



富士山・アルプスアライアンス

Mt. Fuji・Alps Alliance

Startup Catalog

Connect with
INNOVATIONs



静岡銀行



山梨中央銀行



八十二長野銀行



富士山・アルプスアライアンス

Mt. Fuji Alps Alliance

Startup Catalog

スタートアップカタログ

Connect with
INNOVATIONs

免責事項

- 掲載企業との交渉は、すべ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するものとします。
- 貴社に関する情報が掲載企業から第三者に提供され、万が一貴社に損害が生じた場合であっても、富士山・アルプスアライアンスは一切の責任を負いません。
- 富士山・アルプスアライアンスは、掲載企業の経営内容、業務内容、財務状況、同社から提出された資料の内容、ならびに提供サービスの内容や導入効果等について、一切保証いたしません。
- 貴社と掲載企業との間で紛争が発生した場合は、すべて貴社の判断と責任において解決するものとし、その結果について富士山・アルプスアライアンスは一切責任を負いません。

※本カタログに掲載されている情報は2026年5月のものです。

加速する時代を、共創とその先へ

産業構造が刻一刻と変化する今日、企業が培ってきた有形無形の資産をどのように次世代へ繋いでいくかは、経営における最重要課題の一つです。これまでの地域完結型の枠組みを超え、スタートアップとの連携によって新たな付加価値を生み出す道が、先見性ある経営者に選ばれています。

「Startup Catalog」は、時流を先取る先進技術と貴社のリソースを掛け合わせ、新たなビジネスモデルを構築するための架け橋です。外部のイノベーションを貴社の既存事業に取り入れることで、競争力を劇的に高めることが可能になります。

変化の兆しをいち早く捉え、新たな成長機会を切り拓くために。

私たちは、スタートアップとの協業創出から事業立ち上げ・社会実装までを一気通貫で支援し、貴社の中長期的な競争力強化に貢献します。

可能性に満ちた明日へ、共に一歩を踏み出しませんか



静岡銀行



山梨中央銀行



八十二長野銀行

INDEX Connect with INNOVATIONS

▶ 全業種 [業務別サービス]

CATEGORY	SEGMENT	COMPANY	PAGE
A 営業支援 ▶ 商談データを自動記録・分析し高度化したい ▶ 会話内容を可視化し営業品質を向上したい ▶ 顧客接点を統合し営業プロセスを一元化したい ▶ 顧客対応を最適化し提案精度を高めたい ▶ デジタルで顧客対応を自動化し成果を高めたい ▶ EC強化で売上拡大と業務効率化を進めたい ▶ 口コミや地図を活用し集客力を強化したい ▶ ファン化を進めLTVの最大化を図りたい	A-1 A-2 A-3 A-4 A-5 A-6 A-7 A-8 A-9 A-10	amptalk株式会社 株式会社ACROVE 株式会社wevnaI 株式会社mov 株式会社RevComm 株式会社XAION DATA 株式会社クウゼン 株式会社Magic Moment 株式会社SUPER STUDIO コミュニケーション株式会社	 P1 P2 P3 P4 P5 P6 P7 P8 P9 P10
B 広告宣伝 ▶ 広告クリエイティブ制作を効率化し量産したい ▶ ペルソナ設計とデータ活用で広告効果を高めたい ▶ 不正トラフィック対策で広告投資を最適化したい ▶ 動画やSNSで若年層の認知拡大を図りたい ▶ タレント活用で信頼性と反応率を高めたい ▶ AIで広告制作やチェック業務を自動化したい ▶ 広告運用を内製化しコスト削減を進めたい ▶ LINE等で顧客接点から成果最大化を図りたい	B-1 B-2 B-3 B-4 B-5 B-6 B-7 B-8 B-9	株式会社Wunderbar ゴウリカ株式会社 ナイル株式会社 株式会社Spider Labs 株式会社Mico emole株式会社 株式会社リチカ 株式会社ガラバゴス 株式会社TORIHADA	 P11 P12 P13 P14 P15 P16 P17 P18 P19

