



Shizugin Startup Catalog

**Connect with
INNOVATIONS**

The Shizuoka Bank, Ltd.
Startup Support Group

Shizugin Startup Catalog

Connect with INNOVATIONs

免責事項

- 掲載企業との交渉は、全て貴社の判断と責任において行ってください。また、その結果はすべて貴社に帰属します。
- 貴社に関する情報が掲載企業から第三者に提供され、貴社に損害が生じた場合であっても、静岡銀行はその責を負いません。
- 静岡銀行は、掲載企業の経営内容、業務内容、信用状況、同社から提出された資料の内容、同社のサービス内容や導入効果等について、一切保証しません。
- 貴社と掲載企業との間で発生した紛争の処理は、すべて貴社の判断と責任において行い、その結果について静岡銀行は一切責任を負いません。

アンケート実施のご協力願い

本サービスの更なる価値向上のため、静岡銀行よりアンケートを実施させていただく場合がございます。本サービスに対するご意見・ご要望・ご感想をお聞かせください。

いただいたご意見は今後のサービス運営の参考にさせていただきます。

本カタログに掲載されている情報は2024年11月のものです。

挑戦者たちの技に、 自らの事業を重ねてみよう。

人材不足、脱炭素、デジタル化、DXなどの社会的潮流は、地域経済を支える企業にとって事業持続に関わる産業構造の変化として共通の課題となっています。

そんな中、淘汰の波を乗り越え勝ち残っていくための選択として、地域完結型の従来型経営から外部のスタートアップ企業との連携によるイノベーション創出という活路に視線が集まっています。

Shizugin Startup Catalogは、静岡の企業に向け、首都圏をはじめとするスタートアップ企業たちの多彩なイノベーションのご紹介、共創事業に向けたステップのお手伝いを行う静岡銀行独自のサービスです。

時流を先取る先進技術と自社事業を重ねてみれば、課題解決はもちろん、自らの強み・特徴の再認識や、新たな事業領域、ビジネスチャンスの発見がきっとあることでしょう。掲載のスタートアップ企業にご関心の際は、静岡銀行ベンチャービジネスサポート部へぜひご相談ください。企業のご紹介から商談、そして事業化のサポートまで、御社の未来を拓く共創を確かなものにする水先案内を務めさせていただきます。

さあ、イノベーションのスタートラインへあなたも。

可能性の明日がきっと見えてくる。

INDEX Connect with INNOVATIONS

SEGMENT / OBJECT

COMPANY

PAGE No.

営業支援

- 人手不足に負けない営業効率化を図りたい
- 顧客対応や営業の質を向上させたい
- 顧客のニーズを適切にとらえたい
- 自社ECを作成したい・売上を増やしたい
- 効率的な外回り営業をしたい
- 顧客獲得・広告施策にSNSを活用したい
- 顧客との関係を深めたい
- 地図アプリや口コミサイトの情報を整理したい

A

A_1 Magic Moment

01

A_2 RevComm

02

A_3 Sales Marker

03

A_4 SUPER STUDIO

04

A_5 UPWARD

05

A_6 クウゼン

06

A_7 コミューン

07

A_8 mov

08

A_9 ACROVE

09

広告宣伝

- 問い合わせフォームを整備したい
- 高品質の広告・プロモーションを予算内で行いたい
- DXを実現したい
- デジタル広告をつくりたい
- デジタル広告の効果を最大化したい
- 広告詐欺への対策を打ちたい

B

B_1 ベーシック

10

B_2 STORIES

11

B_3 ゴウリカマーケティング

12

B_4 リチカ

13

B_5 Spider Labs

14

SEGMENT / OBJECT

COMPANY

PAGE No.

経営企画・事業開発

- AIを用いて働き方を変革したい
- 社内の予算データを一元管理したい
- データを分析し有効活用したい
- 新規事業を始めたい
- M&Aを行いたい
- レンタル事業・シェアリングサービスに進出したい
- 様々な位置情報を活用したい
- Vtuberやeスポーツを事業に活かしたい

C_1 オルツ 15

C_2 ログラス 16

C_3 primeNumber 17

C_4 FLUX 18

C_5 M&Aクラウド 19

C_6 レンティオ 20

C_7 TENT 21

C_8 LocationMind 22

C_9 Brave group 23

人事・労務

- 社内規定の作成や管理を簡単にしたい
- 人手不足を何とかしたい
- 面接官の技量に左右されず人材評価したい
- 社員の英語スキルを高めたい
- オフィスのデザインやインテリアにこだわりたい
- 移転やオフィス構築の初期費用を抑えたい
- 社員教育を効率化したい
- 従業員のメンタルケアを行いたい

D_1 KiteRa 24

D_2 TIMERS 25

D_3 ZENKIGEN 26

D_4 スピークバディ 27

D_5 ソーシャルインテリア 28

D_6 オープンエイト 29

D_7 ROXX 30

D_8 ラフル 31

INDEX Connect with INNOVATIONS

全業種「業務別サービス」

業種別「業界特化型サービス」

SEGMENT / OBJECT

COMPANY

PAGE No.

経理

E

- 資金調達手段を増やしたい
- 自社オリジナルのクレジットカードをつくりたい
- 請求書発行や振り込み作業を効率化したい

E_1 OLTA

32

E_2 Fivot

33

E_3 インフキュリオン

34

商品(製造・生産)管理

F

- 受発注業務の煩雑さを改善したい
- 商品データを一元管理・分析したい

F_1 batton

35

F_2 Lazuli

36

製造業

G

- 図面を効率的に管理したい
- 従業員の資格保有状況やスキルを管理したい
- OJTに頼っていた現場教育を効率化したい

G_1 New Innovations

37

G_2 Skillnote

38

G_3 Tebiki

39

物流・倉庫

H

- 2024年問題に対応したい
- ピッキング等倉庫作業を自動化したい
- 貿易業務の属人化を解決し業務効率化を図りたい
- 物流業務を外注したい
- 受注管理・倉庫管理を効率化したい
- 勤怠管理や案件管理、配車管理を効率化したい

H_1 Hacobu

40

H_2 Rapyuta Robotics

41

H_3 Shippio

42

H_4 オープンロジ

43

H_5 ロジレス

44

H_6 X Mile

45

SEGMENT/OBJECT

COMPANY

PAGE No.

建設・不動産

- オフィスビルの付加価値を向上させたい
- 社有の空きスペースをマネタイズしたい
- 建設現場・工場における様々な点検作業を効率化したい
- 不動産管理業務を効率化したい
- 空き家等の遊休不動産を活用したい
- VRコンテンツを活用したい

L_1 Acall 46

L_2 COUNTER WORKS 47

L_3 SORABITO 48

L_4 WealthPark 49

L_5 アドレス 50

L_6 スペースリー 51

食品・飲食

- ネットスーパーで商圈拡大を図りたい
- 予約・顧客管理を効率化したい
- 食品製造を自動化したい
- 人手不足を解消したい
- 海外販路を開拓したい

J_1 OniGO 52

J_2 TableCheck 53

J_3 コネクテッドロボティクス 54

J_4 シェアデザイン 55

J_5 SECAI MARCHE 56

医療

- 病床稼働率を上げたい
- 専門性の高い医師を獲得したい
- 電子カルテを導入したい
- 施設の安全性を高めたい

K_1 SDPジャパン 57

K_2 ヘンリー 58

K_3 Magic Shields 59

SEGMENT/OBJECT	COMPANY	PAGE No.
L 金融 ● 現場～経営までの保険代理業務全般を一元管理したい ● 保有しているデジタル会員基盤をもっと活かしたい ● 顧客向けオンラインサービスの幅を広げたい	L_1 hokan	60
	L_2 justInCase Technologies	61
	L_3 クレジットエンジン	62
M その他 - 次世代型電動車椅子で全ての人の移動をスマートに - 常在菌に着目した”菌ケア”で美や健康に独自のアプローチ - 知育玩具のサブスクリプションを提供 - 超高齢化社会に対応した資産コンサルティングを提供 - 施設メンテのプロと企業をつなぐプラットフォーム - 予約管理から決済まで、オールインワンの店舗運営DX - チケット電子化等、レジャー・観光・文化施設向けDX	M_1 WHILL	63
	M_2 KINS	64
	M_3 トラーナ	65
	M_4 トリニティ・テクノロジー	66
	M_5 ユアマイスター	67
	M_6 hacomono	68
	M_7 アソビュー	69
N BtoC - ワイングラス推奨の高級日本酒 - オンラインオーダースーツ販売 - 日本最大級のギフト専門通販 - 絵画・現代アートのオンライン売買	N_1 Clear	70
	N_2 FABRIC TOKYO	71
	N_3 タンプ	72
	N_4 TRICERA	73

CATEGORY CONTENTS

全業種

A 営業支援 [全業種] 01 ▶ 09

B 広告宣伝 [全業種] 10 ▶ 14

C 経営企画・事業開発 [全業種] 15 ▶ 23

D 人事・労務 [全業種] 24 ▶ 31

E 経理 [全業種] 32 ▶ 34

F 商品(製造・生産)管理 [全業種] 35 ▶ 36

業種別

G 製造業 [業種別] 37 ▶ 39

H 物流・倉庫 [業種別] 40 ▶ 45

I 建設・不動産 [業種別] 46 ▶ 51

J 食品・飲食 [業種別] 52 ▶ 56

K 医療 [業種別] 57 ▶ 59

L 金融 [業種別] 60 ▶ 62

M その他 [業種別] 63 ▶ 69

B to C

N B to C [個人向けサービス] 70 ▶ 73





株式会社 Magic Moment

おすすめ企業

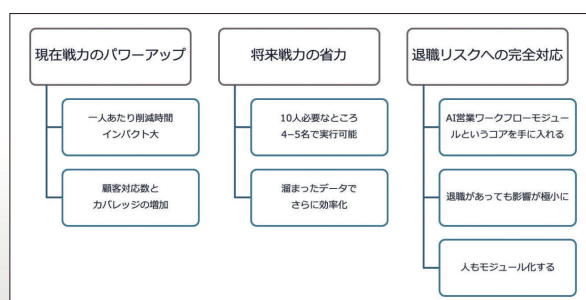
- ✓ 人手不足や入れ替わりにより営業生産性が課題となっている企業
- ✓ 営業の人件費・採用費が業績の足枷となっている企業
- ✓ 煩雑な周辺業務に追われ、販路の開拓が不十分な企業

サービス詳細

深刻な人材不足・採用難と低い営業生産性を、 AIと人の協調で解決するSaaS 「Magic Moment Playbook」を提供しています。

AI行動支援プラットフォーム「Magic Moment Playbook」の開発及び提供と営業戦略の構築から実行までをカバーし事業成長を支援する「Revenue BPaaS」(SaaS + 実行部隊)

を提供しています。AIと人が協調することで、採用難の中でもビジネスを伸ばす力を組織に実装します。



導入事例

再現性のある営業の仕組みを作り、効率の向上と人材育成コスト圧縮を実現。

弊社はこれまで多くの営業組織のご支援をして参りました。営業の採用難易度が上がる中、慢性的な人手不足の中で、効率化を模索されたり、新卒も含めた若手の戦力化を目指す企業も多くいらっしゃいます。

また、既存事業の伸びが鈍化する中で、新規顧客の獲得を新たに模索される企業様も、以前より増えているかと存じます。弊社のノウハウと仕組み化を通じて上記を実現した事例として、コラボスタイル様の事例をご覧ください。

<https://www.magicmoment.jp/academy/case17/>

お問い合わせ



設立 2017/3
代表者 村尾 祐弥
住所 東京都港区
麻布台1丁目8-10
麻布偕成ビル3F
資本金 1億円



株式会社RevComm

お問い合わせ

設立 2017/7/7

代表者 曾田 武史

住所 東京都渋谷区1-3-9
ヒューリック渋谷一丁目ビル7階

資本金 9億3,500万円



おすすめ企業

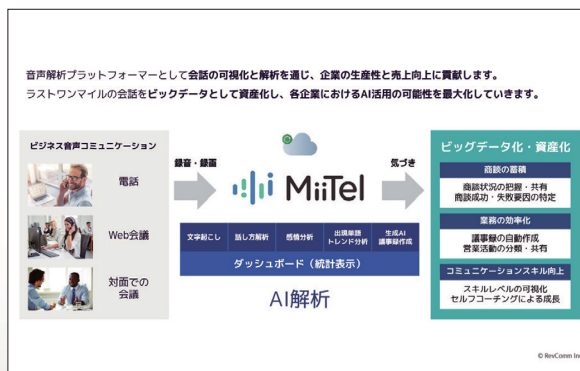
- ✓ アポイント率や成約率を上げ、売上向上させたい企業
- ✓ 営業活動の記録の時間を短縮し、コスト削減をしたい企業
- ✓ 会話内容を可視化・解析し、人材育成に力を入れたい企業

サービス詳細

AIを活用した音声解析サービス「MiiTel」。 顧客対応・営業品質を向上し商談獲得率の向上に寄与します。

「MiiTel」は、AIを活用した音声解析サービスです。電話、Web会議、対面の会話を自動で録音・録画・テキスト化し、AIによる解析を行います。顧客対応・営業品質の向上を実現しつつ、業務効率化による生産性向上を図ります。会話中の重要なキーワードや感情の変化を検出し、AIに

よる改善ポイントを提示するAIコーチ機能により、誰でも簡単に具体的なアクションに繋がられます。MiiTelの高精度な文字起こし・感情/音声解析エンジンが高く評価され、様々な業界で、営業・コールセンター・窓口・1on1など多岐にわたる用途で活用されています。



導入事例

教育コスト約40%削減、成約率130%向上の両立を実現。

【大手金融企業の事例】以下3つの効果を実感いただきました。

- ① トーク比率や問いかけのスコアリング結果の把握、模範となる会話の自己学習を通じ、人材教育コストが約40%削減された。
- ② 成約率もコロナ前比130%以上に伸びた。
- ③ 顧客管理ツールとの連携によって、顧客の応対状況を一元的に把握することでマネジメント工数を削減できるようになった。



株式会社 Sales Marker

おすすめ企業

- ✓ ターゲットリストの作成や成約につながる商談の獲得に困っている企業
- ✓ 社内人員が不足しており、営業活動に力を入れたくても力を入れられない企業
- ✓ 顧客の興味・関心事や検討フェーズに応じて、アプローチを最適化したい企業

サービス詳細

設定キーワードを検索する企業を通知。 新しい顧客起点の営業「インテントセールス」を支援する SaaS「Sales Marker」を提供しています。

Sales Markerは、AIとインテントデータを活用して企業の営業効率を大幅に向上させるサービスを提供しています。毎日50億件のWeb検索データを分析し、企業の検索キーワードからニーズや検討状況を把握。これにより、最適な

タイミングでアプローチを行うことが可能です。また、キーマンへの直接アプローチやターゲティングメールの自動送信など、マルチチャネルでの営業支援を実現。これにより、成約率の向上と営業プロセスの効率化を図ります。



導入事例

企業ニーズに応じた自社の強みの訴求で大手企業との商談数が増加。

【抱えていた課題】 ターゲットリストの作成や適切な部署にアプローチができず、有効商談の獲得が伸び悩んでいた。

【活用されたSales Markerの機能】

- 企業のweb上の検索行動を特定しニーズを特定。
- 「部署名・部署直通番号」の活用で担当者へアプローチ。
- 企業の問い合わせフォームに一斉送信。

【成果】

- 顧客のニーズに的確にアプローチすることで過去最大規模の案件が発生。
- ターゲット企業からのアポイント件数が約2倍に伸長。

お問い合わせ



設立 2021/7/29

代表者 小笠原 羽恭

住所 東京都港区
虎ノ門4丁目1番1号

資本金 1億円



株式会社 SUPER STUDIO

おすすめ企業

- ✓ 自社ECの売上向上・コスト効率化の提案・実装・自走化支援を受けたい企業
- ✓ SaaSによるデジタル基盤のコスト最適化をお求めの企業
- ✓ オンライン・オフラインを問わないあらゆる販売チャネルのデータ統合管理をお求めの企業

サービス詳細

自社ECサイトの構築からオフラインの販売チャネルを含めた データ活用までを支援する、 統合コマースプラットフォーム「ecforce」を提供しています。

SUPER STUDIOは、コマース領域でのトップブランドや大手企業を中心に1,400社以上に利用される統合コマースプラットフォーム「ecforce」を提供しています。

サービスサイト:<https://ec-force.com/>

「ecforce」は、オンラインとオフラインのデータを統合管理

し、ECをはじめとしたコマースビジネス全体をデジタルの力で最適化することを目指しています。システム面・ビジネス面のトータルソリューション提供を強みとして幅広い業種で導入され、コマースビジネスのDXを支えるSaaSとしてECカート成長率NO.1*の実績を有します。



*有料市場調査レポートより自社調べ。尚、当該調査レポートについては、調査機関において調査依頼を行い、当該調査に 承諾したSaaS型ECサイト構築市場に該当する企業のみを比較対象として選出 / SaaS型ECサイト 構築市場における売上上位8社のみを対象、自社プロダクトを提供していない企業を除く / 集計 期間:2022年4月~2023年3月

導入事例

リピーターが70%以上を占めるタマチャンショップがecforceを使い続ける理由。

ecforce導入前は他社システムをご利用でしたが、ecforce導入により「サイトデザインの統一によるブランディング向上」「自社ECサイトの新規獲得パフォーマンスの向上」「定期販

売の実現やCRMなど顧客とのコミュニケーションの強化」といった効果を感じて頂いています。

お問い合わせ

設立 2014/12/24

代表者 林 紘祐

住所 東京都目黒区
下目黒2-23-18
目黒山手通ビル8階/7階

資本金 79億7,282万円(資本準備金含む)



A

営業支援[全業種]

UPWARD

UPWARD株式会社

おすすめ企業

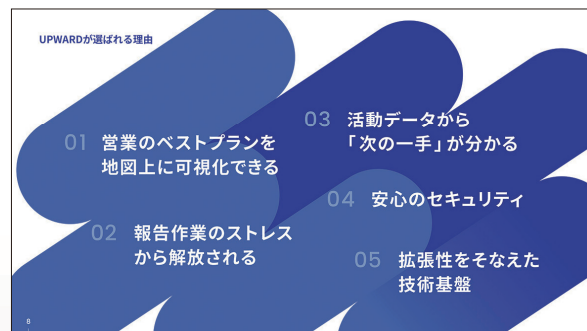
- ✓ 外回り営業で日報の入力漏れをなくしたい企業
- ✓ 勤に頼らず戦略的に新規開拓したい企業
- ✓ 顧客に関する情報の社内連携をスムーズにしたい企業

サービス詳細

外回り営業の味方です。Salesforceとの連携機能からDashboard、交渉記録が効率よく作れます。

UPWARDは外回り営業に特化した顧客データの記録・活用を効率化するモバイルアプリです。戦略的な計画立案から活動報告までの一連の業務のDXを支援します。顧客情報の地理的可視化、訪問時の滞在記録の自動検知、電話の自動記録、名刺管理、ダッシュボード管理等の機能を

提供しており、SalesforceやMicrosoft Dynamics365との連携も可能です。顧客情報が地図上に反映されて操作性もシンプルで簡単にデータ入力できるため、営業日報の入力漏れを防ぎ営業現場の進捗状況を可視化することで「次の一手」の示唆を得ることができます。



導入事例

モバイルアプリUPWARDでフィールド営業の機動力を取り戻す。顧客接点の質を大幅に向上。

大手農機メーカー様の導入事例。

農家様向けに農機の販売やメンテナンス、営農提案等を行なっています。

営業のモバイルワーク化を進めるため、モバイルでも扱いやすいサービスを探していました。モバイルに慣れていな

いベテランでも、シンプルで直感的に使えるUPWARDを導入いただきました。

重要顧客をUPWARDの地図上に可視化することで、活動の優先順位づけや対応漏れの防止につながっています。訪問後や作業後の報告もスムーズになりました。

お問い合わせ

設立 2002/3/13

代表者 金木 竜介

住所 東京都千代田区
丸の内1-4-1
丸の内永楽ビルディング26階

資本金 1億円



kuzen

株式会社クウゼン

お問い合わせ



設立 2015/2/6

代表者 太田 匠吾

住所 東京都新宿区
西新宿6丁目10-1
日土地西新宿ビル5階

資本金 6,000万円

おすすめ企業

- ✓ チャットボットやLINE公式アカウントの運用を検討している企業
- ✓ チャットボットやLINE拡張ツールの運用成果を最大化したい企業
- ✓ CRM連携で顧客データを活用したLINEマーケティングや業務効率化を行いたい企業

サービス詳細

マーケティング効果の最大化や業務効率化、DX化を支援する対話デザインプラットフォーム「クウゼン」を提供しています。

クウゼンは、企業のマーケティング効果の最大化や業務効率化、DX化を支援する対話デザインプラットフォームです。自動的にロボットと会話するだけの機能にとどまらず、複雑なシナリオ作成やデータ分析、CRM連携などの機能を

備えた、高機能・高付加価値型のAIチャットボットをノーコードで構築できるSaaSツールです。

これまでに業種・規模を問わず約500社以上の企業に導入されています。



導入事例

クウゼンで見込み顧客を獲得し売上を最大化&業務効率化を実現。

サービス業、小売、EC、人材などBtoC事業を中心に幅広い用途で活用されています。

【LINE x マーケティング支援】

LINE公式アカウントの機能を拡張し、より高度で成果につながるマーケティング施策を実施します。

- 新規顧客の獲得、既存顧客の活性化
- 売上の拡大
- 運用コストの削減 など

【チャット x DX支援】

生成AIを活用し、個社独自のデータを参照することで、高精度な会話で業務の自動化を実現します。

- 社内外の問い合わせ応答
- 顧客の個別ニーズに応じた販売促進 など

A

営業支援[全業種]

