連携（2012年）
- ・電通とのリテール向けプラットフォームPJ（2014年）
- ・NTT東日本向けOEM提供（2014年）
- ・ダイワボウとのB向けEC展開（2014年）
- ・北國銀行との地方創生PJ提携（2016年）
- ・全日空商事との地方創生PJ提携（2018年）
- ・セコム×ユカイ工学見守りロボット事業提携（2019年）
- ・東芝音声AI×空色チャットボットサービス提携（2019年）
- ・DXクラウドツール「リクリンク」×コンサルセット提供（2020年）
- ・トランスコスモス×パロニムの新しいCSサービス提携（2020年）

※2021年以降も10社以上のアライアンスを実現

The collage contains several overlapping screenshots of news articles and press releases:

- DIS, BtoBtoBの新ECサイト構築サービス「iDATEN (車駄天) EX2」**: Announcement of a new B2B e-commerce platform.
- 【北國銀行】株式会社エスキュービズムとの業務提携およびタブレット型POSレジの紹介開始について**: Partnership announcement with Hokuriku Bank regarding POS systems.
- ECサイト構築パッケージ「EC-Orange」を「ニフティクラウド」とワンパッケージで提供**: Announcement of a new e-commerce solution.
- EC-Orange for IBM i**: Advertisement for a solution compatible with IBM i systems.
- トランスコスモス、コールセンタースタッフが...から簡単にFAQ動画を作成し、即時アップロード...**: Announcement of a new FAQ video creation service.
- セールステクノロジー×コンサルティングをセットで提供。法人営業・マーケティングとマネジメントを活性化させる「SalesMovieCloud~Produced by才流」をリリース**: Announcement of a sales support solution.
- 株式会社シーズ・リンク**: Announcement from Sees Link regarding digital strategies.
- DEC FAQ Movie**: Logo for the FAQ video service.

他にも様々なアライアンスを仕掛けていますが、サービス提携・販売提携・ファイナンス提携のいずれかで展開してきました。

コーポレート戦略実績 ~ブランディング

スポンサーを集めた自社主催大規模イベントで業界知名度を高めブランディング



「オムニチャネルカンファレンス」

- リアルとデジタルの融合をテーマに500名規模で開催
- 良品計画を再建した松井氏やアナリスト松浦氏を迎えて未来のオムニチャネルについて討論を行った。
- 丸善 & ジュンク堂やハードオフなどクライアントにも登場頂き、顧客事例なども交えながらイベントを進行。

「IoTカンファレンス」

- IoTの未来を語りつくそうというテーマで1,000名規模で開催
- 堀江氏・お笑い芸人・ニフティCEOなど、色々な視点からIoTの未来について語ったイベントとなった。
- お笑い芸人チームは、事前にAbemaTVと連携してハッカソンも開催。勝ち抜いた3チームが当日プレゼンできるという特典にした。
- イベントレポートは3,000以上ダウンロードされた一大イベント。

コーポレート戦略実績 ~ブランディング

メディア露出やコンソーシアム設立してブランディングを高める

WBS
行かなくても行った気分!
家でバーチャルお買い物

バーチャルコマース
今後人工知能を活用し
朝の品ぞろえをすぐに反映できる

日本経済新聞
地域情報の翻訳、自治体から請負 エスキュービズムなど

MIRAI CHALLENGE CONSORTIUM

Interplay
Change Retail, Challenge the Future
新たな気づきで明日が変わる



メディア掲載やTV出演は30回以上。
常にマーケットが何を求めているのかを知り、
自分たちのやっていることをどう表現していけば良いか
理解すればメディアへの露出は難しくない。
業界をリーディングするコミュニティを運営すること
などもブランディング向上に繋がる。

コーポレート戦略実績例 ～人材戦略

労務ルールや評価制度の構築&運用

定義	成長指標	Performance レベル	Performance レベル				
・売上貢献だけでなく、利益率やコスト面を配慮した業績であること。 ・自分自身のポジションが事業会社や組織において、どれくらい生産性が必要なのかを理解している。 ・適切な予算管理と実行ができること。 ・顧客満足度が高いこと。	「予想外」の結果をもたらしている。 ⇒ 個人として想定外の高い成果を出し、業績を牽引している。 ⇒ 組織の労働生産性を改善している。	P4	④A	③A	②A	①	
	「想定内」の責任を果たしている。 ⇒ 自らのKPIを達成している。 ⇒ 顧客満足度を意識し評価を得ている。	P3	⑤A	④B	③B	②B	
	「KPIが達成できていない。」 ⇒ KPIの達成に向けて、軽微相を徹底し、PDCAを廻す努力をしている段階。	P2	⑥A	⑤B 基準	④C	③C	
		P1	⑦	⑥B	⑤C	④D	
			V1	V2	V3	V4	レベル Value
			・会社の定める成長指標への取り組みが足りない。 ・自分自身の役割を果たすことだけに集中し、周囲と共感した仕事の進め方ができていない。 ・指示を待つこと無く自分から率先して行動できる。 ・問題を発見し解決に向けて努力できる。 ・周囲の人を助ける。手伝うという姿勢を持ち、行動で示している。 ・業務内においても会社・組織を盛り上げている。 ・チームの過半数 (To Do) を割り振り、管理・実行ができる。				成長指標

成果ドリブンでのパフォーマンス軸

と

存在意義でのバリュー軸

会社の規模やフェーズに合わせた労務ルールや評価制度を構築して運用してきました。上記は「GEのナインブロック」を参考にした独自のフレームワーク「クライミングマップ」です。組織には**成果を出す人**とないと困る**意義のある人**をバランス良く評価することが重要であり、それに対応した制度などを構築及び運用してきました。

その他にも紹介謝礼・出戻り制度・出張規定・交際ルールなど、社員が明白に動きやすいルールを構築して、働きやすい環境を制度面から支援。

新卒から中途までの採用業務



- 結局採用は5つのパターンしか存在しません。
- ①広告②エージェント③イベント④リファラル⑤オーガニック。しかし、間接的なコンテンツマーケティングや採用ブランディングが下手な会社が多く、●●したから何人採用できた? という単純な戦略では伸びません。
- 広告・エージェント×コンテンツブランディング×採用フローの掛け算した戦略をとることで採用戦略を実現してきました。

未来を創る事業を支援する



ご連絡先

TEL : 090-3399-1621

MAIL : motoki.sanada@buzzloop.net