C

経営企画・事業開発

- ▶ 経営データを一元化し意思決定を迅速化したい
- ▶ 分散データを統合しデータ経営を実現したい
- ▶ AI活用でDXと事業変革を推進したい
- ▶ 新規事業の立ち上げと成長を加速したい
- ▶ M&Aや資金調達で事業成長を実現したい
- ▶ ナレッジ活用で業務効率と生産性を高めたい
- ▶ 人流データ活用で戦略精度を高めたい
- ▶ 新ビジネスモデルへの転換に挑戦したい

C-1	株式会社スリーシェイク		P20
C-2	株式会社HEARTBEATS		P21
C-3	株式会社M&Aクラウド		P22
C-4	株式会社primeNumber		P23
C-5	LocationMind株式会社		P24
C-6	any株式会社		P25
C-7	株式会社FLUX		P26
C-8	株式会社ログラス		P27
C-9	株式会社ハッチ・ワーク		P28
C-10	株式会社クラス		P29
C-11	株式会社TENT		P30
C-12	Location AI株式会社		P31
C-13	株式会社Puri Prince		P32

D

人事・労務

- ▶ 人材育成を標準化し即戦力化を進めたい
- ▶ 採用精度を高め効率的に人材確保したい
- ▶ 面接の属人化をなくし評価を標準化したい
- ▶ ナレッジ共有を進め教育効率を高めたい
- ▶ 労務管理をデジタル化し負担を軽減したい
- ▶ 外部人材活用で人手不足を解消したい
- ▶ リスキリングで社員スキル向上を図りたい
- ▶ 組織状態を可視化し定着率を高めたい

D-1	モノグサ株式会社		P33
D-2	株式会社ABABA		P34
D-3	株式会社KiteRa		P35
D-4	株式会社ソーシャルインテリア		P36
D-5	株式会社オープンエイト		P37
D-6	株式会社スピークバディ		P38
D-7	VALT JAPAN株式会社		P39
D-8	株式会社Timers		P40
D-9	株式会社ラフル		P41

INDEX Connect with INNOVATIONS

▶ 全業種 [業務別サービス]

CATEGORY	SEGMENT	COMPANY	PAGE
D 人事・労務	D-10	株式会社ROXX	 P42
	D-11	株式会社ZENKIGEN	 P43
	D-12	ユニファ株式会社	 P44
E 経理	E-1	OLTA株式会社	 P45
	E-2	メリービズ株式会社	 P46
	E-3	株式会社インフキュリオン	 P47
F 商品(製造・生産)管理	F-1	Lazuli株式会社	 P48
	F-2	受発注バスターズ株式会社	 P49
	F-3	株式会社Henry Monitor	 P50

- ▶ 柔軟な資金調達手段で資金繰りを改善したい
- ▶ 請求・支払い業務を一元化し効率化したい
- ▶ 経理の属人化を防ぎ安定運用を実現したい
- ▶ バックオフィスDXで決算業務を効率化したい

- ▶ 商品データを一元化し活用精度を高めたい
- ▶ 受発注入力を自動化し業務負担を軽減したい
- ▶ 取引先ごとの運用差を標準化し対応したい
- ▶ 商品属性を整備し顧客提案精度を高めたい

▶ 業種別 [業界特化型サービス]

G 製造業	G-1	Tebiki株式会社	 P51
	G-2	株式会社エスマット	 P52
	G-3	株式会社ロボカル	 P53
	G-4	株式会社eve autonomy	 P54
	G-5	匠技研工業株式会社	 P55

- ▶ 製造人材を迅速確保し現場課題を解決したい
- ▶ 現場教育を標準化し育成工数を削減したい
- ▶ スキルを可視化し計画的な人材育成を進めたい
- ▶ 在庫管理を自動化し業務効率を高めたい
- ▶ 構内物流を自動化し人手不足に対応したい