Commune

コミュニケーション株式会社

お問い合わせ

設立 2018/5

代表者 高田 優哉

住所 東京都品川区
西五反田4-31-18
目黒テクノビル2F

資本金 24億4,000万円(資本剰余金含む)



おすすめ企業

- ✓ 今いるコアユーザーをもっと増やしたい企業
- ✓ 競合との差別化を図りたい企業
- ✓ 顧客の単価や購買回数を増やして1人当たりの売上を上げたい企業

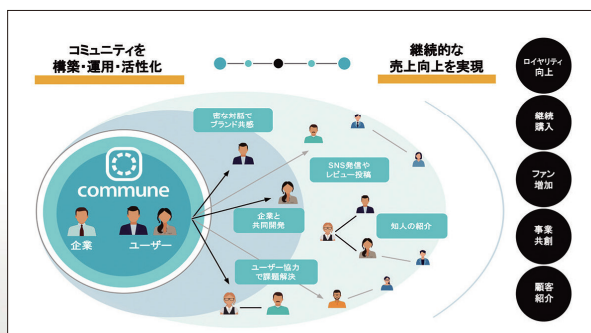
サービス詳細

**コミュニティの開設・運営・分析までフルサポート。
顧客の満足度と継続利用を高めるサービスを提供しています。**

コミュニケーションは、国内トップシェアを誇るコミュニティサクセスプラットフォーム「Commune」を提供しております。

企業は、カスタマイズ可能なコミュニティサイトをノーコードで簡単に構築し、ファンとの対話や交流を促進できます。フィード投稿・イベント管理・アンケート機能・ポイント

システムなどにより顧客のエンゲージメントが高まり、ロイヤリティが強化されます。また、データ分析機能を活用することで、コミュニティの活動やユーザーのニーズを把握し、他のチャネルへと展開するためのマーケティングハブとしてもご利用いただけます。



豊富な独自機能でコミュニティの成功確率を最大化

主要機能イメージ(抜粋)

✓ アクション活性化

UI・UXのカスタマイズ
コミュニケーションの在り方や目的に応じて画面をカスタマイズ

コメント自動生成(Chat GPT)

過去のコメント傾向などから自動に最適化されたコメントを自動生成・推薦

✓ アクティブユーザー増加

ネイティブアプリ
自社ブランドのアプリとしてCommuneを提供可能

ソーシャルログイン

各種SNSアカウントでの新規登録・ログインが利用可能

✓ 管理・分析

ユーザー分析
分析機能内でユーザー動向を全体と個で把握

24時間監視165日モニタリング

コミュニティ投稿やコメントをシステムと人力でモニタリング(監視)

導入事例

**熱狂的なファンとオンラインで直接繋がる。
「商品の共創も実現した絶品かっぱえびせんのファンコミュニティ」**

カルビーは、熱狂的なファンと深く交流するためにコミュニティを導入しました。絶品かっぱえびせんの販売後、ファンと直接つながり、深い対話を行う場を提供。コミュニティ「絶品部 やめられない、とまらない課」では、ファンが絶品

かっぱえびせんを楽しむ様子を共有し、オンライン飲み会で社員と交流。ファンと共に新商品のアイデアを出し合い、オンライン投票や試食会で商品化も。

mov

株式会社mov

お問い合わせ



設立 2015/9/1

代表者 渡邊 誠

住所 東京都渋谷区
渋谷3丁目17番4号
山口ビル4F

資本金 1億円

おすすめ企業

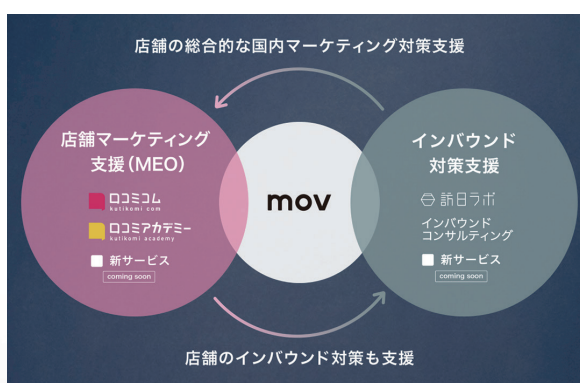
- ✓ Googleマップ等の店舗情報更新に苦勞している店舗運営企業
- ✓ 情報発信や口コミ分析等による集客UPを目指す店舗運営企業
- ✓ インバウンド対策を考えている企業

サービス詳細

店舗向けに口コミや地図アプリなどの集客管理を一元化するプラットフォームと、業界最大級のインバウンドメディアを提供。

「口コミコム」は、Googleマップをはじめとした地図アプリや口コミサイトでの店舗情報を整理し一括更新できると同時に、口コミ分析、クーポンの配信まで行うことで、国

内外の口コミサイトを”もっと”売上に変える「口コミサイトの一括管理ツール」です。



導入事例

Googleマップの集客率が10%UP!

株式会社すかいらーくホールディングスは、口コミコムを導入し、Googleマップ上の店舗情報を整備しました。これにより、正確な情報発信と販促活動を効率化。約3,000店舗の情報更新を一括で行い、店舗の集客効果が向上し

ました。特に、キャンペーン情報や販促情報の一括投稿機能を活用し、Googleマップでの集客率が10%向上しております。

A

営業支援[全業種]



株式会社ACROVE

おすすめ企業

- ✓ EC販売チャネルの新規開拓を進めたいが、ノウハウ・人材リソースがない企業
- ✓ すでに実施しているEC販売においてさらに売上向上・マーケティング強化したい企業
- ✓ BtoBの既存取引をweb決済に移行したい企業

サービス詳細

「EC運営において人手が足りない」「ノウハウが不足している」 企業様毎のお悩みに合わせ、内製化を見据えて伴走支援いたします。

譲受ブランドを含めた自社ブランド運営で培ったノウハウを基に立ち上げたEC支援事業では、平均売上成長率300%の実績を持っています。

自社のブランドも事業開始から2年で15件のM&Aを実現し、ブランド価値の向上にも力を入れながら、事業者目線も

持ち合わせた上でECでの販売支援を行っている企業です。「社会の果樹園を創造する。」をミッションに、ひとつでも多くの素敵な、こだわりを持った事業・モノ・想いを次世代に紡ぐため、日々事業を展開しています。



導入事例

ACROVEの運用サポートでAmazonの売上30倍！

日本初の柿の種専門店「かきたねキッチン」を運営する「とよす株式会社」様。新型コロナの影響でデパート売上が半減。ECの毎月売上は30万円程度と課題を感じられていました。2021年のご支援開始後、ACROVEの強みであるモール領域の専門性を活かし、露出強化による集客力UP、購入率を上げるクリエイティブ、X(旧Twitter)での広告戦略構築と幅広くサポート。毎月売上2,000万円(12月の需要期:月間売上4,000万円を突破)を達成しました。

※事例詳細はHPにて公開中

BtoB事例_1:部品メーカー様

電話やFaxで行っていた注文対応を移管するECサイト構築と基幹システムとの連携を実現。コールセンターの規模も縮小し従来オペレーションと比較しコストを低減できました。

BtoB事例_2:資材メーカー様

取引先の注文から、ロットごとの単価・納期調整を管理するシステムがなかった状態からのご支援。見積依頼～見積～発注をECサイト上で管理。管理工数の削減を実現しました。

お問い合わせ



設立 2018/11/15

代表者 荒井 俊亮

住所 東京都千代田区
麹町6丁目6-2
番町麹町ビルディング9F

資本金 1億円

basic

株式会社ベーシック

お問い合わせ

設立 2004/3/18

代表者 秋山 勝

住所 東京都千代田区
一番町17-6

資本金 1,000万円



おすすめ企業

- ✓ Googleフォームを使っていて、デザインや機能、セキュリティ面に不満がある方
- ✓ 今後様々な用途で活用する可能性があるため、機能の充実度を重要視される方
- ✓ クラウドサービス導入にあたり、一定の導入支援、サポートが必要な方

サービス詳細

簡単にリッチなウェブフォームを作成し、エントリ対応・管理が簡単、セキュリティが万全で機能も充実している「formrun」。

「formrun」はフォーム作成と回答後の対応・管理まで一貫してご利用いただけるサービスです。

フォームの作成工数・回答後の対応の課題を解決し、業務効率化・フォーム回答率の増加を実現します。

スタートアップから大企業まで、累計35万社以上の幅広い企業にご利用いただいております。

無料からご利用いただけますし、高額プランでは導入支援にも対応しています。



formrun(フォームラン)とは？

フォーム作成と回答後の対応・管理まで一貫してご利用いただけるサービスです



フォームの作成工数・回答後の対応の課題を解決し、業務効率化・フォーム回答率の増加を実現します

導入事例

株式会社参創ハウテック様

商品情報や施工情報等を発信する「お役立ちWebメディア」と住宅パーツの「オンラインショップ」を運営しています。formrunは主にお問い合わせフォームとして利用しています。キッチンやハウジングパーツのご購入を検討している方からの商品全般に関するお問い合わせ窓口や、ショールーム予約、セミオーダーの受付フォームでformrunを使っています。

インターフェースがとても良いので、システムに慣れていない方におすすめしたいです。

視覚的に使いやすいので、受け入れられやすいのかなと思います。システムに慣れていない方や苦手で嫌だなと思っている方にこそ、ぜひ使って欲しいです。

STORIES®

A HAKUHODO DY GROUP COMPANY

STORIES A HakuHodo DY Group Company
Tokyo / Los Angeles

おすすめ企業

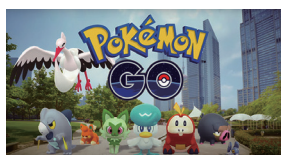
- ✓ 結果の出る、大手広告代理店品質の広告・プロモーションを割安な予算で実現したい企業
- ✓ コンテンツを活用したプロモーションを検討している企業
- ✓ アメリカ・海外向けのマーケティング・広告・プロモーションを依頼したい企業

サービス詳細

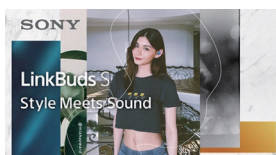
POWER OF STORIES 心が動けば、人は動く

STORIES®はストーリーによる生活者の「心を動かす力」でブランドの課題を解決します。地球に生きる80億人には、それぞれの物語がある。深く想像し、向き合うことで心からの共感を呼ぶキャンペーンが見えてきます。2011年博報堂DYグループにより設立、東京、ロサンゼルス

2拠点で調査／プランニング／TVCM／PR／グラフィック／SNSマーケ／イベント／番組／映画など14年間で1,000以上のプロジェクトを実施。日・米30名超のメンバーに、20名以上のクリエイターをネットワーク、企画～実施までワンストップで行うプロフェッショナルチームです。



ポケモン様 / Pokemon GO



SONY様 / LinkBuds S Global Campaign



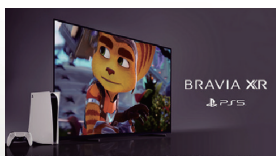
味の素様 / フードロスラ



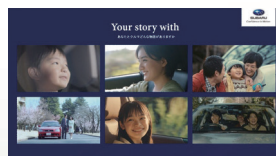
ATARASHI GAKKO! / NAINAINAI



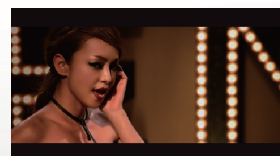
商工中金様 / パーパス・ムービー



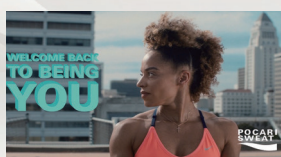
SONY様 / BRAVIA "Perfect For"



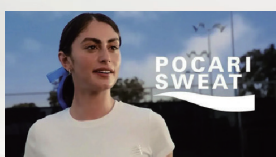
SUBARU / Your story with シリーズ



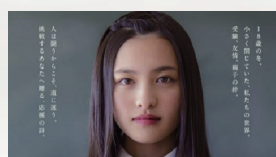
安室奈美恵 / Stranger



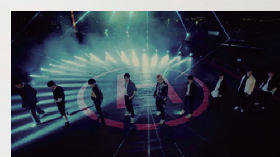
ポカリスエットUSA様 / POCARI SWEAT



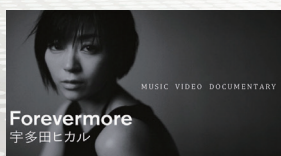
ポカリスエットUSA様 / POCARI SWEAT



SUBARU様 / My Life, My Road



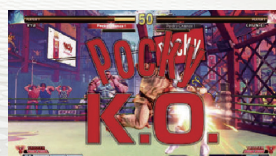
Snowman / EVOLUTION



宇多田ヒカル / Forevermore



COACH x VOUGE / Explore



Glico x Capcom / "Pocky K.O."



西武ライオンズ様 / ポスターシリーズ

お問い合わせ

設立 2011/10/5

代表者 鈴木 智也

住所 東京都港区赤坂5-2-20
赤坂パークビル1F/
300 Corporate Pointe #330,
Culver City, CA 90230, USA

資本金 7,500万円(資本剰余金含む)



GOURICA
Marketing

ゴウリカマーケティング株式会社

お問い合わせ



設立 2015/1/9

代表者 岡本 賢祐

住所 東京都渋谷区
渋谷1-10-9
MIYAMASU TOWER

資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ 人手不足にお困りの企業
- ✓ システム更新・アプリ導入をご検討の企業
- ✓ DXシステムへの高額投資に躊躇されている企業

サービス詳細

当社専属チームが御社のDXチームとして課題を解決！

Magonote DX(マゴノテDX)は「人手不足」「旧システムの更新」「新システムへの高額投資の悩み」など、最近増加する課題に対し、解決策を提供するサービスです。弊社専属チームが御社のDXチームとして活動するため、DX人材の採用・教育は不要です。

業務フローを把握し、最適なDX内容を提案から実装・運用まで支援いたします。

受発注や配送、倉庫、労務管理等の改善が最短3日*で可能な場合もございます。ぜひお気軽にご相談ください。

※既存クラウドバックを活用の場合

magonote DX

あのDXも、このDXも。 専門チームにお任せ

DX人材不要

本業に専念しながら、顧客満足度をさらに高めるために、月額10万円から専門のDXチームを活用できます。

月額10万円から

古いシステムの見直しや、アプリ開発、データ連携分析まで、専属のスペシャリストチームがあらゆる課題を解決します。

最短1週間の開発

DXを自社で無理に進める必要がないという新しい考え方を提供します。システム選定や人材採用、リスクリリングは不要です。

あなたの会社にDXチームが
即日JOIN

改善実績の一例



イベントレンタルクラウドバック

DXチームが存在しないナショナルスポーツブランド様からの要望を受け、全国で実施されるイベントにおけるプロダクトのレンタル管理DXを1週間で実現。

その他DX実績多数



RICHKA

株式会社リチカ

お問い合わせ



設立 2014/10/14

代表者 松尾 幸治

住所 東京都渋谷区
代々木1-6-12
MFビル3F

資本金 2億6,830万円

おすすめ企業

- ✓ Web領域での認知拡大に強いマーケティングパートナーをお探しのBtoB企業
- ✓ 客観的なペルソナを元にした広告クリエイティブを作成したいBtoC企業
- ✓ 営業活動での業務効率化及びアウトプットの質を高めたい広告代理店

サービス詳細

強みはデジタルクリエイティブ。誰でも簡単にデジタル広告を量産、運用できるクラウドサービスを展開しています。

私たちリチカは、高い専門知識とテクノロジーを組み合わせたデジタルマーケティングツールを提供するマーケティングアシスタント企業です。

RICHKA Editorは、Yahoo!広告からMeta広告までフォーマットを2,000超揃え、誰でも簡単に「効果が出る動画・静止画」を「短時間で量産」できる体制を可能にします。

Richka AiDistは、生成AIを活用し広告ターゲットのペルソナを整理しながら最適な広告コピーやフォーマットを選択することで、広告効果の改善と大幅な業務効率化を実現します。



導入事例

(株)ラ・カーサ様 [差別化を目指す広告戦略にリチカを選んだ理由とは]

愛知県を中心に「真の自分らしさ」を形にする家づくりを手がけるラ・カーサ様では、近年の市場縮小によりデジタル広告での獲得が困難に。そこで、他社との差別化による広告成果の改善を目指し、リチカを導入いただきました。

RICHKA AiDistは詳細かつ多様なペルソナと、そのペルソナ

に最適な広告コピーを瞬時にらせるため、RICHKA Editorもご活用いただき広告戦略に基づいた広告クリエイティブを量産いただいています。さらに、ペルソナ情報は広告戦略の立案にもご活用いただいています。



SPIDER AF

株式会社
Spider Labs

おすすめ企業

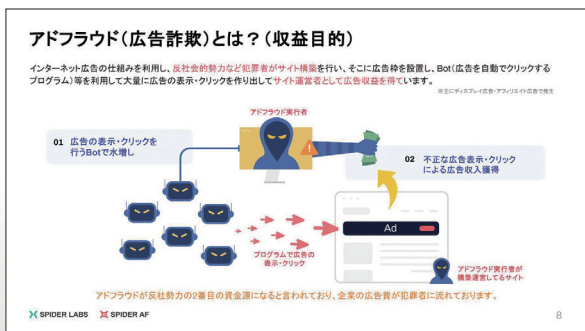
- ✓ ウェブ広告を配信されている全ての広告主・広告代理店の方
- ✓ アドフラウド対策・ブランドセーフティ・転売対策を検討、ご希望の方
- ✓ Web広告における、CPC高騰、CVRの低下や改善策に悩まれている企業

サービス詳細

インターネット上で発生する不正を検知する「Spider AF」は、
広告詐欺「アドフラウド」対策と広告効果の最大化を実現します。

Spider AFはデジタル広告におけるアドフラウド(広告詐欺)を防ぐためのツールです。広告主が無駄な広告費を削減し、広告パフォーマンスを最大化するために設計されています。不正クリックの防止や広告が表示されるサイトの質

を監視し、広告主のブランドイメージの低下も防ぎます。対応可能な広告タイプは、Web広告、アプリ広告、リスティング広告、アフィリエイト広告など、様々です。また、ECサイトに蔓延る転売対策も可能なツールです。



導入事例

年間1.5億円の被害を防いだ無効トラフィック対策！

Spider AFに決めたのは「無効トラフィック対策に一番詳しい」と感じたからです。複数のアドフラウド対策ツールを比較検討したのですが、Spider AFは無効トラフィックの課題に対する解像度が高いと感じました。

導入したことで、無効トラフィックで年間1.5億円の被害リスクがあることに気づき、無効トラフィックで発生していた広告費を大きく減らせたので満足しています。デジタル広告を実施している企業なら、広告予算の大小に関わらず対策したほうがよいです。



株式会社オルツ

おすすめ企業

- ✓ コミュニケーションデータを資産として蓄積し、データやノウハウを活用したい全企業
- ✓ 人材不足の解消、業務削減を図りたい全ての企業
- ✓ クローン技術による労働代替を行いたい全ての企業
- ✓ 熟練作業や研究者の暗黙知が失われていくことに危機感を感じている企業

サービス詳細

デジタルクローンP.A.I.によるクローン生成や、AI議事録を始めとしたAIによる労働生産人口の補填。

①AIGIJIROKU AI議事録作成ツールのAIGIJIROKUは世界最高精度の音声認識エンジンを搭載。精度の高い文字起こしによる議事録を作成可能。さらに、独自のパーソナライゼーション技術によるAIの学習機能により利用を重ねるごとに文字起こしの精度が向上する特徴を持つ。「AIGIJIROKU100」の機能を利用すると100%正確な文字起こしを熟練のライターが人力で作成。35カ国にも対応。

②alt BRAIN 誰でも簡単にノーコードでBRAIN作成できる生成AIプラットフォーム。BRAIN=個性を持ったチャットボットを作成し、作成したBRAINを自身だけでなく他者に使ってもらうことも可能。社内外のQA対応、採用面談対応、熟練作業や研究者の知見を取得し知識の継承・一部業務の代行をさせることなど、幅広い業務に対応可能。

導入事例

①【AIGIJIROKU大手不動産業界導入事例】

AIGIJIROKUを通じ、数多くの会議録を得た集合知AIがマネジメントの管理工数を削減。また、プロジェクト管理ツールを接続することで、会議後速やかに双方のタスクをもれなくダブリなく振り分けることが可能となり、開発効率及び品質向上に貢献。これまで人力で行っていた会議録作成を、AIGIJIROKUが代替することで間接工数を50%以上削減を実現。

お問い合わせ

設立 2014/11/26
 代表者 米倉 千貴
 住所 東京都港区
 六本木7-15-7
 新六本木ビル (SENQ六本木 402)
 資本金 19億6,300万円(2024年10月11日現在)

「会議終わりにもう議事録」

導入企業数 8,000社突破! ZOOM連携

主な機能
 AI要約機能
 消書機能
 内部音声収録機能

当社が保有する大規模言語処理モデル「LHMTM-2」を活用して、議事録のサマリーの作成を支援します。

「AI GIGIROKU」が書き起こした議事録から消書版（完成版）の議事録の作成をより簡単に行うためのサポート機能です。

Zoomに接続して、Microsoft TeamsやGoogle Meetなどの様々なオンライン会議ツールで議事録の書き起こしが可能になります。

※実際のプランによって利用可能な機能が異なります。

alt brain

alt brain FAQ

質問: ビジネス 0907

回答: 0907

Slack Botに連携済み

いつもオルツブレインをご利用いただき、ありがとうございます。オルツブレインのサービスに関するご質問にお答えします。本日は、どのようなご質問でしょうか？

PAIについて教えてください

こんにちは、Hiromiさん。オルツの「P.A.I.（パーソナル人工知能）」についてご説明いたします。

P.A.I.は、個人の意思や判断をデジタル化し、それをクラウド上に配置することで、あらゆるデジタル作業をそのクローンに任せられることを目的としたAIです。この技術により、ユーザーは自分自身が行わなくてもよい作業をAIに代替させることができます。人間が本来得意とする創造性やフェーズアップな業務に専念することが可能になります。