CATEGORY

SEGMENT

COMPANY

PAGE

G 製造業

G-6 株式会社Skillnote P56

G-7 VFR株式会社 P57

H 物流・倉庫

- ▶ EC物流を外注し固定費を抑え効率化したい
- ▶ 受発注や倉庫管理を一元化し標準化したい
- ▶ 物流業務をデジタル化し効率化を進めたい
- ▶ 配車や車両管理を統合し業務負担を減らしたい
- ▶ トラック待機削減で物流効率を高めたい
- ▶ 貿易業務を標準化し進捗を可視化したい

H-1 X Mile株式会社 P58

H-2 Rapyuta Robotics 株式会社 P59

H-3 株式会社オープンロジ P60

H-4 株式会社Hacobu P61

H-5 株式会社Shippio P62

I 建設・不動産

- ▶ 設備運用を最適化し省エネと効率化を進めたい
- ▶ 点検業務をデジタル化し管理負担を軽減したい
- ▶ 不動産管理業務を効率化し顧客満足度を高めたい
- ▶ 物件情報管理を効率化し成約率を高めたい
- ▶ 遊休不動産を活用し収益化を実現したい
- ▶ オフィス運用を効率化しスマート化したい
- ▶ 建設調達を最適化しコストと品質を改善したい
- ▶ 現場管理をデジタル化し業務生産性を高めたい

I-1 エイターリンク株式会社 P63

I-2 SORABITO株式会社 P64

I-3 株式会社FLIGHTS P65

I-4 株式会社スムーズ P66

I-5 株式会社THIRD P67

I-6 デジタルグリッド株式会社 P68

I-7 株式会社COUNTERWORKS P69

I-8 株式会社モノクローム P70

I-9 Acall株式会社 P71

I-10 WealthPark株式会社 P72

I-11 株式会社スペースリー P73

I-12 株式会社BALLAS P74

INDEX Connect with INNOVATIONS

▶ 業種別[業界特化型サービス]

CATEGORY	SEGMENT	COMPANY	PAGE
J 食品・飲食 ▶ 受発注をデジタル化し業務効率を高めたい ▶ 食材発注を自動化しロス削減を進めたい ▶ 人材確保を柔軟に行い機会損失を防ぎたい ▶ 海外販路を開拓し売上拡大を図りたい ▶ ECや宅配で商圏拡大を実現したい ▶ 注文管理を一元化し店舗運営を安定させたい ▶ 予約管理を効率化し顧客対応を強化したい ▶ 食関連人材を確保し供給体制を強化したい	J-1 J-2 J-3 J-4 J-5 J-6 J-7 J-8 J-9	株式会社Goals 株式会社tacoms 株式会社シェアサイン 株式会社TableCheck クロススマート株式会社 株式会社SECAI MARCHE ONIGO株式会社 株式会社レグミン 株式会社キッチンハイク	 P75 P76 P77 P78 P79 P80 P81 P82 P83
K 医療 ▶ 先端医療技術で研究やサービスを高度化したい ▶ 転倒リスク対策を強化し安全性を高めたい ▶ 診療や受付業務をDX化し効率化したい ▶ 医療人材を確保し稼働率を高めたい ▶ 電子カルテ活用で医療DXを推進したい ▶ 病院運営を効率化し収益改善を図りたい	K-1 K-2 K-3 K-4 K-5 K-6	Varinos株式会社 SDPジャパン株式会社 株式会社Magic Shields 株式会社TENET 株式会社ヘンリー 株式会社デジリハ	 P84 P85 P86 P87 P88 P89
L 金融 ▶ 決済承認率を高め不正リスクを低減したい ▶ 保険商品を迅速に立ち上げ提供したい ▶ 顧客基盤を活用し金融サービスを拡張したい ▶ 融資業務をオンライン化し効率化したい ▶ 与信モデルを高度化し審査精度を高めたい ▶ 保険代理店業務を効率化し品質向上したい	L-1 L-2 L-3 L-4 L-5	株式会社justInCaseTechnologies 株式会社YTGATE 株式会社hokan 株式会社AtoJ クレジットエンジン株式会社	 P90 P91 P92 P93 P94