具体的には、仕事の進捗や費用、旅行の手配など、日常的なタスクや大規模なタスクの両方に対応可能で、24時間365日ネットワーク上で行うことで、ユーザーの時間と労力を大幅に節約します。これにより、より人間らしい活動に時間を費やすことができるようになります。

何か他にご質問があれば、お気軽にお知らせください。

②【alt BRAIN導入事例】

BRAINに会社役員の社員との過去のやり取りやノウハウ、知見などを学習させることで、基本的な社内質疑や作業を代替可能な自身の分身AIを構築。月の業務時間を160時間削減した。その他、採用面接の代行を実施。求職者にBRAINが会社紹介を行い、設定した質問を元に20～30分の採用面接を実施。採用担当者の業務時間を7割削減。



株式会社ログラス

おすすめ企業

- ✓ 事業が多角化しており、各事業の予算FMTがバラバラで、統合が困難である企業
- ✓ 管理会計や予実管理をExcelで実施している企業
- ✓ 商品や取引先、プロジェクト等、収益管理すべき対象が多い企業

サービス詳細

他部署にわたる予実データを一元管理し、
予算策定や経営方針に明確な根拠を持たせることを可能にします。

Loglassは経営データを正確かつ迅速に可視化/分析することで、柔軟/高精度な事業推進を実現する経営管理クラウドサービスです。予算・見込といった「計画データ」、KPIや会計データといった「実績データ」。種類の異なるデータをまとめ、予実の統合データベースを作成いたします。

Point.1
手元にデータが瞬時に集まり
分析作業に入ることができる

Point.2
数字を自由に操り経営の
次の一手を探ることができる

Point.3
マスタ管理で移りゆく
経営状態を簡単に反映できる

経営管理クラウド「Loglass」

アナログ運用の多い経営管理領域のデータを一元化。

導入事例

経営環境の変化に対応するため、より迅速な意思決定を実現。

【導入前】 ●会計業務効率化を目指し、システムリプレースを行ったが、管理会計業務は依然として手作業が頻発していた。
●過去実績などのデータが点在しており、分析が困難だった。
●配賦など複雑な処理が多く、時間を要していた。
●レポートの作成に時間を要しており、ミスも頻発。

■ポイント

- 1.経営管理の負担を減らし、高付加価値な業務へシフト
- 2.情報の質・伝達スピードを高め、より良い分析・意思決定ができる。
- 3.目線を一段上げた事業運営を実現できる。

データ収集・統合にかかる時間を

70%削減

住商メタルワン鋼管株式会社

経営者に必要な作業が
3営業日短縮

データ集計が
2日間から10分に短縮

お問い合わせ

設立 2019/5/30

代表者 布川 友也

住所 東京都港区
三田3-11-24
国際興業三田第2ビル 9階

資本金 2,750万円



C

経営企画・事業開発
[全業種]



株式会社 primeNumber

お問い合わせ



設立 2015/11/19

代表者 田邊 雄樹

住所 東京都品川区
上大崎3丁目1番1号
JR東急目黒ビル5F

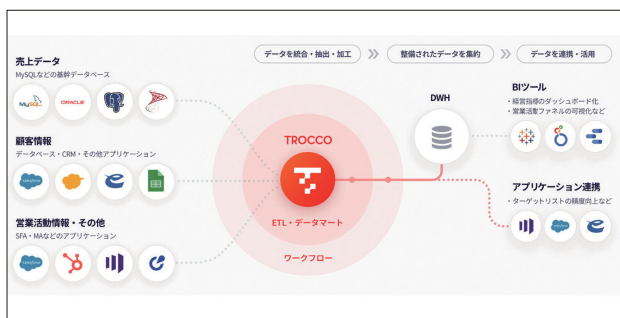
資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ データはあるが、何をどうすればデータ利活用が進むのかわからない企業
- ✓ データの分析やデータの集計でデータ基盤の構築を検討している企業
- ✓ 様々なSaaSサービスを利用しているが、各サービスのデータを集約・連携したい企業

サービス詳細

「あらゆるデータを、ビジネスの力に変える」をビジョンに掲げ、
自社の持つ様々なデータの利活用を支援しています。



① データ連携ETL SaaS「TROCCO®(トロッコ)」

様々なデータソースからのデータ取得、データマートの作成、利用サービスへのデータ転送を効率化。

② データカタログ SaaS「COMETA(コメタ)」

社内の様々なデータのメタデータを管理し、データの所在や定義、関連性を効率化。

③ データ利活用総合支援

データ利活用の課題整理やあるべき姿/ロードマップの策定、データ基盤構築や人材育成など、トータルで支援。

導入事例

データ連携の効率化により これまでの時間を10分の1に短縮。

複合機等のデータをスピーディーに集約しデータに基づく意思決定を実現しました。(京セラドキュメントソリューションズ株式会社様)

【課題】世界で販売の100万台以上の複合機からデータを取得、ただしデータの集計に膨大な手間と時間が掛かっていた。

【採用ポイント】TROCCO®により様々なデータベースからデータを迅速に取得できること、操作性が簡単なこと、SaaSによりすぐに利用できること。

【効果】

- 1日以上かかるデータ取得時間が1/10の2~3時間に短縮。
- データ取得が容易になったことで、全社的にデータ分析が活発化した。

ご支援事例 (一例)

■製造業

- ・工場のIoTデータの収集／蓄積基盤構築
- ・機器の異常検知/予防保全
- ・製造設備の稼働状況監視/品質改善

■流通小売業

- ・顧客データ/POSデータ分析
- ・マーケティング高度化
- ・1to1マーケティング

■システム部門

- ・データ連携作業効率化/人材育成
- ・クラウド上でのデータ分析基盤構築
- ・データガバナンス

■経営/経営企画部門

- ・データドリブン経営の実現
- ・経営ダッシュボード開発
- ・DX戦略の推進

■営業部門

- ・予実管理/KPI/売上集計効率化
- ・B2BマーケティングABM

■人事部門

- ・人事データ集約基盤
- ・人事データ活用高度化

■広告・マーケティング部門

- ・広告運用最適化



株式会社FLUX

おすすめ企業

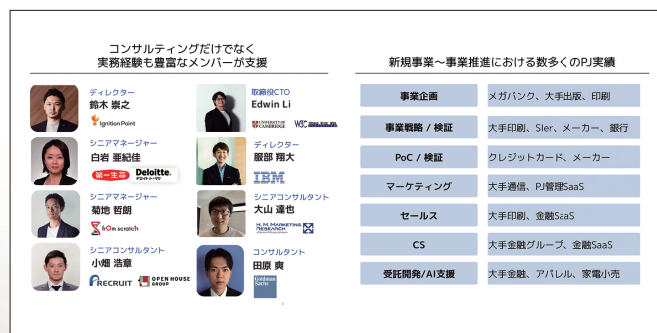
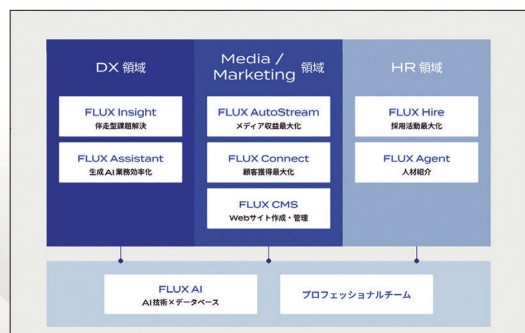
- ✓ 事業推進の戦略はあるが、ノウハウや現場リソースがなく実現に至れていない企業
- ✓ 新しく事業を立ち上げたが、うまくグロースさせられていない企業
- ✓ AIをはじめテクノロジー活用で自社課題を解決したいが手段が判らない企業

サービス詳細

AIやデータを活用したプロダクトと各領域で専門知識を持ったメンバーによるプロフェッショナルサービスを通じて、事業グロースを実行伴走型でご支援します。

FLUXは「日本経済に流れを」をミッションに掲げ、テクノロジーと専門人材の力で様々な領域のオペレーション効率を高めるサービスを提供するスタートアップです。その中で企業の事業推進を伴走型で支援するサービスが「FLUX Insight」です。

Business・Technology・Recruitmentの3つの領域で低単価(大手ファームの1/3程度)で支援を行い、戦略設計のみならず、戦略実行にまで踏み込み、成果にコミットした支援を提供するほか、効率的な支援のために自社プロダクト開発も行っています。



導入事例

金融・印刷・SaaS・アパレル各業界における支援事例。

FLUXはさまざまな業界での支援を実施しています。大手金融グループでは専門家不足によるコストの無駄を改善し、マーケティングや営業の指標を向上させました。大手印刷会社では新規事業の成長を支援し、営業型を構築、収益を向上。SaaS企業ではマーケティング戦略の策定と

実行によりROASを30%改善。女性向け大手アパレル企業ではEC売上が240%成長するなど、データ活用の成果を顕著に示しました。納品をゴールとせず、企業の本質的な課題解決に向き合い、成果を出し続けることで大幅な成長を実現しています。

お問い合わせ

設立 2018/5/1

代表者 永井 元治

住所 東京都渋谷区
渋谷3丁目1番1号
PMO渋谷Ⅱ 9F

資本金 ー円



C

経営企画・事業開発
[全業種]



株式会社M&Aクラウド

お問い合わせ

設立 2015/12/7

代表者 及川 厚博 前川 拓也

住所 東京都千代田区
麹町1-4-4
ZENITAKA ANNEX 7F

資本金 12億4,000万円(資本準備金等を含む)



おすすめ企業

- ✓ 後継者不在で事業を譲り渡したいが、実現に至れていない企業
- ✓ 事業拡大や新規事業立ち上げのため、買収や出資を検討している企業
- ✓ さらなる事業成長のため、資金調達を実施したいスタートアップ企業

サービス詳細

M&Aをオンラインで実現するプラットフォーム、 「M&Aクラウド」を運営しています。

スタートアップ企業のExitがIPOに偏りすぎている問題や事業承継問題などM&Aにまつわる問題が日本には多くあります。当社はこのような問題を解決するため、プラットフォーム型の「M&Aクラウド」や「資金調達クラウド」事業

を展開しています。また、より深くアドバイザーがM&Aをサポートする「M&A Cloud Advisory Partners」や「M&Aクラウドエージェント」サービスも展開しており、M&A案件を一気通貫でサポートいたします。



導入事例

プレスリリースURL: <https://corp.macloud.jp/2024/07/04/newmomiraito/>

M&Aクラウド、newmoによる未来都のM&Aを支援。

当社は、タクシー・ライドシェア事業を展開するnewmo株式会社による、大阪でタクシー事業を展開する株式会社未来都のM&Aを支援しました。本件は、M&Aクラウドのアドバイザーによる成約です。

当社は、これまで2024年4月に発表したアンドパッド社によるconvex社のM&Aや、2023年2月に発表したdely社によるEnloop社のM&Aなど、「スタートアップ企業によ

る大型のM&A」を支援してきた実績が複数あります。今回もnewmoのM&A戦略に則り、契約締結までをアドバイザーがご支援させていただきました。近年、ロールアップM&Aによる事業拡大を成長戦略の軸とするスタートアップ企業が誕生していることから、今後も、newmoをはじめ、M&Aによる成長を目指す企業に対するご支援を継続してまいります。

Rentio

レンティオ株式会社

おすすめ企業

- ✓ モノのお試しレンタル・サブスクを行いたいメーカーやリユース事業者
- ✓ 販路を広げたいレンタル事業者
- ✓ 個人・法人に向けレンタルを通じ付加価値向上やタッチポイントを増やしたい事業者

サービス詳細

「買わずに試せる」「買わずに便利を」。
家電のサブスク・レンタルサービス「レンティオ」を運営しています。

買わずに試せる、家電のサブスク・レンタルサービス「レンティオ」を運営。

直近では、レンタルECサイト構築プラットフォーム「Rentify」を展開しています。



導入事例

メーカー等に対する レンタルサービスの立ち上げ支援。

アイロボットジャパン合同会社が運営するルンバのサブスク「ロボットスマートプラン」やauオンラインショップレンタルサービスなどの導入支援を行っており、メーカーからコンシューマー向け事業者まで幅広く協業しています。

プラン	月額制プラン	ワンタイムプラン
レンタル期間	1ヶ月単位で継続	数日間で返却
特徴	12・24・36ヶ月等、一定期間支払い満了時に支払い済了時に所有権が移転	そのまま購入・月額制への切り替えが可能
利用シーン	季節限定での利用 法人の備品利用 分割払いの代替手段として	イベント・旅行の一時利用 購入前のお試し利用 話題の新製品を体験
人気ジャンルの例	ロボット掃除機、自動開錠機、プロジェクター ペーパークラフト、加湿器、セカンドカメラ、パソコン 一眼カメラ、コープ、双筒鏡、美容家電	

お問い合わせ



設立 2015/4/6
代表者 三輪 謙二郎
住所 東京都品川区
東品川3-31-8
東品川ビルディング
資本金 5,000万円

C

経営企画・事業開発
[全業種]



株式会社TENT

おすすめ企業

- ✓ シェアリングサービスに興味があるメーカー(製造業)
- ✓ 事業の効率化、DXを実施したい、賃貸業/リース業運営企業
- ✓ 新規サービスとしてシェアリングサービスに興味がある事業会社

サービス詳細

レンタル事業に伴う在庫管理、発送やメンテナンスをワンストップで提供しています。

■ **レンタルプラットフォーム「カウリル」** カウリルは、気軽に借りて体験し気に入ったらそのままお得に買えるシェアリングプラットフォームです。独自ドメインを用いたレンタルストアの開設など、エンタープライズ対応も行えます。

■ **シェアリング専用在庫管理「ZAIKA」** ZAIKAはQRやRFIDタグを活用したレンタル専用の在庫管理SaaSです。

在庫単位の収益管理に至るまで、レンタルサービス運営を飛躍的に効率化することが可能です。

■ **レンタル専用オペレーション代行「レンタルストック」**
レンタル事業に特化した、裏方の運用(場所/ヒト/メンテナンス/ナレッジ)を一括して委託可能な、レンタル事業専用のフルフィルメントサービスです。



導入事例

スノーボードを気軽に楽しめるオンラインレンタル提供

【課題】

- レンタルシステムとフルフィルメント(在庫管理、保管、倉庫運用)の集約。
- レンタルサービスに準備する最適な在庫数算出。

【導入理由】

- 在庫管理、保管、倉庫運用をシステムで一元化してサービスを実現できること。
- TENT社のアウトドアギアのレンタル運用実績結果。

【結果】

- レンタル関連業務を一極集中できたことによるマーケティング施策へのリソース集中。
- サイズ別にレンタル注文数と日々の残在庫数の把握が行えたことで、不足商品の迅速な追加や来シーズンにむけた最適な在庫の算出。

お問い合わせ

設立 2017/7/3

代表者 松田 基臣

住所 東京都目黒区
上目黒3-6-18
WIND NAKAMEGURO BLDG.7F

資本金 1億7,500万円





LocationMind 株式会社

お問い合わせ



設立 2019/2/4

代表者 桐谷 直毅

住所 東京都千代田区
神田司町2-8-1
PMO神田司町4F

資本金 5億6,373万6,000円

おすすめ企業

- ✓ 位置情報データを用いて、観光周遊や交通状況などの現状把握、方針検討を行いたい方
- ✓ 交通量調査・流動調査の精度向上やコスト削減を実現したい企業・自治体
- ✓ 自社で保有する位置情報・ビッグデータの活用・マネタイズを検討している方

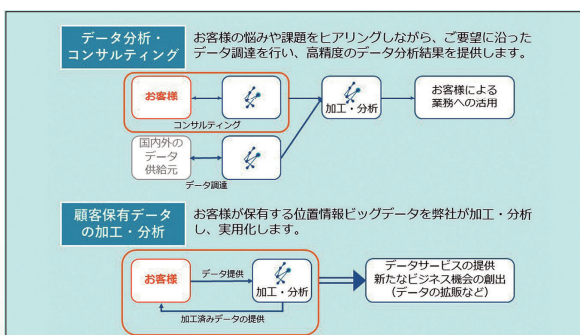
サービス詳細

位置情報データの活用戦略やPoC支援のコンサルティングから、
ご要望に沿ったデータ集計、ダッシュボードサービスを提供。

当社は東京大学発の位置情報AI / 宇宙ベンチャーです。
位置情報AI事業では人・自動車・船舶などのデータを活用し、交通・都市計画・物流・不動産・観光などの分野に対して位置情報データの分析を提供しています。
また、顧客保有データをお預かりして分析をし、製品化・拡販まで支援を行うことも可能です。

■モバイルGPSデータの分析例(一例)

- ・道路、鉄道駅/路線単位での通行量推定
- ・交通モード推定(徒歩、鉄道、自動車に加え、高速道路・空路なども実績あり)
- ・リアルタイム人流データの提供(最短5分)



導入事例

交通・観光・都市計画分野での位置情報データ活用事例

■交通: スマートフォンのGPSデータから市内全域の移動傾向やボリュームを可視化し、オンデマンド交通導入検討時に運行エリアや乗降ポイントの選定に活用。(静岡県富士市)

■観光: 高速道路移動者のうちSA/PA(サービスエリア・パーキングエリア)経由者について、SA/PA経由前後の訪問先を分析。利用者の周遊行動を把握し、マーケティングなどに活用。

■都市計画: 橋梁ごとの通行量と撤去時の迂回経路を算出し、橋梁の維持管理方針やメンテナンス優先順位の検討に活用。(広島県東広島市)

Brave
group株式会社
Brave group

お問い合わせ



設立 2017/10/17

代表者 野口 圭登

住所 東京都港区
芝4-1-28
PMO田町Ⅲ 8階

資本金 6億2,108万4,958円

おすすめ企業

- ✓ 影響力のあるVtuberを事業に活かしたい企業
- ✓ esportsや音楽を事業に活かしたい企業
- ✓ メタバース領域に関心のある企業

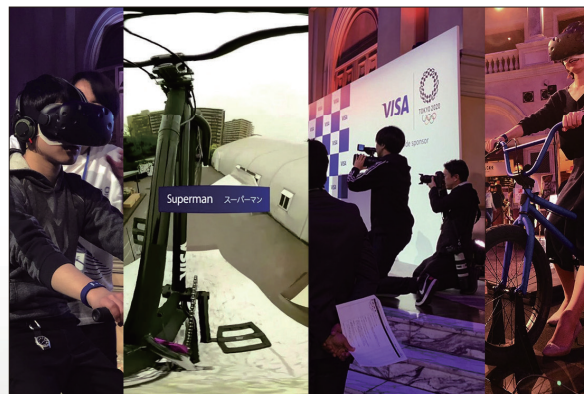
サービス詳細

Vtuber(バーチャルYouTuber)事務所運営を中心に、
エンタメ領域で幅広く事業展開しています。

日本初の世界をだ評するグローバルIPの創出を目指し、VtuberをはじめとするIPの総合プロデュースを行っているIP事業を中心に事業を行っております。

その他、公式グッズ・公式ライセンス商品を扱うECサイトやメタバースを活用した学校の運営などを行っている

platform事業、esportsの大会運営をはじめとしたesports事業、AR/VR/MRなどのコンテンツ制作などを行うXR事業、DX事業、新規事業開発を行うIncubation事業も多数展開しています。



導入事例

多種多様な属性のVtuberをプロデュース。

esportsを中心に活動を行っている「ぶいすぽっ!」や音楽コンテンツを中心に活動している「RIOT MUSIC」、バーチャルアイドルとして活動を行っている「Palett Project」、バーチャルユニットとして活動している「HIMEHINA」な

ど属性が異なる多くのVtuberをプロデュースしています。また、日本国内にとどまらず、アメリカやヨーロッパ、中国、タイと海外でもIP事業を展開しています。



株式会社KiteRa

おすすめ企業

- ✓ 文書作成ソフトで規程を管理したくない企業
- ✓ 規程の編集や管理に関する業務を効率化したい企業
- ✓ 規程の新規作成から編集、管理、電子申請、社内周知まで全て一元管理したい企業

サービス詳細

社内規程の作成・編集・管理・申請等を統合管理するクラウドサービス。
人事担当者が導入したい規程管理システムNo.1*「KiteRa Biz」。

■企業向け規程DXサービス「KiteRa Biz」について

「KiteRa Biz」は社内規程の作成、編集、管理および行政への申請プロセスをクラウド上で完結できる社内規程マネジメントシステムです。法改正への速やかな対応やグループ企業間の運用状況を一元管理することで企業のガバナンスやリスクマネジメントを向上させます。

「KiteRa Biz」は2022年7月に提供を開始し、2024年4月時点で上場企業をはじめ500社以上の企業に導入いただいています。

*2023年8月期_ブランドのイメージ調査 調査機関:日本マーケティングリサーチ機構 調査期間:2023年6月23日~2023年8月8日 n数:153/調査方法:Web アンケート 調査対象者:https://jmro.co.jp/r01495/ 備考:本調査は個人のブランドに対するイメージを元にアンケートを実施し集計しております。/本ブランドの利用有無は聴取しておりません。/効果効能等や優位性を保証するものではありません。/競合2位との差は5%以上。