CATEGORY

SEGMENT

COMPANY

PAGE

M その他

- ▶ 来場者体験を向上し施設価値を高めたい
- ▶ 相続や資産承継支援で顧客価値を高めたい
- ▶ 会員管理をデジタル化し運営効率を高めたい
- ▶ 予約やチケット管理を効率化し負担を軽減したい
- ▶ 多拠点施設の保守管理を一元化したい
- ▶ 運営ノウハウを活用し収益機会を拡大したい
- ▶ ドローン活用で点検や巡視を効率化したい
- ▶ 地域サービスをデジタル化し利便性を高めたい

M-1 WHILL株式会社 P95

M-2 株式会社こころのカンパニー P96

M-3 株式会社hacomono P97

M-4 ユアマイスター株式会社 P98

M-5 株式会社ACSL P99

M-6 株式会社Fast Beauty ... P100

M-7 アソビュー株式会社 ... P101

M-8 アトミックソフトウェア株式会社 ... P102

M-9 ポケットサイン株式会社 ... P103

▶ B to C [事業にも活用できる個人向けサービス]

N B to C

- ▶ 福利厚生を拡充し従業員満足度を高めたい
- ▶ 健康データ活用で行動変容を促進したい
- ▶ 遊休地を活用し宿泊事業を立ち上げたい
- ▶ 体験型サービスで集客力と単価を高めたい
- ▶ 観光事業で新たな収益機会を創出したい
- ▶ 地域連携で観光需要の創出と拡大を図りたい
- ▶ 顧客体験を向上しファンを増やしたい
- ▶ 直販売チャンネル強化で収益性を高めたい

N-1 株式会社タンブ ... P104

N-2 株式会社KINS ... P105

N-3 株式会社アースポート ... P106

特設サイトはこちら



amptalk株式会社

設立 2020/5/28

代表者 猪瀬 竜馬

住所 150-0002

東京都渋谷区渋谷2-20-11

渋谷協和ビル8階

資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ 商談・電話内容を可視化し、データ活用で受注率・商談化率を高めたい企業
- ▶ SFA入力・議事録作成などの事務作業を削減し、営業活動に集中したい企業
- ▶ AIロープレで新人の早期戦力化を図り、マネージャーの育成負担を減らしたい企業

サービス詳細

商談解析ツール「amptalk analysis」とAIロープレツール「amptalk coach」で、 営業組織のパフォーマンスを最大化するセールスイネーブルメントサービス

amptalkは、「amptalk analysis」と「amptalk coach」の2つのサービスで構成されるセールスイネーブルメントツールです。amptalk analysisは電話・Web会議・対面の商談を録音・文字起こし・解析し、SalesforceなどのSFAへ自動入力することで、事務作業時間を大幅に削減。商談スキルを解析することでハイパフォーマーの勝ちパターンを可視化し、組織全体の営業品質向上を実現します。amptalk coachはAIロープレツールとして、実際の商談データや営業資料・事例をAIに学習させた自社専用のロールプレイングコースや一問一答コースを通じて、新人の早期戦力化を支援。マネージャーの育成負担を軽減しながら、商談スキルの定着と継続的なスキルアップを促進します。



導入事例

ソフトバンク株式会社

商談解析によりSalesforceのデータ量が1000倍へ

1,000ライセンス活用で現場の入力負担を解消し、戦略的な「営業AIの土台」を確立

ソフトバンク株式会社では、将来的なAI活用を見据えた「商談の一次情報の正確な蓄積」が急務となっていました。しかし、多忙な現場ではSalesforceへの入力が後手になり、活動記録が断片的になるという課題を抱えていました。amptalk analysisの導入により、商談の自動文字起こしとSFA連携を実現し、1人あたり1日約1時間の入力工数を削減。1,000ライセンス規模での全社展開により、Salesforceへ蓄積される商談データ量は導入前後で大幅に増加し、戦略的な「営業AIの土台」の構築に成功しました。マネージャーが一次情報へ直接アクセスできる環境が整ったことで、人材育成の質も向上。蓄積された高品質なデータをもとに、アカウントプランの自動作成や高度なデータ活用を推進するなど、amptalk analysisを核として、真にデータドリブンな営業組織への進化を加速させています。