導入事例

〈株式会社セキ薬品様〉

導入により規程の改定が楽になった!圧倒的に精神的な負担軽減。

【課題】

- 条番号のずれ、版管理に課題を感じていた。
- 従業員への社内周知に関しても課題感を持っていた。

【効果】

- KiteRa Bizの導入により規程の改定業務が楽になった。
- 社内イントラにKiteRa BizのURLを添付することにより、従業員へ社内周知するための導線を引くことができた。

お問い合わせ

設立 2019/4/1

代表者 植松 隆史

住所 東京都港区
北青山1丁目2番3号
青山ビル 7階

資本金 1億円



Timers

株式会社TIMERS

お問い合わせ

設立 2012/5/12

代表者 田和 晃一郎

住所 東京都渋谷区
恵比寿4-20-7恵比寿ガーデンプレイス
センタープラザB1

資本金 1億6,500万円



おすすめ企業

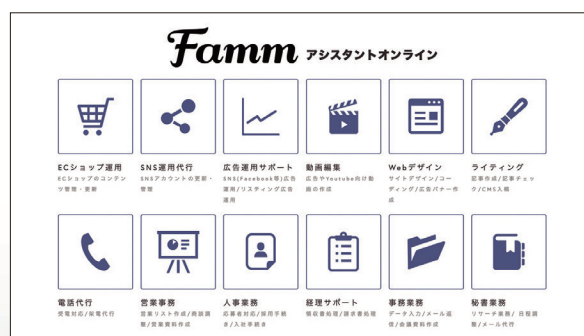
- ✓ 慢性的に人手不足の企業で、デジタル職アシスタントをコストを抑えて登用したい企業
- ✓ 採用・派遣に代わる第三の新しいHRソリューションを求めている企業
- ✓ 利用中のBPOに課題感がある企業や新規BPO利用を検討中の企業

サービス詳細

人手不足を月額7万円台から解決。事務業務から、デジタル業務まで幅広く対応するオンラインアシスタントサービスを提供。

経理・採用・営業・秘書等の事務業務から、SNS運用・デザイン・Web制作・運用・動画編集等のデジタル業務まで幅広く対応できるオンラインアシスタントを月30時間(月7万円台)から利用できる「Fammアシスタントオンライン」を提供。大手・スタートアップから地方の中小企業含め

累計500社以上に導入が進んでいます。子育てを始めたキャリアのある女性ヘリスキングの機会を提供し、その方達が企業の課題解決を担うことで、女性キャリアロス・スキルロスを最小化する社会インパクトある循環型サービスを提供しています。



導入事例

2週間でSNS運用アシスタントを登用しコストも変動費化に成功。

商品製造を行う静岡県内の会社が自社ECのプロモーションに活用する公式SNSを運用していたが、デザイン性高いバナーデザインと、ライティングから投稿運用、お客様対応まで一貫通費で対応できるスタッフをうまく地元では採用できない課題を抱えていました。本サービスを通じて、県外

在住のデザインスキルを持つアシスタントとマッチングし、制作から運用業務まで幅広く委託できることになり、月30時間程度の稼働から発注することで、コストも抑えながら1年近くアシスタントの利用し、SNS経由の購買最大化を行なっています。



ZENKIGEN

株式会社 ZENKIGEN

おすすめ企業

- ✔ 書類選考だけでは応募者の人柄が分からず、判断が難しいと感じている企業
- ✔ 評価基準が定まらず、面接官によって評価のバラつきや属人化が生じている企業
- ✔ 面接がブラックボックスで、現状把握や改善が進まない課題を抱えている企業

サービス詳細

面接・面談データのAI分析を通じ採用プロセス全体を最適化。 採用のDX化と、面接官のスキルアップに寄与します。

「harutaka(ハルタカ)」は、録画選考やWeb面接の実施に加え、データとAIの分析で採用プロセス全体を最適化する採用DXサービスです。AIを活用し、初期選考では応募者の魅力を発掘するために、自己PR動画による録画選考機能を提供し、面接では業務効率と採用体験の向上を

Web面接機能で実現します。さらに「harutaka」に蓄積された面接データ、選考結果といった採用データを組み合わせることで、総合的な観点から採用活動全体の振り返りを可能にし、企業の採用力の向上や成長力の強化に貢献します。



導入事例

面接録画データ×AIで、より良い候補者体験を。(株式会社大塚商会様)

- コロナ禍をきっかけに「harutaka」のWeb面接機能を利用開始。
- 面接の録画により、これまで見えなかった面接官ごとのスキルのバラつきや候補者体験の改善余地が明らかに。
- 面接の録画データをもとにAIによる面接分析を実施。面接官ごとの特徴を定量化し、面接スキルの可視化を実現。
- AIの結果をもとに面接官の育成、選定の見直し、個別フィードバックなどを実施。
- その結果、「自社の面接傾向」「面接官のモデルケース」の定義づけに成功。面接官の採用に対する意識が上がったことで候補者体験が改善し、内定承諾率が10%以上向上した。

お問い合わせ

設立 2017/10/2

代表者 野澤 比日樹

住所 東京都港区
虎ノ門4丁目3-1
城山トラストタワー 21F

資本金 1億円



D

人事・労務[全業種]

AI英会話

スピークバディ
for Business株式会社
スピークバディ

お問い合わせ

設立 2013/5/1

代表者 立石 剛史

住所 東京都中央区
日本橋1-4-1
日本橋一丁目三井ビルディング 5F

資本金 1億8500万円



おすすめ企業

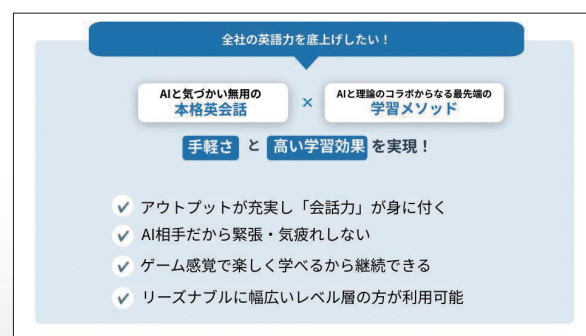
- ✓ グローバル展開の原動力となる英語人材の育成・プール人材の拡大をお考えの企業
- ✓ 幅広い英語レベルに対応し、忙しい方にも使いやすい英語教材をお探しの企業
- ✓ 人材育成・自己啓発の支援制度の利用率、満足度を向上させたい企業

サービス詳細

AI英会話学習アプリ「スピークバディ」。
親しみやすいキャラクターとの対話を通じて楽しく学べます。

「スピークバディ」は2016年リリースのAI英会話学習アプリ。感情表現豊かなキャラクターとの対話を通じて、体系的に発音やフレーズ、単語、イディオムなどを学びます。第二言語習得理論と最新鋭のAIを組み合わせた画期的な学習体験により、App Storeで「4.5」（2024年5月）の高

評価を得ています。累計学習者数は400万超。グローバル展開を加速するための人材育成に欠かせない英語需要に応え、企業での活用も拡大しています。第20回日本e-Learning大賞受賞。



導入事例

2020年より常時200名以上がご利用中の三井不動産様。

グローバルな活躍を目指す社員様にとって、英語でのコミュニケーション力向上は必須課題でした。時間と場所を選ばずストレスフリーで使える「スピークバディ」により、英語の知識をアウトプットに結び付ける学習が可能となりました。期間内に定めた学習量の目標を達成すると、次ター

も利用が可能になる枠組みの設定により、学習の習慣化に成功する方が増加しています。その結果、目標達成率は85%、スピーキングレベル基準CEFR-Jにおいて平均0.9ランクのレベルアップを1年間で達成しています。

SOCIAL
INTERIOR株式会社
ソーシャルインテリア

お問い合わせ



設立 2016/11/9

代表者 町野 健

住所 東京都港区
南青山2-5-17
POLA青山ビルディング 9F

資本金 1億円

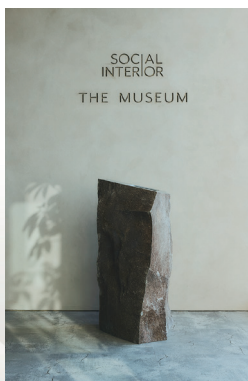
おすすめ企業

- ✓ コミュニケーションが活性化し、社員が出社したくなるような空間を作りたい企業
- ✓ オフィスのデザインやインテリアにこだわりたい企業
- ✓ 移転にかかる初期費用をできるだけ削減したい企業

サービス詳細

新品家具・家電のサブスクリプションサービス、
「ソーシャルインテリア オフィス構築支援」を提供しています。

1. 伴走型オフィス構築・空間提案と、新品家具・家電のサブスクリプションサービス「ソーシャルインテリア オフィス構築支援」の提供。（家具のサブスクからスタートしたデザイン会社としての特徴を活かし、空間デザインと家具の両方からアプローチ。細部まで拘った提案で満足度の高いオフィスを構築します。）
2. 新品家具・ヴィンテージ家具・新品家電のサブスクリプションサービス「サブスクライフ」の企画・運営・開発。
3. 家具什器スペックイン〜受発注プラットフォーム「業務管理クラウド」の企画・運営・開発。



導入事例

Withコロナ時代に“社員が来たくなるオフィス”を実現。

コミュニケーションが生まれやすい環境を目指すと同時に、「社員が来たくなる」ようなオフィスを、今回の移転のコンセプトとして掲げていました。

フリーアドレス制を導入し、好きな場所で社員が作業できるようにデザイン。また、執務室には会話の生まれやすい家具

を採用しました。移転後、思った以上にフリーアドレスが社員に定着していることに驚きましたし、移転してから毎日ランチに誘われて、毎回違う人とランチに行くようになったという社員の話も耳にします。

（株式会社ジャンプコーポレーション様）



株式会社 オープンエイト

お問い合わせ



設立 2015/4/10

代表者 高松 雄康

住所 東京都千代田区

内幸町2-1-6

WeWork 日比谷パークフロント19階

資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ 社内のナレッジやマニュアル、重要事項などを動画にして伝えることに関心がある企業
- ✓ インタビューや座談会など会社の想いを動画にして、採用を強化したい企業
- ✓ 商品紹介や製品技術などを動画化し、販促・マーケティングを強化したい企業

サービス詳細

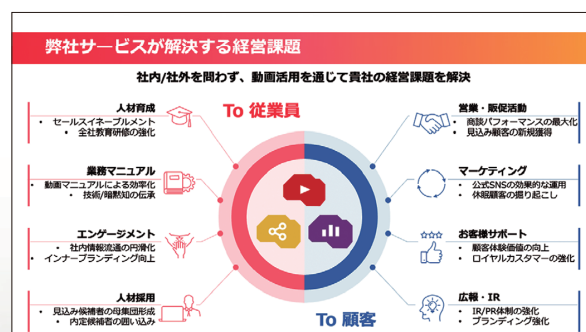
誰でも高品質な動画作成が可能、PR動画や研修動画を自社で
個人が簡単に作成できるSaaSツールを提供しています。

動画作成が簡単にできるSaaSツールで、新卒採用・社内
マニュアル・販促向け資料などをパワーポイント感覚で作
成いただけます。

- 誰でも、簡単に、あらゆる用途で、クオリティが高い動画を
量産することが可能な動画編集のソフトウェアサービス。
- 消費財・小売・機械・電機・自動車・製薬・情報通信・不動

産・金融・インフラ・地方自治体など、業界を問わず800社
以上の導入実績。

- 5年連続で動画編集ソフトウェアのシェアNo.1を獲得。
- 特に、日経225構成銘柄の30%以上が導入しているな
ど、エンタープライズ企業に強み。



導入事例

中国電力様：マニュアル、発電所での映写。重要情報を動画で量産。

中国電力では2021年の秋からVideo BRAINを導入し、動画の活用を進めています。

【導入前の課題】 ●技術系社員に対し、工事や作業での安全を確保するため、発生し得るトラブルやリスクに関して注意喚起を行う必要があった。

●動画を外注して制作したものの、制作に時間がかかることからスムーズな情報発信が難しかった。

【成果】 ●当初予定していた注意喚起用途に限らず、マニュアル・研修・SNS・広報など様々な場面で動画を活用できた

●パワーポイントの資料をそのまま動画化したり、操作マニュアルを作ったりするなど、以前よりも情報をわかりやすく伝えることに成功。

ROXX

株式会社ROXX

おすすめ企業

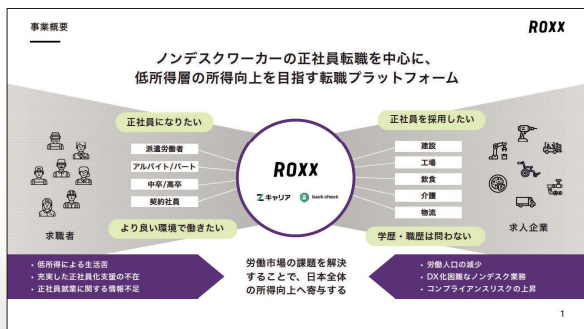
- ✔ 若手人材を継続的に大量採用(年間50名以上)したい企業
- ✔ 採用に苦戦しており、新しい採用チャネルを確保したい企業
- ✔ 採用担当の工数を効率化したい企業

サービス詳細

正規雇用求人に特化した転職プラットフォーム
「Zキャリア」を運営する、HRテックカンパニーです。

30歳未満のノンデスクワーカーの採用を行うことができる
採用プラットフォーム。学歴・職歴問わず、若手人材を大量
に採用したい企業の採用に特化したプラットフォームであ
り、求人毎に任意の成功報酬金額の設定が可能。Zキャリ

アに登録している全国の人材紹介会社に一気に紹介を依頼を行う、登録されている求職者にスカウトを送付する等の様々な手法で採用を行うことができ、人材の大量採用を支援します。



導入事例

Zキャリアで年間300名の正社員採用を実現。

これまでは主に求人広告を利用して採用活動を行っていましたが、求人広告予算を増やしても採用数が増加しない状況に課題を抱えていた中で、Zキャリアの活用を開始。利用開始から1年で100人以上の正社員採用に成功し、今では年間採用人数の50%以上をZキャリアから採

用。年間300名の正社員採用を実現することに成功。また求人広告よりもエージェントの説明やスカウト経由のため応募精度が向上し、選考通過率は大幅に上昇。選考工数も大幅に削減でき、採用担当の人数を増やさずに採用数を増加させることに成功しました。

お問い合わせ

設立 2013/11/1

代表者 中嶋 汰朗

住所 東京都新宿区
新宿6丁目27-30
イーストサイドスクエア 8階

資本金 6億4,444万3,130円





株式会社ラフル

お問い合わせ



設立 2011/11/1

代表者 結木 啓太

住所 東京都中央区
日本橋茅場町2-9-5
日進ビル

資本金 6,750万円

おすすめ企業

- ✓ 組織の状態を可視化し、強みと課題を把握したい企業
- ✓ 人的資本情報の開示に苦戦している企業
- ✓ エンゲージメントサーベイで人材の定着や生産性向上を目指したい企業

サービス詳細

**ラフルはメンタルデータテックで組織と個人の行動変容を実現。
従業員の心身の定期チェックにより継続的な組織改善が可能です。**

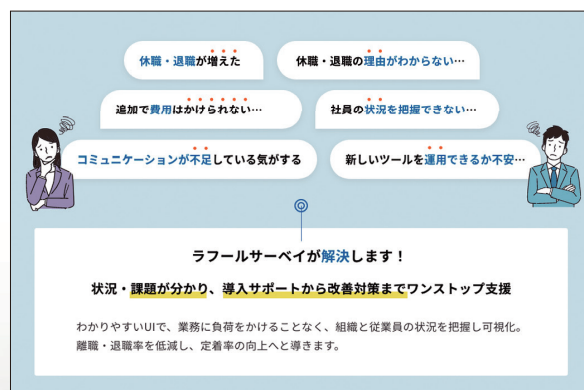
【組織の強みと課題が見つかり「次に打つべき施策」がわかるラフルサーベイ】

組織と働く個人の可視化と行動変容を促し、ウェルビーイング経営を実現する組織改善サーベイです。

計算されつくした設問から導かれる課題とその要因。そこ

からは組織のあらゆるリスクから会社を守るための情報はもちろん、組織のパフォーマンスを上げるための要素を正確に知ることができます。

多種多様な業界で人材における的確な「施策」を行えるよう、正確な「情報」を知るためのツールです。



導入事例

社員の声からはじまる組織改革、人的資本経営の第一歩。

リリースからわずか5年で2,000社以上の業種・業態・規模問わず幅広い企業さまにご利用いただいております。エンゲージメントだけでは解決できない、課題と対策をひとめで分かる組織診断サーベイとなっております。単なる調査ツールではなく、組織改善と人材育成の基盤として定量的

なデータに基づく定点観測と、それらをもとにした具体的な施策立案・実施のサイクルをご支援いたします。また、機能面はもちろん、導入後のサポート体制が充実しているのも、商品を購入するだけでなく「良きパートナー」として選択いただいております。



OLTA株式会社

お問い合わせ



設立 2017/4/14

代表者 澤岨 優紀

住所 東京都港区
赤坂1-12-32
アーク森ビル 4F

資本金 1億円

おすすめ企業

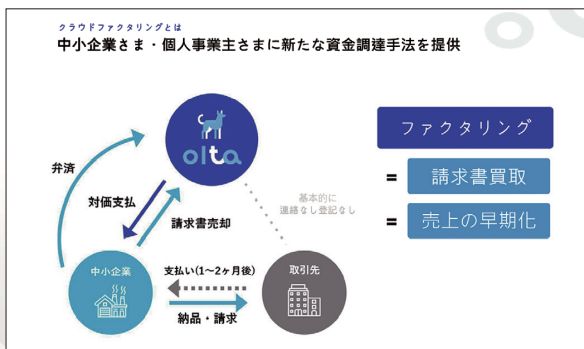
- ✓ 売掛の取引が多く短期的な資金需要→借入とは別の資金調達手段を検討中の企業
- ✓ 突発的な資金ニーズ→必要な時期に必要な額だけ資金調達したいという企業
- ✓ 請求書の作成/発行や受取を同じツールで × 支払は法人カードを利用したい企業

サービス詳細

事業者向けの、ファクタリングサービス、 決済(インボイス対応)サービス提供。JCBと協業しています。

<クラウドファクタリング>

「入金待ちの請求書」(売掛金)を売却して、早期に運転資金を調達する「借れない資金調達」であるファクタリングについて、最短即日で資金調達できるオンライン完結型でご提供しております。



<INVOY/INVOYカード払い>

請求書発行から受取、支払いまで素早くかんたんにでき、無料で提供するクラウド請求書プラットフォームです。また、受け取った請求書をカード払いすること (INVOYカード払い) で、支払をカードの引き落とし日まで後ろ倒しすることも可能です。



導入事例

少額の利用でもオンライン完結で即日調達。

●資金調達の手段の一つとして利用しました。取引先に知られることなく、少額でも利用できることはとてもありがたかった。また、申込みや契約までオンラインで完結できることもよかったです。

●銀行融資だと数ヶ月かかることもあるので、銀行の担当者から進められて利用するケースもあり、即日調達できる点は魅力的でした。

fivot

株式会社Fivot

お問い合わせ



設立 2019/10/3
代表者 安部 匠悟
住所 東京都港区
虎ノ門3丁目8-21
虎ノ門33森ビル
資本金 ー 円

おすすめ企業

- ✓ 資金調達予定(プレシリーズA~)で、ランウェイを伸ばし調達交渉に余裕を持ちたい
- ✓ D2Cやメーカーで在庫回転やキャッシュ回収期間が長く、手元資金に余裕を持たせたい
- ✓ 上場準備中(N-2以降)で市況環境調整のためにデット運営を検討中

サービス詳細

スタートアップ、中小企業向けの融資「Flex Capital」と、 個人向けの目標貯金サービス「IDARE」を提供します。

Flex Capitalはスタートアップ向けのデットファイナンスサービスです。2週間で審査、最大3億円の融資を実行。銀行融資が困難なアーリーフェーズのスタートアップにも対応し、多様なデータを活用した効率的な審査プロセスを

導入しスムーズなお取引を行います。シード期からミドル期まで、年商1,000万~25億円規模の企業様を顧客に持ち、迅速な資金提供を行います。審査手続きは全てWEBで完結し、スタートアップの成長を強力にサポートします。



Flex capital		
・スタートアップ特化で融資などデット性の資金を提供 ・ニーズや企業ステージに応じて、2種類の金融商品を提供（アーリー〜ミドル・レイター） ・審査期間2週間とスピーディーな審査が特徴		
01	02	
RBF (Revenue Based Finance)	ベンチャーデット	
金額	100万円~5,000万円	3,000万円~3億円
返済期間	6~12ヶ月 (短期)	12~36ヶ月 (中長期)
コスト目安	手数料：元本に対して5~12%	アップフロントフィー：2~6% 金利（年率）：3~8%
資金用途	運転資金全般	運転資金全般 ＆ ランウェイエクステンション

導入事例

リードタイムに余裕ができ、大企業との協業・業務提携を開始。

株式会社チカクは、シニア向けサービス「まごチャンネル」を開発・販売し、NTTドコモとの協業により親の在室確認やテレビ電話機能を提供する「ちかく」サービスを提供しています。低い解約率を活かし、将来の売上を担保に資金調達を検討。自前のキャッシュフローでは拡大に対応で

きなかったため、RBF（将来債権譲渡契約）を活用し、資金基盤を強化。必要書類の提供もオンライン上で完結し、スピーディーに審査が完了したことにより、ドコモとの事業提携をスムーズに進めることができ、プロダクトリリースができました。



株式会社 インフキュリオン

お問い合わせ



設立 2006/5/1
代表者 丸山 弘毅
住所 東京都千代田区
麹町5-7-2
MFPR麹町ビル7F
資本金 10億6,256万円

おすすめ企業

- ✓ 「Winvoice」→経理担当者の請求書発行作業や振込作業を効率化したい請求企業向け
- ✓ 「Winvoice」→請求書の支払期限を延ばして、資金繰りを改善したい支払企業向け
- ✓ 「Xard」→自社オリジナルのクレジットカードを発行したい企業

サービス詳細

請求書カード払いシステム「Winvoice」と 自社カード発行サービス「Xard」などを展開しています。

インフキュリオンは、決済領域を起点に社会変革の実現を目指すFintechカンパニーです。請求書支払プラットフォーム

「Winvoice（ウィンボイス）」および、次世代カード発行プラットフォーム「Xard（エクサード）」を提供しております。

導入事例

「Winvoice」および「Xard」を パートナー企業様のサービスに 組み込みました。

「Winvoice」は自社サービスに請求書カード払い（カード請求、カード支払いなど）を低コスト&スピーディーに構築できる請求書支払いプラットフォームです。

（主な）導入企業（または導入先）：弥生会計様、フリーウェイジャパン様、NTTコミュニケーションズ様

「Xard」は自社オリジナルのJCB / Visaカードを簡単&低コストで実現する次世代カード発行プラットフォームです。

どちらのサービスも、Fintech企業、金融機関、SaaS事業者、WEBサービス事業者など、様々な企業のビジネスニーズに対応可能です。豊富な機能をAPIで自社サービスに組み込むことで新しい体験を生み出します。

サービスの特徴



Xardの導入実績（一部抜粋）

- Xardは柔軟な仕組みにより、様々なパートナーサービスにカード発行を組込む
- Xardを通じた新興法人カードは近年急速に普及し、圧倒的なシェアを早期に確立



batton

株式会社batton

おすすめ企業

- ✓ 受注入力を2人以上で行なっている(製造業、卸業、商社)
- ✓ 過去にAIOCRにチャレンジしたことがある
- ✓ お客様の癖や独自対応方法を属人的にこなしている

サービス詳細

AIによりあらゆる書式の受発注書を自動で入力。
異なるフォーマットを自動統一、顧客ごとの独自ルール・癖にも対応。

製造業・卸業・商社の受注入力をAIでゼロにする「受発注バスターズ」。顧客ごとにバラバラのフォーマットで送られてくる注文書をAIで自動統一。自動で機関システムに入力。顧客ごとの変換ルールなど、独自のルール・癖もAIに学習させることで自動変換。大抵の場合、これらの変換

ルールをベテラン社員の頭の中で行ない、属人化している。誰かがお休みを取ると対応できなくなる。これらの頭の中のコツ・ノウハウを弊社の「情報設計士」がヒアリング抽出し、言語化、AI化。いつでも誰でもベテランと同様の対応が可能に。



導入事例

アイリスオーヤマ様、やおきん様で効率化と脱属人化!

アイリスオーヤマ様は受注センターで100人規模で受けている受注処理の効率化に導入。現状時間の削減効果から、今後は数十人規模にあたるインパクトを狙う。やおきん様は顧客によって、同じ商品でもJANコード、先方の商品コード、自社の商品名で注文してくる場合と様々。これをAI

で自動で自社の商品名に変換。これまで3人で受注入力をを行い、お客様ごとの癖や独自ルールを人の頭の中で変換していたため、お休みを取ると業務が停滞。これをAIに蓄積させることで、別の人でも対応できるように標準化を実施。

お問い合わせ



設立 2019/8/14

代表者 川人 寛徳

住所 東京都港区
虎ノ門4-1-1
神谷町トラストタワー 23F

資本金 4,950万円



Lazuli株式会社

おすすめ企業

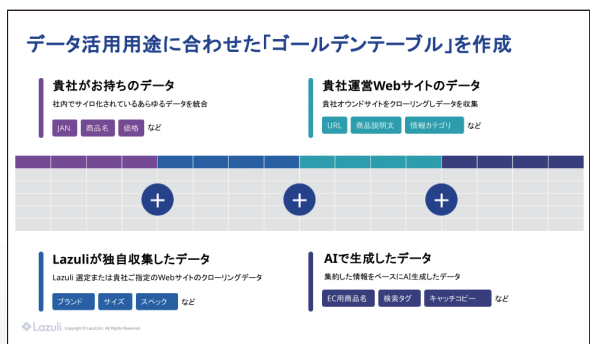
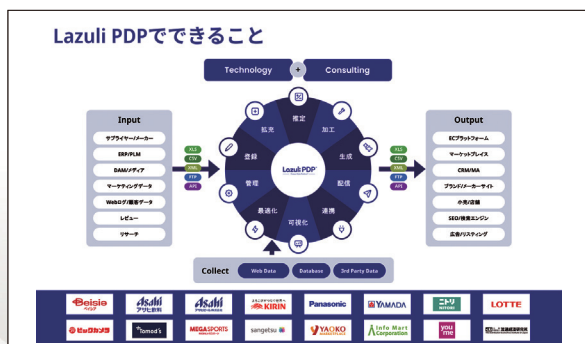
- ✓ デジタルチャネルの顧客体験を最適化したいが、必要な商品情報が不足している企業
- ✓ 社内の商品データを活用したいが、データが分断管理されており活用に至っていない企業
- ✓ データ分析に時間を割きたいが、データの前処理に時間を取られお困りの方

サービス詳細

製品マスタデータの整備/管理プラットフォームの提供。 製品情報の名寄せや統合を行いデジタル施策に活用しやすく整備。

Lazuliが開発、提供する「Lazuli PDP」は、複数の外部データベースに点在していた商品情報を一括して管理し、データを活用しやすい形に整備、連携するためのクラウドサービスです。AI/MLを始め、自然言語処理や画像OCRなど様々な技術を活用し、製造業者や小売業者などが保

有する多様な商品マスタデータとサードパーティデータを連携・活用し、メタタグや商品説明文の生成、名寄せなどを行います。これらのデータを用いて企業はデータ分析の高度化や顧客体験の最適化を実現します。



導入事例

データを繋げ、店頭在庫を可視化しFLW削減と売上向上を目指す。

ロッテは、出荷データとPOSデータの連携に課題を抱えていました。出荷データと店舗情報が一致せず、データ統一には多大な労力がかかっていたため、データの活用が進んでいませんでした。これを解決するために、Lazuli PDPを導入し、生成AI技術で店舗データの名寄せや表記

の統一を自動化しています。これにより、出荷データと販売店舗のデータを連携させ、在庫可視化の実現を目指します。また、適切な数量を出荷できるようになることで、FLW削減を目指しています。

お問い合わせ

設立 2020/7/22

代表者 萩原 静厳

住所 東京都港区
西新橋1-1-1
日比谷フォートタワー 10F WeWork

資本金 1億円



F

商品(製造・生産)管理
[全業種]

New Innovations

株式会社 New Innovations

おすすめ企業

- ✓ 図面の登録や検索効率が悪いと感じている装置メーカー・金属加工事業者
- ✓ 図面と図面以外の関連書類の保管状況がバラバラな事業者
- ✓ 自社サーバーでの管理に費用対効果が悪いと感じている事業者

サービス詳細

加工業者・メーカー向けのクラウド図面管理システム、 「図面バンク」を提供しています。

図面バンクは、製造業向けのクラウド図面管理システムです。製造業の受発注シーンにおいて「類似の過去図面を探す」という作業が頻発します。「図面バンク」は図面と関連書類(検査証明書、作業指示書、CAD・CAMファイルなど)を紐づけてクラウドに保存・管理し、AIを活用すること

で何千、何万の過去データから見たい図面や資料を即座に検索可能です。これにより、当時の担当者に依存せず、見積もりを迅速に算出できることから、図面を探す手間と人件費を4割削減します。

導入事例

図面管理の効率化と ナレッジ共有で生産性向上。

従来の図面管理に多くの時間と労力を費やしていました。図面バンク導入後、自動OCR機能によるテキスト読み込みにより、図面の検索と特定が迅速になり、フォルダ管理に比べて大幅な時間短縮と工数削減が実現しました。また、過去のプロジェクトや評価の知見を簡単に共有・再利用できるため、新入社員でもベテラン社員の知識を活用して設計業務や見積作成業務の効率化と生産性アップが図れました。

さらに、AWSを利用したクラウド管理により、高度なセキュリティを確保しつつ、サーバー保守の負担とコストを削減できたことも大きなメリットです。

図面と関連書類を
紐づけて保存できる
クラウド図面管理システム

図面バンク



選ばれる4つの理由

見積回答時間を圧倒的に削減できる

事務と製造のシームレスな連携

リポート受注の対応が容易に

AIによる類似図面検索で図面を資産に変革

導入の4つのメリット

図面を探す手間と人件費を大幅削減

お客様対応品質の向上

事業リスク低減

AI活用を取引先にアピール

お問い合わせ



設立 2018/1/23

代表者 中尾 湊人

住所 東京都江東区
豊洲6-4-34
メブクス豊洲10F

資本金 28億4,000万円(資本準備金を含む)



Skillnote

株式会社Skillnote

お問い合わせ

設立 2016/1/6

代表者 山川 隆史

住所 東京都千代田区
神田錦町2-2-1
KANDA SQUARE 11階

資本金 9億2,476万円(資本準備金を含む)



おすすめ企業

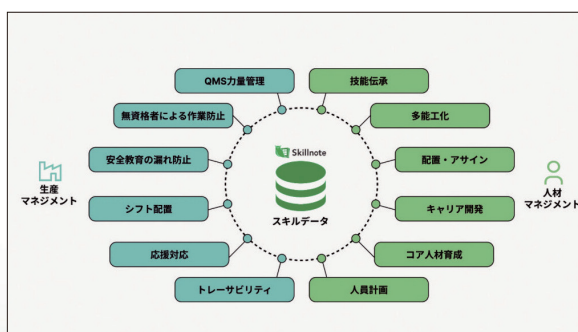
- ✓ スキル/力量に関する帳票が複数あり、一元化されておらず、形骸化している製造部門
- ✓ 技術伝承や若手の育成に悩み、シニア層に業務の負荷が偏っている技術部門
- ✓ スキル/力量を横断で把握できず、後継者育成や最適配置に苦勞する経営・人事部門

サービス詳細

製造業に特化したスキルマネジメントシステムを提供し、スキルの見える化を通じ、ものづくり人材の成長と活躍を支援しております。

Skillnoteは、組織や従業員が持っているスキル・資格・教育・経歴データを一元化・可視化することで、製造業の事業課題の解決と個人の成長を支援するスキルマネジメントシステムです。製造業を中心に、150社以上のスキルマネジメントをご支援しており、スキルや資格、教育に関する情報の一元化、ス

キル管理業務の大幅な効率化を実現しています。管理しているスキルデータは、可視化・分析、さらに活用することで、製造業の事業部門における人材育成や人員配置、品質・生産・安全の維持向上などに貢献します。



導入事例

スキル・力量管理の工数削減と資格・教育更新の漏れ・遅延を抑止。
データ活用により、
計画的な人材育成や最適配置を推進。

製造業A社: スキル管理における作業負荷を50%削減。また、毎年多数発生していた社内資格の更新教育の遅延・漏れを“ゼロ”へ。

製造業B社: スキル情報を基に多数のスキルから優先的に伝承すべき技能を特定。3ヵ年計画を立て、シニア層が持つスキルの約7割を若手へ伝承。

製造業C社: 複数ラインでスキル情報(マップ)を共有。多能化人材候補を特定し、双方のスキルの装着に取り組み、柔軟な応援体制を構築。



Tebiki株式会社

お問い合わせ



設立 2018/3/1

代表者 貴山 敬

住所 東京都新宿区
西新宿3-2-4
JRE西新宿テラス6F

資本金 2億4,998万9,300円

おすすめ企業

- ✓ 新人教育に時間がかかりすぎていたり、OJT担当者の負担が大きい企業
- ✓ 外国人のスタッフに正しい作業手順を伝えるのに苦労している企業
- ✓ 帳票の記録、承認、分析に手間がかかっていたり、きちんと管理ができてない企業

サービス詳細

- ①スマホで手軽に動画マニュアルを作成できる「tebiki現場教育」
- ②現場帳票の作成、記録、承認、分析がかんたんにできる「tebiki現場分析」

「現場の教育を 動画でもっとかんたんに」をコンセプトに、現場向け動画教育システムや帳票システムを提供しています。

①現場で簡単に動画マニュアルを作成して、従業員ごとの教育進捗状況の管理ができる教育システム「tebiki現場教育」動画マニュアル作成から従業員の習熟度管理まで幅広い機能で、業務改善を支援します。



②設備点検や製造日報など現場帳票をデジタル化。帳票の作成、記録、承認、分析が簡単にできる「tebiki現場分析」データ分析の専門知識がなくても、溜まったデータの可視化や分析がかんたんにできます。



導入事例

製造業のお客様：現場業務の改善、効率化を実現。

tebikiの「現場教育」を導入した結果、業務効率が向上し、作業手順書の作成工数やOJTの教育工数が1/3になりました。また、自動翻訳機能を活用し、外国人スタッフの教育をスムーズに行うことで、作業ミスや事故が減少しました。さらに、「現場分析」も導入したことで、煩わしい紙の帳票

をデジタル化し、現場分析が可能になり、日々の記録をクラウド化してどこでも瞬時に確認できるようになり、迅速な業務指示が可能になりました。データ分析により教育の強化点を判断し、現場業務の改善と効率化を実現しています。

HACOBU

株式会社Hacobu

お問い合わせ

設立 2015/6/30

代表者 佐々木 太郎

住所 東京都港区
三田3-14-10
三田3丁目MTビル9F

資本金 37億9,870万5,702円(資本準備金含む)



おすすめ企業

- ✓ FAX・電話による非効率な業務の削減・効率化を図りたい荷主企業、物流事業者
- ✓ 2024年問題を踏まえ現場の課題改善をしたい荷主企業、物流事業者
- ✓ CLOを配置し経営アジェンダとして物流を変えていきたい荷主企業、物流事業者
※CLO = Chief Logistics Officer

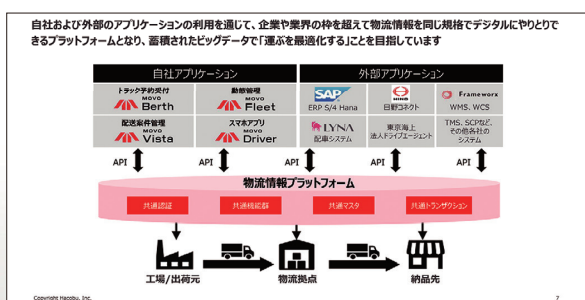
サービス詳細

物流拠点における「荷待ち・荷役時間」を削減する トラック予約受付サービス「MOVO Berth」を展開しています。

弊社は「持続可能な物流インフラを創る」のビジョンのもと、企業や業界の枠を越えた物流ビッグデータの活用基盤となる「物流情報プラットフォーム」の構築を目指しています。

物流の社会課題を解決するためには、データ駆動型ロジスティクスを社会に浸透させる事が必要と考え、物流DXを推進するサービスを提供しています。

トラック予約受付サービス「MOVO Berth」、動態管理サービス「MOVO Fleet」、配車受発注・管理サービス「MOVO Vista」などのクラウドサービスと、コンサルティングサービス「Hacobu Strategy」を展開し、企業間物流の最適化を支援しています。



導入事例

シェアNo.1サービス「MOVO Berth」を使って、物流センターの課題を解決！

導入前4つの課題

- 長時間待機をなくしたい
- 工場内在庫の保管効率を上げたい
- コロナ対策として、直接の接触を少なくしたい
- 書類の管理を電子化したい

導入後4つの成果

- 待機時間が、ほぼゼロに(導入前は30～60分)
- 工場内の在庫保管効率が向上し、外部倉庫費用を削減
- 8割以上の運送会社から、受け取る書類がゼロに
- データ分析によるKPI管理・運用が可能に

※公式HP J-オイルミルズ様の導入事例より URL: <https://hacobu.jp/case-study/2995/>





Rapyuta Robotics
株式会社

おすすめ企業

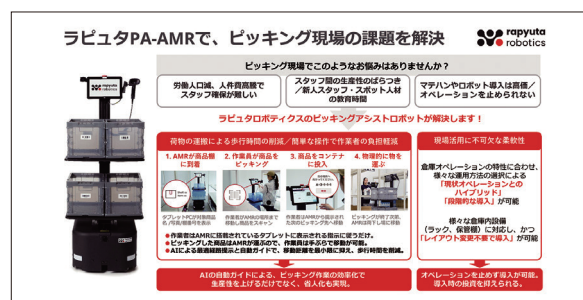
- ✔ 大規模なレイアウト変更や工事を伴うGTP系の設備の導入が難しい物流拠点
- ✔ メーカーのパーツセンター（家電、電子部品等）／医療機器サプライヤーなど
- ✔ 日用雑貨、アパレル、食品などを扱う卸倉庫やECセンター

サービス詳細

“マシンとマシンを繋げ、人々の生活を豊かにする”
倉庫内の自動化サービスを提供しています。（ピッキングロボ、フォークリフト、自動倉庫）

ラピュタロボティクスは、物流向けロボティクスソリューションを提供するスタートアップ企業です。

人にやさしい自動化で倉庫内のあらゆるエリアを効率化させるため、倉庫自動化のトータルソリューションカンパニーとして、物流をはじめ、工場内製造現場の課題解決に寄与する3つのプロダクト、ピッキングアシストロボット「ラピュタPA-AMR」、自動フォークリフト「ラピュタAFL」、自在型自動倉庫「ラピュタASRS」を提供しています。



導入事例

「ラピュタPA-AMR」「ラピュタAFL」

「ラピュタPA-AMR」

- 日用雑貨や食品などを扱う倉庫
- ECセンター
- メーカーのパーツセンター(家電、電子部品等)
- 医療機器
- アパレル、シューズ

少量多品種のBtoBのパーツセンターから1ピックあたりの品数が多い日雑品の卸倉庫まで、さまざまなニーズに対応。

「ラピュタAFL」

お客様の自社物流センターや1フロア1万坪の広大な物流センターにて導入いただいております。

「ラピュタASRS」

現在、採用・導入準備を進めている最中です。

お問い合わせ

設立 2014/7/2

代表者 モーハナラージャー・ガジャン

住所 東京都江東区
平野4-10-5

資本金 1億円



Shippio

株式会社Shippio

お問い合わせ

設立 2016/6/2

代表者 佐藤 孝徳

住所 東京都港区
芝浦1丁目1番1号

資本金 18億4,000万円



おすすめ企業

- ✓ 属人化してしまっている貿易業務を一元管理したい企業
- ✓ 本船動静確認等、貿易実務を効率化したい企業
- ✓ サプライチェーン全体の効率化へ向けて国際物流データを活用したい企業

サービス詳細

貿易状況や貨物スケジュールをクラウド上で一元管理する
国際物流プラットフォーム「Shippio」を展開しています。

国際物流の見積・発注からスケジュール調整まで、クラウド上で一元管理し、貿易業務の可視化・効率化を実現するサービスです。デジタル X フォワーディングのサービスと、サプライチェーン可視化プラットフォームサービスの二つのサービスを提供し、国際物流における課題を解決します。また、国際物流におけるデータを構造化し蓄積することで、機会損失の低減や、生産計画の最適化、BCP対応等へもご活用頂けます。



導入事例

倉庫・海貨業者・自社の三者間でのやりとりを「Shippio」で完結。
貿易業務の可視化で物流業務の作業効率50%削減に成功！[株式会社 明治フードマテリア様]

①「Shippio」導入後はクラウド上で港ごとの物流業務が容易に管理・共有できるようになった。

②倉庫・海貨業者・自社の三者間でのやりとりを「Shippio」上で完結。作業効率50%削減を実現した。

H

物流・倉庫[業種別]



株式会社オープンロジ

お問い合わせ



設立 2013/12/25

代表者 伊藤 秀嗣

住所 東京都豊島区
東池袋1丁目34-5
いちご東池袋ビル9F

資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ EC立ち上げフェーズで、コア業務に集中したい企業、最適な倉庫を探すのが大変な企業
- ✓ EC拡大フェーズで、業務や出荷キャパシティがひっ迫している企業
- ✓ EC運用フェーズで、顧客満足度のさらなる向上やコストの見直しを図りたい企業

サービス詳細

固定費ゼロ、重量課金で利用できる物流アウトソーシングプラットフォーム「OPENLOGI」を運営しています。

独自の倉庫管理システムを通じて全国の倉庫をネットワーク化し、標準化した仕様とオペレーションにより物流業務の効率化と一元化を実現、固定費ゼロ・従量課金で利用可能な物流フルフィルメントサービスを提供しており、導入アカウント数は約13,000(2024年1月末時点)となっております。

当社はグローバルなECプラットフォームであるShopifyをはじめ、ネクストエンジン、STORES、BASE等のECカート・プラットフォームとAPI連携を行い、自動出荷を実現しております。



導入事例

「QuizKnock」を運営する株式会社baton様がOPENLOGIを選んだ理由。

- オープンロジのサービスは、初期費用や固定費がかららず、使った分だけ費用が発生する従量課金制のため、物流コストを安く抑えられています。
- 少ない人数でEC事業を回さなければならない状況で、受注から出荷までの作業が自動化できるのも、ありがたく感じています。
- FAQも分かりやすく、知見がなくても利用しやすい点も魅力に感じています。
- 将来的にギフトラッピングやメッセージカードなどの同梱物にも挑戦していきたいと思っており、付帯作業にも対応していただける柔軟さも心強いです。