特設サイトはこちら



株式会社ACROVE

設立 2018/11/15

代表者 荒井 俊亮

住所 東京都新宿区

西新宿六丁目18番1号

住友不動産新宿セントラルパークタワー19階

資本金 1億2,749万9,890円(2025年12月時点)



A

営業支援「全業種」

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。自社ブランドも事業開始約3年で17件のM&Aを実現、内6件の事業承継型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。

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。

※事例詳細はHPにて公開中

特設サイトはこちら



BX プラットフォーム ボッチャン



株式会社wevna1

設立 2011/4/1

代表者 磯山 博文

住所 〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿1丁目23-23

恵比寿スクエア 7階

資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ サイト離脱を防ぎ、チャットフォームでCVRと売上を改善したい企業
- ▶ コールセンターなどの属人化・人手不足を、AI（音声対話）で解決したい企業
- ▶ テキストと音声の最適な接客で、ブランド体験（BX）とLTVを向上させたい企業

サービス詳細

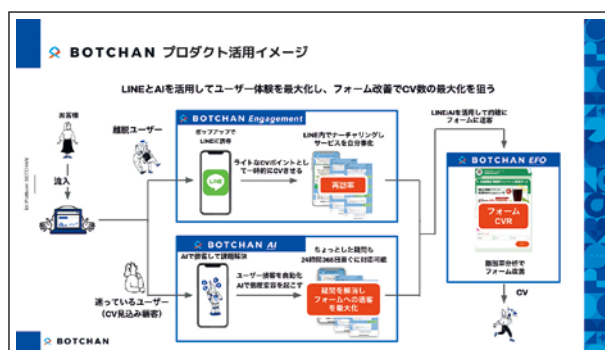
ブランド体験（BX）を向上し、
LTVを最大化
「チャットフォーム」×「AI」で、
あらゆる顧客接点を最適化する
プラットフォーム

株式会社wevna1は、消費者および企業のLTV最大化を、ブランド体験（Brand Experience）の向上を通じて実現する“BXプラットフォーム”「BOTCHAN」を提供しています。消費者とのタッチポイントとなる各ファネルで一貫したブランドサクセス支援を行うため、当社の強みである「チャットフォーム」と最先端の「AI技術」を掛け合わせています。オンライン接客やフォーム入力最適化、LINEを活用したCV最大化、LTVを高める解約防止、さらには生成AIによる電話対応（BOTCHAN AICALL）まで、顧客接点を網羅する多様なプロダクトを展開。テキスト（チャット）と音声（AI）の両面からユーザーに最適なコミュニケーションと快適なブランド体験を提供し、企業の売上拡大・業務効率化とブランド価値の向上に寄与します。

導入事例

広告費高騰の課題をLINE接客で解決 成約数2.7倍、買取金額36%増を実現！

広告費が高騰する中、サイト来訪者の途中離脱による機会損失が課題でした。そこでLINEを活用した接客施策を導入し、ユーザーのニーズに合わせた「マッチ度診断」を展開。利用の心理的ハードルを下げた結果、成約数が2.7倍、買取金額も最大36%増加し、量と質の両面で大幅な改善を実現しました。専任担当による伴走サポートがあるため、社内にノウハウがなくてもスピーディーなPDCAと成果創出が可能です。



特設サイトはこちら



株式会社mov

設立 2015/9/1
代表者 渡邊 誠
住所 東京都渋谷区
東1-32-12
渋谷プロパティータワー10F

資本金 1億円

A

営業支援【全業種】

おすすめ企業

- ▶ Googleマップ等の店舗情報更新に苦労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。

特設サイトはこちら



株式会社RevComm

設立 2017/7/7
 代表者 會田 武史
 住所 東京都千代田区
 丸の内二丁目4番1号
 丸の内ビルディング28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 XAION DATA