株式会社ロジレス

おすすめ企業

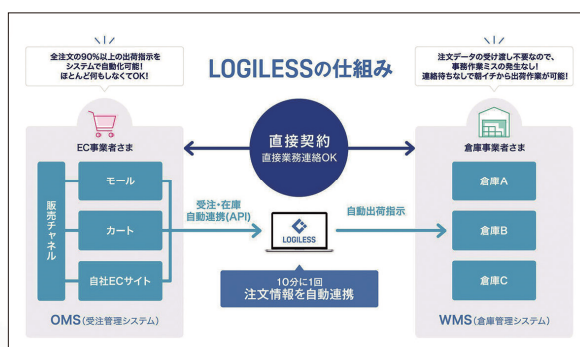
- ✓ 出荷量が増加し受注から発注までの業務負荷が上がってきているEC事業者
- ✓ 配送品質は担保しつつも自動出荷を実現し、業務効率化を行いたいEC事業者
- ✓ 複数のEC事業者の出荷作業を効率良く行い、庫内の生産性向上を行いたい倉庫事業者

サービス詳細

受注管理・倉庫管理を一体化したシステム「LOGILESS」により、EC物流業務の効率化を実現します。

EC自動出荷システム「LOGILESS」はECビジネスの物流業務効率化に欠かせない、OMS(受注管理システム)とWMS(倉庫管理システム)の一体型システムです。EC事

業者と倉庫事業者が一つのシステムを利用するため、毎日発生する受注～出荷までの手作業が不要になりミスなくスピーディな出荷が実現できます。



導入事例

全注文の90%以上を自動出荷でき工数削減と出荷スピード向上を実現。

ECプラットフォームとの自動連携によって、CSV入力等の手作業を軽減し、在庫管理における複雑な業務の一部を除いて、90%以上の業務を自動化できます。

LOGILESSはOMSとWMSが一体なので注文が入ってから商品を届けるまでスタッフが介入する必要がありません。そのため土日祝も出荷できるようになりお客様のメリット

にも繋がっています。更に複数のECサイトからデータを集める必要がなくなりLOGILESSのAPIから取得したデータを活用することで高度なデータ分析が可能となります。分析結果を基に最適な出荷拠点から配送できるようになり配送費の削減にも繋がります。

お問い合わせ



設立 2017/2/21

代表者 足立 直之

住所 東京都品川区
西五反田3-11-6

資本金 2億7,669万5,275円

H

物流・倉庫[業種別]

X Mile

X Mile株式会社

お問い合わせ

設立 2019/2/1

代表者 野呂 寛之

住所 東京都新宿区
新宿6-27-30
新宿イーストサイドスクエア W7F

資本金 19億4,000万円



おすすめ企業

- ✓ 2024年問題対策として、業務をまるっとデジタル化していきたい事業者
- ✓ 複数のシステムが混在しており、一元管理したい事業者
- ✓ 法定12項目やヒヤリハットの教育動画導入を検討している事業者

サービス詳細

運送業界に特化した業務改善・経営支援のクラウドサービス
台帳管理、運送手配、請求管理、安全教育/監査対策、採用など
一連の業務を効率化するサービスを提供しています。

ロジポケは、物流業界特化の経営支援クラウドサービスです。安全教育、車両管理台帳、勤怠管理、案件管理、配車管理といった業務の効率化や、案件別の売上管理といった経営管理を、オールインワンで実現します。自検協やデジタコ等との外部連携により、企業様のデータ入力の手間を極力

減らしているほか、データはクラウド保管され、紙やエクセルのような紛失・破損リスクもありません。また、データは監査等の証憑としてもご利用できます。月数万円から導入可能で、専任担当者によるサポートも充実。皆様のDX化を支援いたします。

導入事例

事務工数の圧倒的削減に成功！

総勝運送株式会社様(千葉県市原市)は、従前、紙やエクセルを用いて車両管理台帳の整備を行っていました。その結果、3カ月点検を危うく忘れかけたことがあるほか、台帳データの紛失リスクも常に気にする必要がありました。ロジポケ導入後は、台帳整備の工数減少や、アラート機能

により余裕を持った対応が可能になったほか、データの紛失についての懸念が解消、さらには、台帳整備を運送業界未経験の新入社員でも行うことが出来るようになり、経営効率の大幅な向上を達成することが出来ました。



Acall

Acall株式会社

お問い合わせ

設立 2010/10/8

代表者 長沼 斉寿

住所 兵庫県神戸市
中央区加納町4丁目2番1号

資本金 9,000万円



おすすめ企業

- ✓ 東京本社企業の拠点となりうる政令都市でオフィスビルを建設予定の不動産事業者
- ✓ オフィスビルの付加価値を高めたい不動産事業者
- ✓ セキュリティゲート導入のコストを削減したい不動産事業者

サービス詳細

オフィス、リモートに関わらず、時間と場所を選択できる働き方をサポートするワークスタイルプラットフォーム「Acall(アコール)」。

Acallは、多様な働き方で生じる「オフィス」と「組織」の課題を解決するため、2つの事業部を展開しています。Facility Experience 事業部では、プロフェッショナルな知見とテクノロジーを活用して、ファシリティ体験を継続的に向上させるプロダクトとデータ基盤の整備を提供。

People Experience 事業部では、ワーカーの体験や人と人の関係性をみつめ、最適な組織とワーカー体験を構築するコンサルティング・コーチングサービスとプロダクトを提供しています。

導入実績
7000社以上

ワークスタイルの課題を ワンパッケージで解決

オフィス移転・レイアウト変更・フリーアドレス化・
ハイブリッドワークを一本で

オフィス移転やリニューアルに 必要なツールが一気に揃う！

- フリーアドレスを快適に
✓ スポットチェックイン
- オフィス空間を最適活用
✓ 会議室チェックイン
- 自動化で取次業務をゼロに
✓ 受付チェックイン

導入事例

セキュリティゲート導入でテナントの契約率が満床に。

セキュリティゲート導入により、オフィスビルの付加価値を高めることで従来の物件と差別化。他県からの企業誘致とコスト削減の両立を実現しました。ゲート連携と組み合わせた受付機能で、今まで人力で行っていた受付業務を自動化し、他の優先業務へのリソース集中も可能に。建物内に

セキュリティゲートを導入する際、イニシャルコストをかけずに、システムも新しくなっていくようなモデルを採用したいと考え、Acallを選定。導入後、竣工時点での契約率は9割、竣工して1年半経った現在の契約率はほぼ満床。大手の企業様が多くを占めました。

COUNTERWORKS 株式会社 COUNTER WORKS

おすすめ企業

- ✓ ショッピングセンターやスーパー・GMS、百貨店等商業不動産を保有する企業の方
- ✓ 収益の増加や施設の賑わいを創出したいが、運用負荷・工数はかけられない方
- ✓ 新規テナントを誘致したい、管理業務を効率化したい方

サービス詳細

**短期出店者と空きスペース保有者のマッチングプラットフォーム運営。
商業施設向けのリーシング管理システムも提供しています。**

ポップアップストアや催事等の短期出店のマッチングプラットフォームである「SHOPCOUNTER」では、共用部等の遊休スペースの有効活用を通して収益性の向上を効率的に実現することができます。テナントリーシングにおける募集から契約管理までの全工程をワンストップで実現可能なSaaS「SHOPCOUNTER Enterprise」では、今まで繋がるのが難しかった新興ブランド等のリード獲得や、テナントや商談、契約の一元管理化を実現することで、テナント募集業務の効率化が可能です。

導入事例

SHOPCOUNTERを活用し遊休スペースの収益化を実現。

風除室やレジアウト等の店内遊休スペースやロードサイド店舗の軒先、駐車場の一面等の共有部を貸し出し、オンラインでの集客をSHOPCOUNTERを通じて実施することで、運用負荷を抑えつつ、店舗あたり5~200万円／月の催事・イベント収入を計上し、売上総利益・営業利益を直接的に拡大しました。

設立 2014/10/8

代表者 三瓶 直樹

住所 東京都港区
六本木1丁目8-7
MFPR六本木麻布台ビル9F

資本金 9億2,900万円(資本準備金含む)

お問い合わせ



ポップアップストアをひらくなら



ポップアップストアやイベントなどの商業スペースを簡単に発見、利用できる日本最大級のオンラインプラットフォームです。
商業施設や路面店、駅ナカ、オフィスビル、展示会場など様々な商業スペースの検索、予約、支払いをワンストップで。
専門性を持ったコンシェルジュがあなたのスペース探しをサポートします。



事例① GMS&スーパーマーケットA社

200店舗で1,500万円／月の利益増

事例② スーパーマーケットB社

20店舗で150万円／月の利益増

事例③ スーパーマーケットC社

30店舗で120万円／月の利益増

SORABITO

SORABITO株式会社

おすすめ企業

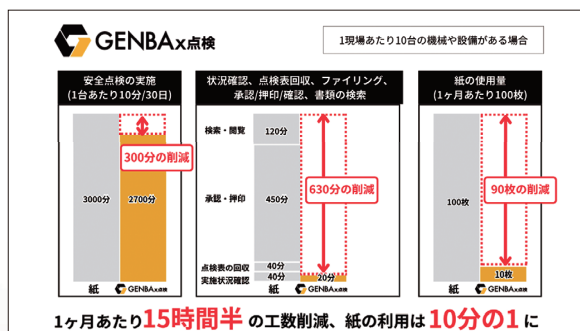
- ✓ 紙で点検を行っており、点検表回収・点検記録デジタル化・点検管理をDX化したい企業
- ✓ 点検のペーパーレス化を行いたいが、協力会社の事前ユーザー登録に課題を抱える企業
- ✓ 建設会社以外でも、工場・車両点検のデジタル化に興味をお持ちの企業

サービス詳細

現場の事故をゼロに！を目指し、 日常点検を中心とした安全点検ツールを展開。(NETIS登録済)

GENBAx点検は、安全点検を効率化するツールです。
元々は当社が建機レンタル会社向けの点検ツールである
i-Rental点検を2023年にリリースしたところ、多くの建設会社様から建設現場でも活用したいとの声を頂き
2024年にリリースしたサービスです。

建設現場における、建設機械の始業前点検のほか、設備
や足場の点検、作業員の健康チェックなどあらゆる点検
表をペーパーレスにすることが可能となり、点検表の回収
を不要に、点検承認をスマート、安全点検業務を効率化する
サービスです。



導入事例

株式会社 田中組(北海道)様事例

建設現場のあらゆる点検表を ペーパーレスに！

【利用前】

始業前点検の点検業務は協力会社様も巻き込む必要ある中、それに応えられるサービスが無くペーパーレス化が進められていなかった。

【利用後】

QRでの読み込み、点検管理機能、協力会社のユーザー事前登録不要の仕組み等を通じ、協力会社も使え、結果として業務効率率が大幅に向上しました。作業者は、点検結果の記録が効率化され、職員は点検表の回収作業が不要に、あわせて過去の点検結果の検索により点検表を探す手間も解消されました。今後は点検業務を全てGENBAx点検で行う予定です。

お問い合わせ

設立 2014/5/12

代表者 博多 一晃

住所 東京都中央区
日本橋茅場町1丁目9番2号
第一稲村ビル8階

資本金 5,000万円



W WealthPark

WealthPark 株式会社

お問い合わせ

設立 1967/7/13

代表者 川田 隆太

住所 東京都渋谷区
恵比寿1-20-18 三富ビル新館3階

資本金 5億2,499万9,733円(2024/3/31日時点)



おすすめ企業

- ✓ アナログ業務の削減・業務効率化を図りたい不動産管理会社
- ✓ オーナー様の満足度を向上させ、管理拡大を図りたい不動産管理会社
- ✓ オーナー様への新たな提案機会を創出したい不動産管理会社

サービス詳細

不動産管理会社とオーナーのやり取りを効率化する クラウドサービス「WealthParkビジネス」を展開しています。

「WealthParkビジネス」は、不動産オーナーと管理会社をつなぐオーナーアプリです。不動産管理会社にはクラウド型システムを、オーナー様には資産運用のためのモバイルアプリやWebサイトを提供します。不動産管理会社は、収支報告において印刷・封入・郵送等が不要になり、業務効

率化とコスト削減を実現できます。オーナー様はいつでも資産情報を確認可能、確定申告に利用できるデータも簡単にダウンロードできます。オーナー様の利便性向上/満足度アップにより、さらなる管理獲得や管理離れ防止に繋がります。

不動産オーナーと 管理会社をつなぐ WealthParkビジネス

- アプリでペーパーレスな収支報告
- チャットでコミュニケーションを見える化
- 入居条件や修繕費見積の承諾をワンクリックで



導入事例

コスギ不動産様の事例

熊本市を中心に賃貸仲介、売買仲介、管理業を行っているコスギ不動産様。業務効率化や生産性向上を検討する中で、まずは紙の業務を無くそうということで、WealthParkビジネスを導入いただきました。また、単に紙の削減だけで

はなく、WealthParkビジネスを活用してオーナー様全体に情報発信をするなどコミュニケーションを密に取っていたため、コスト削減と顧客満足度の両方につなげていただいています。



アドレス株式会社

お問い合わせ

設立 2018/11/30

代表者 佐別当 隆志

住所 東京都千代田区
平河町2丁目5番3号

資本金 1,000万円



おすすめ企業

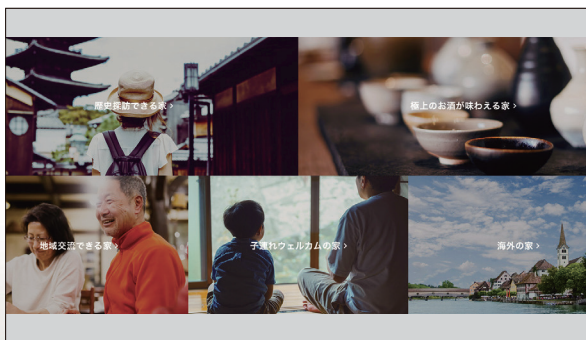
- ✓ 関係人口創出に関わりたいが何から始めたら良いかわからない企業・自治体の方
- ✓ 自社の保有する宿泊施設や物件を交流拠点として活用したい企業の方

サービス詳細

空き家など遊休不動産の活用。 国内・海外の300か所の家に泊まれるサブスクリプションを展開。

ADDRESSは全国の遊休不動産を活用した様々なADDRESS拠点に滞在できる、月額課金制の多拠点生活サービスです。ADDRESS拠点を地域に作ることで、地域に定期的に訪れる関係人口の創出が可能です。2024年5月に政府は「広域的な地域活性化のための基盤整備に関する法律」の

一部を改正し、二地域居住の促進に係る支援を更に強化することとしました。5年間で600以上の自治体で二拠点居住推進に向けた計画の実行と運用が目標として定められ、自治体単独ではなく、民間事業者の協働による推進が求められています。



全国約300か所の家で多拠点生活ができる 住まいのサブスクリプションサービス

ADDRESS: 空き家などの遊休物件を賃貸で借り受け、会員へシェアハウス形式で提供(同時に複数の会員が滞在)する、多拠点生活プラットフォームサービス

- 予約〜チェックアウトまでオンラインで完結
滞在したい家と日にちをオンラインで選ぶだけ
- Wi-Fi・家具家電完備で気軽にワーケーション可能
各物件には光回線・wifi環境に加え、家具家電、食器類あり
- 同伴者が無料利用できる家も多数
家族や友人と一緒に多拠点生活を楽しむ



導入事例

静岡市におけるアドレス拠点の運用

静岡市とアドレスが連携し、地域おこし協力隊の募集、採用を実施。2023年9月より2名を採用し活動が開始。その後も人数を拡充。協力隊はADDRESSの滞在拠点において

地域と会員を繋ぐ役割を担うことで活動地域内での交流の促進、関係人口や移住者の誘致を行っています。

参考URL: 全国シェアリングシティ大賞2024の「特別賞」受賞時の資料より

https://storage.googleapis.com/studio-design-asset-files/projects/BXaxdxXa7/s-1x1_b54203a4-792c-404b-8c15-3db0610ea7e0.pdf



株式会社スペーススリー

お問い合わせ



設立 2013/8/22

代表者 森田 博和

住所 東京都渋谷区
渋谷3-6-2 第2矢木ビル3F

資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ 見込み度の高い顧客を見極め、営業生産性を向上したい不動産、住宅企業
- ✓ 不動産物件の撮影に関連する業務を効率化したい不動産会社
- ✓ 自社オリジナルのVRコンテンツを作成し、研修に活用したい製造業企業

サービス詳細

誰でも高品質のVR構築が可能なSaaS「スペーススリー」。
ビジュアルイメージの共有が大切な不動産分野で活躍しています。

「“伝わる”をスマートに」をビジョンとして、不動産住宅業界向けコンテンツ管理SaaS「スペーススリー」の開発、提供を行っています。

「スペーススリー」は、不動産、住宅業界向けには不動産物件の撮影業務を効率化する撮影アプリ、外部システムとも連携して物件ごとに写真データを管理できるストレージ機能、簡単にVRコンテンツを作成する機能、画像にCG家具のホームステージングができる機能、SNS用動画コンテンツの作成および管理機能などを提供しています。また、製造業向けには、研修用のVRコンテンツを自作し、管理できる機能を提供しています。

能、簡単にVRコンテンツを作成する機能、画像にCG家具のホームステージングができる機能、SNS用動画コンテンツの作成および管理機能などを提供しています。また、製造業向けには、研修用のVRコンテンツを自作し、管理できる機能を提供しています。



導入事例

戸建分譲売上を前年比2倍！ホットな顧客を見極める「追客術」。

「見せられるモデルハウスがない」や「イメージさせる営業トーク自体が難しい」という営業課題の解決策として、VRを導入。経験の浅いメンバーでも営業トークを視覚的にわかりやすく演出することが可能となるとともに、お客様に送った専用URLから、閲覧履歴や閲覧ポイントがわかる「追客」

機能を活用することで、アプローチの優先順位付けなどの判断基準が可視化され、営業効率化・業務効率化を実践しつつ、昨年と変わらない営業人数で前年度比売上2倍を達成しました。

OniGO

OniGO株式会社

おすすめ企業

- ✓ 食品スーパー様で、ネットスーパーの導入を検討している企業
- ✓ 東京などの主要都市で、自社商品の認知度を上げたい食品メーカー
- ✓ 介護事業者様で、食品の買い物代行業務の合理化、収益化にご興味のある企業

サービス詳細

**関東を中心に三大都市圏でクイックコマース事業を運営。
また小売業者とタッグを組み、ネットスーパーを展開しています。**

生鮮食品・日用品を注文後、最短20分でお届けするクイックコマース事業を関東を中心に三大都市圏で展開しています。イトーヨーカ堂様をはじめ、大手流通企業様と戦略的な提携関係を確立し、生鮮食品の新しいサプライチェーンを構築。ラストワンマイルの配達網を拡大しています。世帯カバー率では、東京都が98%、神奈川90%、埼

玉・千葉エリアが70%と一都三県では高いカバー率を誇っています。20～40代女性、子育て世帯、共働き世帯、買い物負担が大きいシニアの方がメインのお客様になり、そのほかのお客様にも天候不良時(雨天、猛暑、降雪時等)や突発的に繁忙期を迎えた方に幅広くお使いいただいております。



導入事例

首都圏、中京、関西地域でGMSから地域スーパーまで続々導入中。

首都圏、中京、関西地域でイトーヨーカドー様、ヨーク様、アオキスーパー様等の実績があります。弊社側では商品マスターの準備、出店エリア戦略、価格戦略、販売チャネル拡大のためのFDとの接続、通路設定、ドライラン、販促物の

ご提供を行います。パートナー様にはマスタ作成のための商品情報、価格、画像をご準備いただくと共に、店舗来場者に向けた販促活動にご協力いただき、両社で協力して売上拡大を目指しています。

お問い合わせ



設立 2021/6/10

代表者 梅下 直也

住所 東京都世田谷区
上馬1丁目17番5号

資本金 1億円

J

食品・飲食[業種別]



株式会社 TableCheck

おすすめ企業

- ✓ 予約・顧客管理の大幅な業務効率化をしたい方
- ✓ グルメサイトの送客手数料を削減して、利益を最大化したい方
- ✓ GoogleマップやInstagramを活用して、予約を最大化したい方

サービス詳細

飲食店向け予約・顧客管理システムTableCheckは、 世界中のレストランとゲストをつなぐプラットフォームです。

テーブルチェックは、「世界中のレストランとゲストをつなぐプラットフォーム」として、飲食店向け予約・顧客管理システムと、ゲスト向け飲食店検索・予約ポータルサイトを開発・提供しています。

送客手数料無料のネット予約や、確実なキャンセル対策、

18言語対応の効果的なインバウンド対策など、欠かせない機能が充実。さらに、GoogleマップやInstagramはもちろん、ミシュランガイドなど国内外のパートナー企業と連携し、多くの優良なゲストを飲食店に送客する独自の体制を構築しています。

導入事例

送客手数料80万円超カット、 0円ネット予約で実現。

東京、大阪、福岡などに展開する人気居酒屋
「釣船茶屋 ざうお」様

①予約の送客手数料が高かったこと。

[オウンドメディアからの予約で送客手数料ゼロに!]

②満席時、近隣店舗への送客ができず取りこぼしが発生。

[ネット予約から系列店のリアルタイム空席のご案内で取りこぼしゼロに!]