設立 2020/1/16
代表者 佐藤 泰秀
住所 東京都渋谷区
南平台町16-28
Daiwa渋谷スクエア6F

資本金 1億円



A

営業支援「全業種」

おすすめ企業

- ▶ AIを導入したが、PoCで止まり実務に活用できていない企業
- ▶ 社内にデータはあるものの、サイロ化・非構造化によりAXを推進できていない企業
- ▶ 社外(顧客/市場)・社内データを横断して、意思決定の精度とスピードを高めたい企業

サービス詳細

No Data, No AI | AX (AIトランスフォーメーション) を阻むデータ課題を解決 AI時代の新データ戦略「DO4AI」に基づき、“AI Ready”を実現するソリューションを提供

当社は、AX (AIトランスフォーメーション) の壁となるデータ問題を整理し、「AI Ready (AIが理解・活用可能な状態)」の重要性を提起しています。AI時代において、データは企業の命運を分ける競争優位の源泉です。しかし現実には、多くの企業でデータがAI活用を前提に設計されておらず、「データはあるが使えない」状態に留まっています。

その背景には、部門ごとにデータが分断された『分断の壁』、PDFやメモなど非構造化データが蓄積する『非構造化の壁』、データ更新が追いつかない『陳腐化の壁』、AIが業務プロセスに組み込まれていない『未接続の壁』といった構造的課題があります。これらの課題が、AI導入がPoCで止まり、実務で継続的に活用されない要因となっています。

当社は、こうした構造的課題を解決し、AXを実務で実現するため、「DO4AI (Data Orchestration for AI)」の思想に基づいた独自のソリューションを提供します。

DO4AIは、従来のデータ統合 (Data Integration) の延長ではなく、「AIが価値を生む状態」から逆算してデータ基盤を再設計するデータ戦略です。従来のデータ基盤が「業務処理や可視化」を目的として構築されてきたのに対し、DO4AIは「AIが継続的に価値を生むこと」を前提に、データの生成・構造化・統合・活用までのプロセス全体を再設計します。

そして、その中核となるのが、Closed DataとOpen Dataの統合であり、企業が独自に保有するClosed Data (社内)と、市場との接続を担うOpen Data (社外)を、意味・関係性・更新性を含めて統合することで、AIがリアルタイムに理解・活用できる状態を構築します。

導入事例

AX × HR | HR領域データを活用した経営全体のAIコストリダクション | AIによる抜本的なコスト削減の実現

AX × HR | 大手金融グループの支援事例

XAION DATAは、多様なドメインのAXを支援しています。例えば、AIによる抜本的なコスト削減を目的とし、HR領域のデータを軸にAXを支援させて頂きました。

社内に膨大なデータを蓄積しているのにも関わらず、データ蓄積先のサイロ化 (複数の外部サービスに) や、蓄積データ形式の多様化 (画像、音声、PDF等) により、AIが社内に蓄積したデータを活用できない。AIにより誰のどの様な仕事が代替できるのか、全社的に把握できない。という2つの課題から、全社的な「AI代替性の可視化」から「可視化した代替業務のAX」までを支援し、AIによる抜本的なコスト削減を実現しました。

AX (AIトランスフォーメーション) を阻む 4 つの壁

分断の壁

Disconnected

部門ごとに部室を分けた「データのサイロ化」が原因です。企業のCRM、製造のERP、マーケティングツールといった各システムが独立しており、顧客をまたいだ情報の横断的な活用や、社内のオープンデータとの連携が断たれている状態を指します。

非構造化の壁

Unstructured

「営業の手帳」や「非構造化データの蓄積」が原因です。同じ項目でも担当者によって入力ルールが異なっていたり、PDFや画像、自由記述のメモなど、コンピューターがそのままでは処理できない形式のデータが膨大に積み上がっています。

陳腐化の壁

Stale

「バックアップの怠り」や「静的なデータ管理」が原因です。データがリアルタイムで更新されず、年単位に一度更新が滞るものになっているため、一時的に発生する在庫切れや価格の急変に即した迅速な意思決定を妨げています。

未接続の壁

Unconnected

「運用体制の不応」や「AI前後の業務プロセスの乖離」が原因です。データやツールが揃っていても、それを業務に組み込む仕組みや連携できる人材が不足しているため、技術が進展に結びつかず、従来のワークフローから脱却できていません。

AI Native な組織を実現するプロセス

DO4AI

AXを阻む4つの壁を解消するための技術手法

分断の壁
Disconnected

非構造化の壁
Unstructured

陳腐化の壁
Stale

未接続の壁
Unconnected

AI Ready

あらゆる業務においてAI実装が可能な状態

オープンデータとクローズドデータにより、AI Readyな統合データ基盤を実現

Open Data × Closed Data

AI Native

AIを起点に迅速で精度の高い意思決定を実現

人の勘に頼るのではなく、AI Readyな統合データ基盤に基づいた「早くて正確な」判断ができる。データをもとに自律的に判断し、行動する組織へ。

特設サイトはこちら



kuzen

株式会社クウゼン

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

- ▶ LINEやメールなど複数チャネルを横断してパーソナライズ施策を実施したい企業
- ▶ AIとデータを活用したマーケティングを実現したい企業
- ▶ 顧客対応の自動化でコスト削減と業務効率化を図りたい企業

サービス詳細

LINEやメールなど、複数の顧客接点を横断して

高精度なパーソナライゼーションを実現

売上拡大・コスト削減を支援する対話デザインプラットフォーム「クウゼン(KUZEN)」

「クウゼン(KUZEN)」はLINEやメールなど、複数の顧客接点でパーソナライゼーションを実現し、マーケティング成果を最大化するプラットフォームです。AIが顧客との会話や自社データを参照して、リアルタイムに回答や提案を最適化。顧客の希望に合わせたパーソナライゼーションを実現します。自動化だけではなく、LINE上での担当者と顧客の『直接の会話』も複数の機能で強力にサポート。人による営業力や対応品質の向上にも貢献します。2026年3月時点で700社以上の導入実績があり、業界でもTOPクラスのご支援実績数を誇ります。



kuzenとは
LINE×AI×運用代行で
売上・LTVを最大化

LINE内アンケート・独自WEBタグ・リアルタイムAPI連携で幅広いデータを取得。LINE活用で最適化されたAIが、データを活用し顧客体験のパーソナライゼーションを実現します。他社では実現できない「最高の顧客体験」で、売上・LTVの最大化に繋がります。

顧客数も増え
+140%

コンバージョン
+650%

顧客はあつたの裏に
+450%

LINE内アンケート・独自WEBタグ・リアルタイムAPI連携で幅広いデータを取得。LINE活用で最適化されたAIが、データを活用し顧客体験のパーソナライゼーションを実現します。他社では実現できない「最高の顧客体験」で、売上・LTVの最大化に繋がります。

カード持ち帰り
店舗コンサルティング
予約受付

導入事例

アプリ×LINE連携で休眠ユーザーを再活性化

DAU10ポイント向上を実現したタイミーの戦略

スキマバイト市場では大手参入で競争が激化しており、タイミーではユーザーエンゲージメントの強化が急務になっていました。しかし従来のアプリのプッシュ通知は許諾率約50%で、約半数のユーザーへのアプローチが困難でした。そこで新チャネルとして利用率の高い『LINE』に着目し、数あるLINEツールの中でも自社MAとのデータ連携が強みであった、クウゼン(KUZEN)の導入を決定しました。導入後は友だち追加時にアプリIDとLINE IDを自動で紐づけることで、ユーザーに手間をかけずにデータを連携。休眠ユーザーへのLINE求人配信ではDAUが10ポイント向上し、『LINEで連絡すれば行動する』新たな優良顧客層の発見に成功しました。

特設サイトはこちら



A

営業支援「全業種」



株式会社 Magic Moment

設立 2017/3/1
 代表者 村尾 祐弥
 住所 東京都港区
 虎ノ門4丁目1-1
 WeWork神谷町トラストタワー 21階
 資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ 顧客接点の情報がツール間で分断され、なぜ売れたか見えない企業
- ▶ SFA/CRMを入力しない営業と、正確な売上予測が欲しい経営者
- ▶ アポ獲得から商談、契約までの全プロセスを一つの仕組みで統合したい企業