③無断キャンセル

[予約時のクレジットカード情報取得でキャンセル被害回避]

④電話対応の負担

[予約受付電話も事前のリマインド連絡もテーブルチェックで自動化]



Dining Connected
世界中のレストランと
ゲストをつなぐプラットフォーム



TableCheck Channels

SNSや口コミサイトから集客

TableCheckの予約ページはSNSや口コミサイト、Googleマップなど国内外の主要なメディアと連携が可能です。外部メディアから効果的に集客しながら、予約は自動的に予約管理システムに反映されます。

- 世界中のフーディーと繋がる
- グルメイベントとの連携



お問い合わせ

設立 2011/3/11

代表者 谷口 優

住所 東京都中央区
銀座2-15-2 KR Ginza II 5F

資本金 1億円





コネクテッド ロボティクス株式会社

お問い合わせ



設立 2014/2/10

代表者 沢登 哲也

住所 東京都小金井市
梶野町5-4-1

資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ 中食・惣菜などの製造を担う食品工場を持つ企業
- ✓ コンビニ・小売店に惣菜を卸している食品製造ベンダー
- ✓ 人手に頼る工程が多数残っている食品加工業の企業

サービス詳細

スーパー・コンビニ向けの惣菜盛り付けロボット 「DELIBOT™」やAI検品ソフトウェアを提供しています。

コネクテッドロボティクスは「食産業をロボティクスで革新する」をミッションに、「高度なロボット制御の技術」と「AIを活用したセンシングと学習技術」を組み合わせたテクノロジーを強みに、食品工場や飲食店の人手で行われている工程を自動化する食産業向けのロボットシステムを開発、販売しています。実際の飲食店や食品工場にそばロボットや惣菜盛付ロボット「DELIBOT™」、AI検品ソフトウェアなど、多数の納入実績を持っています。

DELIBOT™

盛付ロボット (Delibot™)

トレイの上に、
食材をロボットが盛り付け



導入事例

惣菜盛付ロボットDELIBOT™の導入 (マックスバリュ東海様)

■導入の経緯

人手不足・人件費高騰・工場ライン3密環境という課題があり、機械化・ロボット化は急務であった。

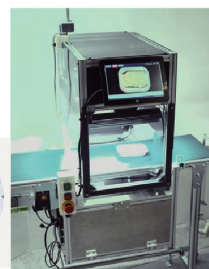
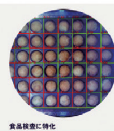
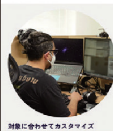
■導入後に感じたメリット

- ・今までの7名～8名で実施していたライン作業を、3人で安定して製造できるようになった。
- ・盛付け作業は派遣社員比率が高いため、新人へのレクチャーを毎回なくて良い。
- ・製造数に比例して終了予定時刻の予測ができるので作業計画が組みやすい。

AI INSPECTION SOFTWARE

AI検品ソフトウェア

食品検査に特化した
AI検査ソフトウェア



J

食品・飲食[業種別]



株式会社シェアダイナ

お問い合わせ

設立 2017/5/24

代表者 飯田 陽狩

住所 東京都港区虎ノ門4-1-1
神谷町トラストタワー 23F

資本金 1億円



おすすめ企業

- ✓ 夏休み・冬休みなどの休暇月に稼働が集中する地方のリゾートホテルや周辺飲食店
- ✓ イベント予約など超高稼働日が月内で分散する、ホテルバンケットやウェディング事業者
- ✓ 1日の中で早朝から夕方までが ピークタイムの介護・病院等の施設給食等

サービス詳細

出張シェフのサブスクリプションサービスや、 スポットでシェフを手配できる「スポットシェフ」を展開しています。

スポットシェフは、1回最短3時間から、必要な時にスポットで、即戦力の調理スタッフを手配できるサービスです。登録シェフ数は約1万人。「人手不足による売上機会を逃している」「シフトが回せない」「一刻も早くFLコストの削減が必要」という飲食事業者様の声から生まれました。

シェフ手配は最短即日、固定費不要でシェフの稼働時間に応じた報酬の支払いだけのため、採用コストや離職リスクの適正化を図ることができます。大手ホテルやウェディング事業者、複数店舗を持つ飲食事業者等で導入が進んでいます。



導入事例

売上増加と正社員の負担減を同時に実現。

複数店舗を運営する大手飲食事業者での導入事例です。慢性的な人手不足により、正社員の身体的・精神的な負担が増していました。スポットシェフの導入により、アルバイトとは異なり即戦力のあるシェフが来てくれるため一人

工としてカウントすることができ、定休日増やランチ営業の停止を回避することができました。正社員が休むことができるようになった上、売上増にも繋がっています。スポットシェフなしでは運営が考えられません。



株式会社 SECAI MARCHE

お問い合わせ



設立 2018/7/30
 代表者 早川 周作・杉山 亜美
 住所 東京都江東区
 塩浜2丁目11-18
 ユンパーク木場302
 資本金 3億9,456万238円

おすすめ企業

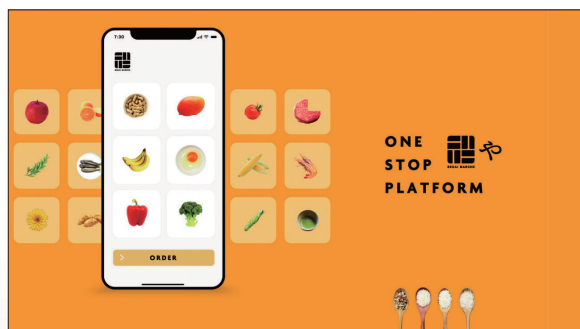
- ✓ 東南アジアに販路を拡大したいと検討されている農家や食品製造業者
- ✓ 東南アジアで生鮮食品などの商品仕入先を開拓している外食業、小売業など
- ✓ 弊社が開発したフルフィルメント機能を活かしてECや物流事業を行いたい事業者

サービス詳細

東南アジアにおける生鮮食品ECプラットフォーム 「Secai Marche(セカイマルシェ)」の提供、運営を行っています。

生鮮食品を中心に、主にマレーシア、シンガポールのHORECA(ホテル、レストラン、カフェ)に対して、BtoBの産地直送ECプラットフォームを展開しております。
 弊社が独自に築いてきたコールドチェーンによる高品質な

フルフィルメント機能を活かして、商品の品質を最大限維持したまま、消費者のもとにお届けすることが可能です。
 マレーシアやシンガポールなど、東南アジアへの販路拡大や現地での食材仕入れの課題を解決致します。



導入事例

難しかった海外販路開拓をセカイマルシェで実現したわさび農家。

日本では馴染みの深いわさびの海外販路を模索されていた農家様とコミュニケーションを開始し、3週間後には実際に販売を開始しました。

当初は販売数が限定的であったものの、現地の消費者(弊社ECを利用して頂いているホテル、レストラン、カフェ)から

ヒアリングした商品に対するフィードバックを基に、商品紹介や価格などを調整し、販売開始から2年で3倍の売上を計上するまでに成長しました。

現在では、マレーシア国内の日本食レストランを中心に、多くのお客様に販売することができております。



SDPジャパン 株式会社

おすすめ企業

- ✓ 手術室、病床、医療機器などの稼働率が伸び悩んでいる医療機関
- ✓ スーパードクターの獲得に苦慮されている医療機関
- ✓ 集患マーケティングに課題感を抱えていらっしゃる医療機関

サービス詳細

高い専門性を持つスーパードクターの開業・経営支援。 医療分野にイノベーションを起こすプラットフォーマーです。

私たちは、整形外科と不整脈治療に特化した手術を行う医療機関の開院と運営を支援するスタートアップです。「高度な手術で世界に感動と喜びをもたらす」というミッションのもと、公的医療保険が適用される手術現場で、様々な

関係者が抱える課題の解決を目指しています。当社は、高い技術と志をもった「スーパードクター」が手術に集中できる医療環境を整備し、医師のやりがいや誇りの向上を図っています。



導入事例

急性期医療のバックオフィスを包括的にサポートします。

支援先医療機関では、大学病院の医局が3年かけて行う手術件数に匹敵する数を1年で実施し、都内でトップ3の地位を維持しています。また、インターネットを活用した患

者集客マーケティングに強みを持ち、一般的な医療機関と比べて効率的に手術が必要な患者様を見つけることができます。



株式会社ヘンリー

おすすめ企業

- ✓ DX推進・経営改革をお考えの病院
- ✓ オンプレ型の電子カルテを利用して、料金やAI・データ活用のお悩みの病院

サービス詳細

中小病院向けレセプト一体型電子カルテ。デジタル化の進まない病院・クリニックに導入が容易なDXを提供します。

私たちは、まだデジタル化が進められない多くの病院にとっても、クラウドネイティブ型の安価で使いやすくセキュリティ運用もしやすい電子カルテを提供しております。それによって、医療機関のオペレーション効率を底上げするとともに、

社会全体で医療データ活用の基盤を構築し、医療サービスの持続可能性に大きなインパクトをもたらすことを目指しています。

MISSION

人間の介護・医療のインフラを作る

中間Goal

ノーベル平和賞

会社名	株式会社ヘンリー
創業	2018年5月
事業	電子カルテ・レセプトコンピューターの開発
社員数	65名
資本金	1億円
その他	累計10億円調達

代表取締役CEO 共同創業者
逆瀬川 光人

楽天にて複数の新規事業開発を経験。
2016年にWantedlyに転職し、新規事業室長として、ビジネス・マーケティング領域全般を統括。

取締役 共同創業者
林 太郎

学生時代、アプリで日本の中古車種をレンタルする新規スタートアップで現地リーダーとして活躍。
楽天株式会社入社後、楽天カード全体のSEOマーケティング業務や、楽天市場・楽天カードのビッグデータを分析しサイト改善を実施。

MARKET

リリース1年で新規シェア24%を獲得 電子カルテ推進を加速

導入病院一覧

正幸会病院	そのへん病院	生倉病院
太閤こども病院	まもだ丘の上病院	善通寺 前田病院
生保人保生会 あんびる病院	日野野記総合ヘルスケア病院	生保人保生会
副都心病院	みどり病院	聖崎整形外科病院
稲津内科病院 葛西中央病院	小宮工務院	FUKUKAWA Hospital
つすま整形外科・内科・小児科	宮本病院	CENTRAL HOSPITAL

ヘンリー導入可能な200床以下の1年間の新規導入市場のシェア

約24%

導入事例

電子カルテをクラウドネイティブ型のヘンリーに切り替え、DX改革を推進。

大阪の正幸会病院で、クラウド型電子カルテヘンリーを中心に、院内コミュニケーション・周辺業務もクラウド上の各システム上に連携・移行を徹底し、圧倒的な業務効率化を実現。

いつでもどこでも業務が可視化・推進可能な特性を活かし、大阪府で初の宿直例外申請の承認取得や、医事や広報のリモートワーク採用など病院経営の改革を推進しています。

お問い合わせ



設立 2018/5/16

代表者 逆瀬川 光人

住所 東京都品川区
東五反田2丁目9-5
サウスウィング東五反田 3階

資本金 1億円

K

医療[業種別]



Magic Shields

株式会社 Magic Shields

おすすめ企業

- ✓ 良質な福祉サービスづくりを追求する医療・福祉機関
- ✓ リハビリ施設など徐々に自立度を上げていく、回復期の患者さん向けに
- ✓ 利用者の身体的ストレス軽減、支援にあたる職員のストレス軽減をお求めの福祉施設

サービス詳細

転んだ時だけ柔らかい置き床「ころやわ」の開発・製造・販売を通じ、高齢者の転倒による大腿骨骨折という社会課題を解決します。

歩く時は硬く、転倒時には衝撃を低減。「ころやわ」は、歩いている時には普通のフローリングに近い硬さを保ちます。メカニカルメタマテリアルという特殊な床材は、特許技術の構造体で、転倒した瞬間だけ形状が変化して柔らかくなる仕組みです。

安定して歩行できるだけでなく車椅子や歩行器などを乗せても沈み込みがないため、医療・介護現場のスタンダードとして活用いただけます。

導入事例

ADLの拡大を図りたい方に対して「ころやわ」があると安心。

【すずかけヘルスケアホスピタル 様】

「ころやわ」は、転ばせないための対策ではなく、転んだとしても骨折のリスクを低減するというコンセプトだと理解しています。なので、移動量や移動範囲をリハビリによって拡大させ、徐々に自立度を上げていくような、離床機会が多くADLの拡大を図りたい回復期の患者さんに適していると思います。

お問い合わせ

設立 2019/11/22

代表者 下村 明司

住所 静岡県浜松市中央区
鍛冶町100-1
ザザシティ浜松中央館 B1F FUSE

資本金 1億円

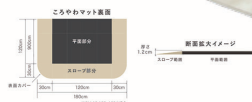


誰もが自由に歩いて、
「転んでも安心できる環境」を

創造する

転倒時には凹んで衝撃吸収、音は硬い
「ころやわマット」

※写真は1サイズ(CM)12・380x1200を使用



歩きやすく、
踏みにくい。

スロープの立ち上がりはわずか1mm。
すり足でも置きにくく、歩きやすい設計。
傾斜角も1/24勾配なので、
歩行時はもちろん、
車椅子での移動時も自走が可能です。

厚さ
1.2cm

傾斜角
1/24
勾配

高い安全性。頭部外傷リスクも抑えられる。

hokan

株式会社hokan

お問い合わせ

設立 2017/8/1

代表者 小坂 直之

住所 東京都中央区
日本橋茅場町1-8-1
FinGATE KAYABA 202

資本金 1億円



おすすめ企業

- ✓ 業法対応・態勢整備など、業務品質の改善や認定代理店の取得に取り組みたい企業
- ✓ 顧客・契約情報や案件状況の一元管理により、業務標準化・効率化を推進したい企業
- ✓ データを活用したアフターフォロー体制の構築による顧客接点の拡大を目指す企業

サービス詳細

保険代理店業務に特化した顧客・契約管理クラウドサービス「hokan®」を開発・提供しています。

hokan®は顧客管理から、契約管理、意向把握、比較推奨、アフターフォロー、満期更改対応、活動記録から成績集計・分析まで現場と経営に必要な情報をワンストップで一元管理できるCRMツールです。保険代理店業務を網羅した機能群と柔軟なカスタマイズにより、独自の業務運営や業

界の変化に対応することが可能です。また、お客様の声に耳を傾けた継続的なシステムアップデートを実施し、最新の保険業法にもスピーディに対応しております。訪販・ショップ・企業代理店・銀行別動体等、幅広い業態の保険代理店様に利用いただいております。

保険代理店業務に最適化された代理店システム「hokan」

オールインワンの代理店プラットフォーム



hokan®が提供する価値



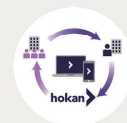
オールインワンの
顧客管理

保険代理店の業務運営に必要な機能が全て備えており、顧客の接点からアフターフォローが一つのプラットフォームで実現可能に。



保険業法に対応した
業務フロー構築

深い業務理解も駆使した操作性の提供により、保険業法対応もスムーズに。



組織全体の
生産性向上

データが一つのプラットフォームに集約されることで、保険代理店の組織強化と精度の高いアクションが可能に。

導入事例

お客様情報のデータベース化・業務標準化による経営効率の実現。

hokan®で全社員が共通のデータベースで顧客・契約情報・対応履歴・案件状況などの情報を確認でき、担当者間の情報共有の活性化や部門を横断したデータ活用が可能になります。また、新規募集、保全対応、満期更改、事故対応、アフターフォローなどの業務運営をシステムで標準化する

ことで募集・業務品質の向上や、対応漏れといった人的ミスの未然防止、成績集計や監査対応などの管理工数の削減を実現。持続的な保険代理店経営に向けた態勢整備基盤を構築いただけます。

justincase

株式会社justInCase Technologies

お問い合わせ



設立 2019

代表者 畑 加寿也

住所 東京都中央区
日本橋茅場町1-8-1
茅場町一丁目平和ビル702

資本金 3,000万円

おすすめ企業

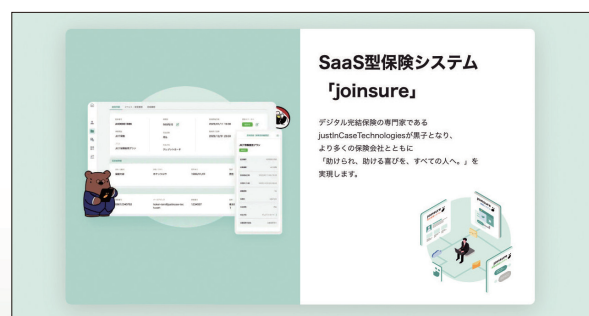
- ✓ 業界を問わず、主たる業務で数多くのデジタル会員基盤をお持ちの企業
- ✓ 新規で少額短期保険業を検討されている企業
- ✓ スピーディかつ低コストな商品開発に関心をお持ちの保険会社

サービス詳細

保険組成から契約までを包括的に網羅する、 保険会社向けの業務効率化システムを展開しています。

「助けられ、助ける喜びを、すべての人へ。」をビジョンに掲げ、SaaS型保険システム「joinsure」を提供。開発スピードが早く、コストが抑えられるというSaaS型システムの強みを活かし、顧客の要望を反映しながら様々な機能開発を同時に進めています。少額短期保険事業のみならず

生損保の保険業務にも対応しており、保険商品を素早くマーケットに投入したり、プラットフォームと協業して顧客ニーズにマッチした多様なエンベデッドインシュアランスを推進することを可能とします。



導入事例

北海道電力に「joinsure」の提供を開始。

2024年9月5日より北海道電力株式会社様に対して、保険ビジネスでお客様接点のデジタル化と業務効率化を支援するSaaS型保険システム「joinsure(ジョインシュア)」の提供を開始しました。北海道電力様が運営するWebサービス「ほくでんエネモール」の会員とそのご家族の方

向けの新サービス「エネモールほけん」を通じて、東京海上日動火災保険株式会社様の保険商品を提供するにあたり、当社の保険マーケティングのノウハウや「joinsure」の優れた機能をご評価いただき、ソリューションの導入に至りました。



クレジットエンジン株式会社

おすすめ企業

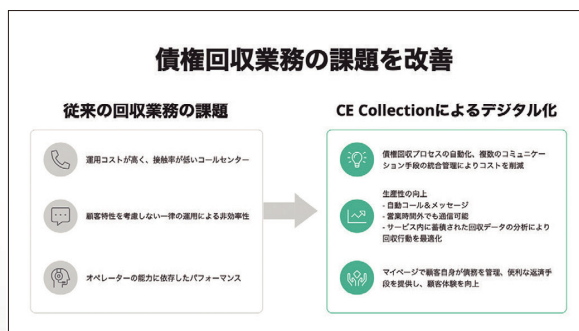
- ✓ 融資業務のDXを実現したい金融機関、及び新たに融資業務に参入される事業会社
- ✓ 債権回収、督促業務の業務削減と効率化を実現したい金融機関、事業会社
- ✓ 自社のデータを活用した独自の与信モデルを構築したい金融機関、事業会社

サービス詳細

データ×テクノロジーで金融の仕組みを変える。 金融機関向けに融資管理や 債権管理回収システムを提供しています。

「"かす"をかえる。"かりる"をかえる。」をミッションに、融資・債権管理回収業務のDX化を推進するスタートアップです。日本を代表する金融機関さまや事業会社さまに向

けて、融資・債権回収業務におけるデジタル化の支援とお客さまのデータを活用した独自の与信モデル構築の支援をいたします。



導入事例

融資、債権回収の業務を紙を使わずにオンラインで完結。

静岡銀行さまをはじめとした大手地銀やメガバンクに向けて、融資の申込から債権管理までの一連の業務プロセスを従来の紙業務を使わずオンラインで完結するシステム「CE Loan」と与信モデルの構築支援をする「CE Scoring」

を提供しています。近時は融資領域参入をご検討の事業会社さまへのEmbedded Financeのご支援も進めています。また、債権回収に特化した「CE Collection」では貸金事業者さまを中心に回収督促業務の効率化をご支援しています。

お問い合わせ



設立 2018/11/1

代表者 内山 誓一郎

住所 東京都港区
六本木7丁目15-7

資本金 1億円



WHILL株式会社

おすすめ企業

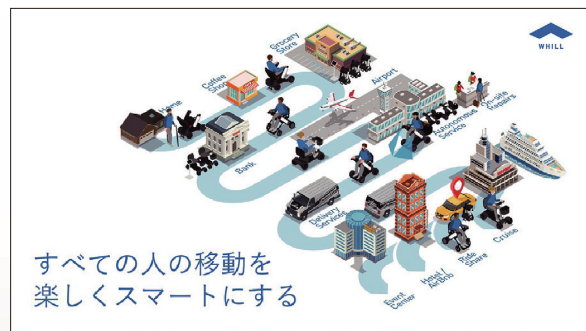
- ✓ 商業・観光施設を運営しており、来場者の移動手段に課題を感じている企業
- ✓ 電動モビリティプラットフォーム、ロボットソリューションをお探しの企業
- ✓ 免許返納後、自動車の代わりとなる移動手段が必要な個人

サービス詳細

近距離の移動における新しいスタイルの電動車椅子。 WHILLは歩行領域のプロダクトとサービスで世界をつなぎます。

WHILLは近距離移動のプラットフォームを作っています。空港、駅、遊園地などさまざまな場所に関わるインフラをシームレスにつなぎ、快適に利用できるようにします。デザインとテクノロジーの力を生かした、誰でも乗りたいと思える近距離モビリティを好きな時に自由に使える、楽しくス

マートに移動できる新しいサービスの構築です。それは、近距離の移動における新しいスタイルの誕生。他の交通手段が提供できない、歩行領域のプロダクトとサービスで世界をつなげるWHILLの提案する移動スタイルは世界中に広がっていきます。



導入事例

あらゆる人を迎えるための、移動サービス。

長時間の距離が歩きづらくなってきた・・・そんな方が、高齢化社会に伴って増えています。あらゆる人のお出かけ先の移動を快適にする—WHILLのモビリティサービスは、誰一人取りこぼさない移動環境を提供するサービスです。WHILLモビリティサービスを導入することによって、あらゆるお客様の満足度

を向上させ、施設をより一層活性化させることが期待できます。高いデザイン性と最新鋭の技術を兼ね備えた各種モデルをご用意しています。いずれもシンプルな操作で走行でき、ご好評をいただいています。

お問い合わせ

設立 2012/5/11

代表者 杉江 理

住所 東京都品川区
東品川2丁目1番11号

資本金 8,020万1,000円



KINS

株式会社KINS

お問い合わせ

設立 2018/12/3

代表者 下川 穰

住所 東京都渋谷区
恵比寿西1-33-6

資本金 1億円（2023年11月末時点）



おすすめ企業

- ✓ 良質で特徴のあるスキンケア商品に関心のある企業
- ✓ 「健康」「美」「菌」の関係を掘り下げて新たな価値を創出したい企業や団体
- ✓ 「菌ケア*」とのコラボレーションに関心のある企業・ブランド

*菌ケア：健康と美しさの維持のために菌と生きるライフスタイルのこと

サービス詳細

個人・ペット用の化粧品、サプリメント以外、自社で菌を培養し、食品・製薬分野の協業を検討しています。

私たちを取り巻く1,000兆個ともいわれる常在菌。人間には共存するシステムが備わっており、適切にコントロールすることで本来の力を発揮できます。しかし、現代の食事、ストレスや睡眠不足などで常在菌のバランスはすぐ乱

れます。KINSはこのバランスに着目し、内外からケアする商品を展開しています。

導入事例

BOOSTER ORIGINAL

●乳酸桿菌 / 豆乳発酵液

豆乳を厳選した乳酸菌のチカラで分解させた発酵エキス。KINSがスキンケアシリーズすべてに共通して配合している保湿成分です。アミノ酸、ペプチド、核酸をはじめとした409種類の多様な成分が含まれています。

●コメ発酵液

肌バリア改善、保湿効果、皮脂分泌抑制、血行促進

*サッカロミセスセレビシアエキス(酵母エキス)

細胞賦活作用、繊維芽細胞増殖作用→若々しい肌を維持する、エイジングケア。

アミノ酸、糖質など栄養成分を含む。



M

その他〔業種別〕



株式会社トラーナ

お問い合わせ

設立 2015/3/6

代表者 志田 典道

住所 千葉県千葉市中央区
鶴沢町20-16
ユニバース千葉ビル1階・2階

資本金 4,997万5,000円



おすすめ企業

- ✓ 世帯年収の高い子育て世帯でマーケティングテストをしたい企業
- ✓ キッズスペースの活性化で集客を強化したい企業
- ✓ クリニック等お子さまが集まるスペースを充実させたい企業

サービス詳細

キッズスペースや保育園・幼稚園、クリニックなどへ、 子供の発達をサポートする知育玩具をサブスクで提供しています。

知育玩具のサブスクリプションサービス「トイサブ!」を提供しています。お子さまの成長合わせた知育玩具が6点1パッケージでご自宅に届きます。

使い終わったおもちゃは返却し、新しいものと交換できるので、常に新鮮な遊び体験が可能です。

また、おもちゃの購入や収納の悩みも解消されます。環境にも配慮した循環型のサービスで、子育て世帯の経済的・時間的負担を軽減しつつ、子供の発達をサポートします。安全性と衛生面にも配慮されており、親子で安心して利用できるサービスです。

ToySub! とは?

トイサブ!とは、お子様の成長に合わせたおもちゃ・知育玩具を、定期的にお届け・交換する新感覚の定額制レンタルサービスです。

わくわくをずっと。親子のうれしい時間をお届けします。

Point 1 お子さまの成長にぴったりの知育おもちゃを選定し、お届け・交換します	Point 2 おもちゃプランナーがお子さまに最適なおもちゃを個別にプランニングします	Point 3 おもちゃの衛生管理は独自の厳格な基準を設けており安心して遊べます	Point 4 原則弁償不要 気に入ったおもちゃは割引価格で買い取り可能です
Point 5 おもちゃの収納や処分に関らず、お部屋をスッキリと保つことができます	Point 6 きょうだいそれぞれにおもちゃを選定する「きょうだいプラン」もご用意		

導入事例

食品メーカーや不動産会社、クリニックとの連携多数。

新商品開発では、大手食品メーカー様と2024年6月より共創PoCを開始しており、大手調査会社と行うよりも確実なデータを弊社のお客様にご協力頂いたうえで調査提供させていただいております。

世帯年収が高い弊社お客様のようなセグメントは出現比率が非常に低く、高所得世帯向け事業企画をトイサブ!の顧客基盤を活用して共創させていただきます。

TRINITY
TECHNOLOGY

トリニティ・テクノロジー株式会社

お問い合わせ

設立 2020/10/30

代表者 磨 和寛

住所 東京都港区新橋2-1-1
山口ビルディング1階

資本金 18億2,988万円(2023年12月現在)



おすすめ企業

- ✓ 既存顧客の高年齢化に伴い、相続・資産承継マーケットに入り込んでいきたい事業者
- ✓ 既存顧客に対し、付加価値としてより顧客満足度の高いサービスを実装したい事業者
- ✓ ビジネスマッチングにより、クロスセルとして収益性UPを図りたい事業者

サービス詳細

「認知症による資産凍結問題」や「おひとりさま高齢者問題」をはじめとする、超高齢化社会の課題解決に取り組んでいます。

「超高齢社会の課題を解決し、「ずっと安心の世界」をつくる」をミッションに掲げ、①認知症対策としてニーズが高まる家族信託や資産承継のコンサルティング及びシステム・アプリ提供によるアフターフォローサービス、②身元保証・死後事務委任などのおひとりさま高齢者サポートな

どを主力事業としています。不動産や保険、中小企業オーナーさまの自社株対策といった幅広い領域をワンストップでカバーする、コンサルティングの深さ・広さを強味としています。



導入事例

ビジネスマッチングによる顧客への付加価値提供、クロスセル収益。

ビジネスマッチングにより、超高齢社会において誰もが抱える相続・資産承継の不安・課題解決を提供し、①既存顧客への付加価値提供、②クロスセル収益、③集客/フックツールとしての活用などを事業アライアンスを通じて実践しています。ご紹介を受けての個別コンサルティングの提供やセミナーの開催など、事業者様それぞ

れのビジネスモデル・顧客との関わり方に合わせて、最適な協業スキームを検討し、相互にビジネスメリットのある取り組みを実践しています。最近では、自社社員向けに福利厚生の一環として取り入れ、介護離職防止、従業員のキャリア形成に活用する企業様も増えています。

M

その他〔業種別〕



ユアマイスター株式会社

お問い合わせ



設立 2016/8/8
代表者 星野 貴之
住所 東京都世田谷区
三宿1丁目13-1
東映三宿ビル5階
資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ 多店舗展開企業やアパート/マンションなどの不動産管理業務事業者
- ✓ ホテルなどの宿泊施設、保育園、介護施設、スポーツジム学習塾や飲食店など
- ✓ 店舗やオフィス、工場など施設のエアコン清掃や日常清掃/定期清掃の請負い

サービス詳細

サービス産業のIT化プラットフォーム「ユアマイスター」を運営。 多様なニーズに応える施設メンテナンスを提供しています。

「ユアマイスター Forbiz」は、法人向けの施設メンテナンスソリューションです。このサービスは、企業や施設のメンテナンスをサポートするために、専門的な清掃、修理、リフォームなどを提供しています。また、プロフェッショナルな作業員と企

業をつなぐプラットフォームとして機能し、多様なメンテナンスニーズに対応します。これにより、企業は施設の維持管理を効率的に行うことができ、快適な業務環境を保つことが可能になります。



導入事例

株式会社ニトリ

安価な施工金額、清掃依頼工数の削減、高品質な施工をフックに一部エリアの店舗清掃を一括で受注いたしました。安価な施工金額については、入念な価格調整と清掃業者との強固なリレーションを築いていることで実現。清掃依頼工数の削減については、各エリアの清掃業者とやり取り

をする手間を弊社が柔軟に対応いたします。高品質な施工については、弊社における清掃実績をデータ化し清掃の品質管理を徹底したことで競合他社や先方担当者の期待を上回る価値を提供しています。



株式会社 hacomono

お問い合わせ



設立 2013/7/1

代表者 蓮田 健一

住所 東京都渋谷区
神宮前2丁目34番17号
住友不動産原宿ビル5F

資本金 1億円

おすすめ企業

- ✓ フィットネスクラブを運営していて、DXを通した顧客体験の向上をしたい会社、個人事業主
- ✓ 運動系スクールを運営していて、煩雑化している業務を効率化したい会社、個人事業主
- ✓ DX推進を求められる自治体・公共施設の指定管理事業会社

サービス詳細

フィットネスジムやスクールの予約・決済等様々な施設運営業務の一元化オンラインシステムを提供しています。

ウェルネス/運動施設向けにオールインワン・マネジメントシステムを提供しています。hacomonoは会員管理、予約、決済、スクール管理、物販の在庫管理までをオールインワンで担う、リアル店舗や施設の「次世代OS」となるDXプラットフォームです。事務作業の削減でスタッフが自分にしかで

きない業務に集中でき、顧客体験向上によりお客さまがもっと快適にウェルネス活動を楽しめるような「ウェルネス産業の新次元」へと導く基盤を提供しています。

導入事例

フィットネスで月600名の 退会抑止・見学予約率2.2倍を実現。

24時間営業のマシン特化型フィットネスジムを全国に展開中の株式会社ワールドプラスにて「hacomono」を導入いただきました。

導入後は、お客さまが好きなときにご自身のスマホから予約でき、その場で日程が確定するため、見学予約率が導入前の2.2倍に増えています。また、導入後に月の退会率が1.2%改善したため、店舗を合算すると月に約600名の退会を抑制できています。

また、トレーナーにとっても自分の魅力やスキルを発揮できる時間が増えたことで、離職率が導入前の1/9に改善しました。



hacomono
会員管理・予約・決済・集客
ウェルネス業界特化型
オールインワンシステム

フロントからバックオフィスまでのすべての業務がオンラインで完結

導入店舗数 6,000
導入店舗数 No.1
システム稼働率 約99%
事務作業負担率 80%削減

M

その他〔業種別〕

asoview!

アソビュー株式会社

お問い合わせ

設立 2011/3/14

代表者 山野 智久

住所 東京都品川区
大崎1-11-2
ゲートシティ大崎イーストタワー8F

資本金 1億円



おすすめ企業

- ✓ 施設運営にあたっての業務DXに課題を感じられている事業者
- ✓ データ活用によるマーケティングに取り組めていないとお考えの事業者
- ✓ お客様の待ち時間解消について課題をお持ちの事業者

サービス詳細

アソビューが「衣・食・住」に「遊」を社会実装する！ レジャー・観光・文化施設様向けDXソリューションを提供。

■ウラカタチケット

～レジャー・観光・文化施設様向けDXソリューション～
レジャー・観光・文化施設様のチケットの電子化を支援します。電子化したチケットは、購買状況をリアルタイムで確認することができます。時間のかかる煩雑な集計・締め作業を削減します。

■ウラカタ予約

～アクティビティ・体験教室様向けDXソリューション～
予約管理システム「ウラカタ予約」は、650社以上が導入するネット予約・顧客管理システムです。これまで煩雑だった予約対応業務や顧客管理をデジタル化することで、集客増加や業務効率化に貢献します。

体験事業者・レジャー施設向けサービス to Partner

レジャー・観光・文化施設様向け DXソリューション ウラカタ チケット

レジャー・観光・文化施設様のチケットの電子化を支援します。電子化したチケットは、購買状況をリアルタイムで確認することができます。時間のかかる煩雑な集計・締め作業を削減します。

アクティビティ・体験教室様向け DXソリューション ウラカタ 予約

予約管理システム「ウラカタ予約」は、650社以上が導入するネット予約・顧客管理システムです。これまで煩雑だった予約対応業務や顧客管理をデジタル化することで、集客増加や業務効率化に貢献します。

これまでのサービス運営の実績

✓累計申込組数



2,550万人

✓可用性(計画停止含む)



99.7%

✓継続率(過去2年実績)



99.8%

導入事例

アソビューのオールアセットでPLと顧客情報のクロス分析を実施！ 収益構造を改善し、顧客満足度を維持しながら黒字化に成功。

福井県勝山市にある「福井県立恐竜博物館」様では、2023年夏のリニューアル時、電子チケットシステム「ウラカタチケット」を導入。導入前の繁忙期にはチケット購入や入館に並ぶ行列対応に10名以上のスタッフが1日6時間以上対応をし

ていましたが、チケットの電子化と事前予約制に取り組み、入館に係る必要人員と時間を削減。業務効率を最大80%向上させることに成功しました。



株式会社Clear

おすすめ企業

- ✓ 大切なお客様への贈答品について、悩まれている企業担当者の方々
- ✓ 接待等の際に持参される手土産等に悩まれる機会のある企業担当者の方々
- ✓ 誕生日や記念日など、大切な方との特別な時間を彩るお酒を探されている個人の方々

サービス詳細

最上の体験をもたらすラグジュアリーな日本酒の提供。

●高級日本酒ブランド「SAKE HUNDRED」の運営

SAKE HUNDREDは最高峰の日本酒で、世界中の人々の『心を満たし、人生を彩る』ことをブランドパーパスとして掲げているブランドです。

日本酒における新たな市場である「ラグジュアリーマーケット」を創造し、日本酒産業全体の規模を押し上げることを事業ミッションとしています。

●日本酒専門メディア「SAKETIMES」の運営

SAKETIMESは国内最大の日本酒専門メディアであり、専門用語の解説や日本酒の楽しみ方など、様々な日本酒情報を配信しています。

導入事例

SAKE HUNDREDの一流飲食店及び百貨店等への納入事例

高級日本酒ブランド「SAKE HUNDRED」は、約150店舗のラグジュアリーホテル、ミシュラン星付きレストランを含む一流飲食店に納入いただいております。

百貨店を中心に店頭販売も行っており、三越伊勢丹系列、高島屋系列、大丸松坂屋系列を中心に全国50店舗で展開中です。

免税店においても、成田空港、関西国際空港にて取り扱いを開始しており、今後羽田空港や新千歳空港の免税店でも取り扱いを開始する予定です。

お問い合わせ

設立 2013/2/7

代表者 生駒 龍史

住所 東京都渋谷区
渋谷2丁目4-3
JP渋谷4F

資本金 1億円



全国トップレベルの酒蔵との共同開発により
“最高品質”を持つ個性豊かなオリジナル商品を展開。



2024年4月時点、6商品全展開。
「西光 / BYAKKO」38,500円、「西光 別注 / BYAKKO BESPOKE」27,500円、「天彩 / AMAIRO」15,400円、「思蓮 / SHIRIN」41,800円
「白奏 / HAKUSO」30,800円、「深墨 / SHINSEI」35,200円、「霞外 / GENGAI」266,200円、「礼北 / RAIHI」165,000円

日本酒専門メディア SAKETIMES (2014年6月リリース)



専門用語の解説から、日本酒にこだわる店の紹介、日本酒の楽しみ方や酒蔵のストーリーまで、様々な日本酒情報を毎日配信。

ラグジュアリー日本酒ブランド SAKE HUNDRED (2018年7月リリース)



『心を満たし、人生を彩る。』をブランドパーパスに掲げた、日本酒ブランド。世界中のラグジュアリーシーンを開拓すべく展開中。

N

B to C
「高級日本酒専門」

株式会社 FABRIC TOKYO

お問い合わせ

設立 2012/4/6

代表者 森 雄一郎

住所 東京都渋谷区
神宮前2丁目 34-17
住友不動産原宿ビル 4F

資本金 5,000万円



おすすめ企業

- ✓ ビジネスカジュアルはじめたいけど、結局いつもスーツを着てしまう
- ✓ ビジネスカジュアルはじめたいけど、着こなしに自信がない
- ✓ ビジネスカジュアルはじめたいけど、身だしなみで失敗したくない

サービス詳細

オンライン・カスタムオーダーD2Cアパレルブランド。 最先端テクノロジーを駆使した新しい「洋服」をお届けします。

FABRIC TOKYOのビジネスカジュアルならオーダーメイドでジャケットやチノパンをつくることは当たり前ですが、多くの方にとってはあまり馴染みのないことかもしれません。FABRIC TOKYOでは、サイズ感や生地を自由に選べるオーダーメイドのビジネスカジュアルを、リーズナブルな価格でお届けしています。

お店でサイズを登録するだけで、好きな時にネットでオーダー。店舗では、お客さまがいつでも手軽にオーダーメイドを楽しめるお手伝いをさせていただきます。

サイズの登録は無料で行なっておりますので、ぜひお気軽に店舗でご相談ください。

HELLO!
SMART
ORDER

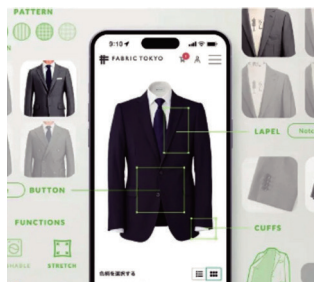
スマホがあれば、
いつでもどこでも
オーダーメイド。

株式会社
FABRIC TOKYO



①

まずは店舗でサイズ測定
最短15分で完了



②

移動中でも、寝る前でも
スマホで自由にカスタマイズ



③

あとはご自宅で待つだけ
商品の到着から50日間無料でサイズのお直し

TANP

株式会社タンブ

おすすめ企業

- ✓ 贈り物をしたいが、なかなかいいものに巡り会えない方
- ✓ 顧客やユーザーに日頃の感謝を込めてカタログギフトを配りたい企業
- ✓ 周年パーティーや社内表彰を検討されている企業

サービス詳細

ギフトは大切なひとときを彩り、人のつながりを豊かにする。 ギフト専門EC「TANP(タンブ)」。

ギフト専門EC TANP(タンブ)を運営しております。主に一般消費者向けに、各ギフトシーンに合わせた商品を販売しております。ギフトならではのラッピングや名入れなどのオプションも多数取り揃えております。また、法人向けにはTANP Ticketを展開しており、株主総会や社内表

彰、キャンペーンなどにご利用いただけるデジタルギフトカタログを提供しています。企業様ごとにオーダーメイドで掲載商品の選定・デザインの変更が可能です。

導入事例

転職エージェント様での 転職成功者へのお祝いギフト。

転職エージェントを運営されている企業様において、求職者様の転職が決定した際にお渡ししているお祝いギフトに採用いただきました。全員に共通して企業ロゴ入りのモバイルバッテリーと選べるギフトとしてTANP Ticketを採用いただきました。当社では、モバイルバッテリーへの刻印と、選べるギフトの内容のご提案、選択された商品の包装と配送を行っております。また、ギフトの包装紙は企業様のロゴ入りでオリジナル絵柄でデザイン・作成も受託しております。転職後のサポートや求職者様の関係構築に役立つとご好評をいただいております。

お問い合わせ

設立 2017/6/1

代表者 斎藤 拓泰

住所 東京都品川区
東五反田5丁目10番25号
齊征池田山ビル2階

資本金 1億円





株式会社TRiCERA

おすすめ企業

- ✓ 現代アートに興味はあるが、何から始めて良いかわからない方
- ✓ アートを所有しているが、現在価値を知りたい・売却したい
- ✓ 投資をしているが、新しい投資先を探している

サービス詳細

資産性の高い現代アート作品の売買を通じた 資産形成アドバイザーサービスを運営しています。

TRiCERAは、現代アートECプラットフォーム、アートギャラリー、資産形成アドバイザーの3つの事業を展開しています。主力である資産形成アドバイザー事業「TRiCERA ART X」では、リサーチによる定量・定性分析に基づいた市場価格

情報の開示により、現代アートの適正価格での売買と流動性の拡大を促進しています。専属アドバイザーが伴走し、お客様の方針に合った購入作品のご提案から購入手続き、作品の配送・取り付けに至るまでワンストップで対応します。

導入事例

専属アドバイザーとともに 透明性のある現代アート投資を。

【現代アート投資のポイント】

●世界の現代アート市場

現代アート市場は全世界で約1兆円規模で、15年前と比べ約20倍に成長しています(オークション実績)。欧米の富裕層は資産の約5%をアートに投資しています。

●年平均利回り14.0%

現代アートは、年間利回りが14%と高く、株式投資のS&P 500よりも高いパフォーマンスを示しています。これがアート投資の大きな魅力です。

●分散投資先として優秀

現代アートはゴールドと同様に他の市場との相関性が低いいため、経済状況に左右されにくいことが特徴です。したがって、分散投資先としても魅力的です。

お問い合わせ

設立 2018/11/1

代表者 井口 泰

住所 東京都港区
西麻布4-2-4 The Wall 3F

資本金 9,500万円



MISSION

アートの価値を、未来へ繋ぐ

私たちはアートの資産価値を目に見える形で示します。
わかりにくい価格をわかりやすく、安心して売買できるように。よりマーケットが活性化するように。
そうして得た人々の関心が、アーティストの育成を促し、現代のアートが文化として歴史に残るように。
アートを所有することで果たされる喜びを、未来に繋がるアートが生まれ出される社会を、
創り上げることが私たちの使命です。

TRiCERAの事業内容

TRiCERA ART

インテリアに適した現代アートを販売する、アジア最大級のECプラットフォーム



9s Gallery

アーティストのキャリア形成を支援するアートギャラリー/アーティストプロデュース



TRiCERA ART X

資産性の高い現代アート作品の売買を通じた資産形成アドバイザー



これらのサービスが相互に連携することにより、
マーケットデータの蓄積ならびに良質な作品の調達を実現

©TRiCERA

静岡銀行は、お客さまがスタートアップ企業との連携に
取り組まれる際のパートナーとなれるよう、
様々なサービスをご用意しております。
お気軽に担当者へご相談ください。

静岡銀行ベンチャービジネスサポート部



SHIZUOKA
FINANCIAL GROUP

静岡銀行



静岡銀行