サービス詳細

営業の全プロセスを統合し「売れる因果」を 証明するプラットフォーム

『Magic Moment X』は、営業担当者の操作なしで顧客接点を自動記録し、営業の全プロセスを統合するプラットフォームです。電話・Web会議・メールなど、あらゆる活動を「Playbook Capture」が自動検知し、会話内容を構造化してCRMへ即時反映します。最大の特長は、単なる議事録ツールではなく「事実の台帳(Ledger)」としてデータを蓄積し、マーケティングから商談、契約に至るまでのプロセスを一気通貫で繋ぐことです。「どのターゲットに、どんなアプローチをし、どんな商談を経れば売上が立つのか」という因果関係を完全に可視化し、精緻な売上予測として提示します。営業は手入力から解放され、経営層はブラックボックスのない確固たる予測を手に入れることができます。



導入事例

既存CRMを活かし「明日から」の活動で、1ヶ月後に精緻な売上予測を実現

ある中堅企業では、立派なCRMを導入したものの営業が入力せず、経営層が求める「正確な売上予測」が出ないことが課題でした。そこで『Playbook Capture』を導入し、営業全員に明日からの日常活動をこれで行うよう指示。結果、何ヶ月もかかるデータ移行なしに、裏側でデータが自動的に構造化され、CRMに神経が張り巡らされました。現場の入力負荷はゼロになり、経営層は「どのメールや商談に基づいているか」根拠のある精緻な売上予測を手に入れました。

特設サイトはこちら



株式会社 SUPER STUDIO

設立 2024/12/24
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 7F/8F

資本金 99億8,642万円（資本準備金含む）

おすすめ企業

- ▶ 自社ECの売上最大化・業務効率化を実現したい企業
- ▶ データ活用やAI活用によるコマースDXを推進したい企業
- ▶ EC事業の運営を高度化・自動化したい企業

サービス詳細

自社ECサイトの構築からデータ活用・業務の自動化までを支援する、
AIコマースプラットフォーム「ecforce」を提供しています

SUPER STUDIOは、コマース事業の成長を支援する統合プラットフォーム「ecforce」を提供しています。

ecforceは、あらゆるデータにアクセス可能なAI-Readyなシステム基盤を備えており、コマースに関わる業務全体の最適化を実現します。

ECサイト構築に必要な機能に加え、データ活用を前提とした設計により、事業全体の効率化と高度化を推進。

業務の自動化を進めることでリソース効率を最適化し、人がより付加価値の高い業務に集中できる環境を実現します。



導入事例

データ統合と施策最適化により、
新規獲得数・業務効率の大幅改善を実現

複数のツールに分散していた顧客データ・広告・CRMをecforceに統合。

これにより、データの一元管理とリアルタイムでの可視化が可能となり、施策の改善スピードが飛躍的に向上しました。

その結果、新規顧客獲得数の大幅増加に加え、手作業で行っていた集計・分析業務を削減し、業務工数の大幅削減を実現。

さらに、データを横断的に活用した施策最適化により、事業全体のパフォーマンス向上と継続的な成長を達成しています。

特設サイトはこちら



Commune

コミュニン株式会社

設立 2018/5/10
代表者 高田 優哉
住所 東京都品川区
 東五反田5-22-33 TK池田山ビル3F
資本金 44億7,000万円
 (資本金および資本剰余金合計)

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、ロイヤル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。



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つば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。絶品かつばえびせんの販売後、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、ファンが絶品かつば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。

特設サイトはこちら



Skettt

設立 2019/3/22

代表者 長尾 慶人

住所 〒150-0042

東京都渋谷区宇田川町3-5

Spark SHIBUYA 10階

資本金 5,000万円

株式会社 Wunderbar

おすすめ企業

- ▶ 有名タレントの素材を活用し、広告のクリック率やCVRを大幅に改善したい企業
- ▶ タレント起用にかかる膨大なコストや契約の工数を抑え、スピーディーに展開したい企業
- ▶ ブランドの信頼性を高め、競合他社との差別化を圧倒的なビジュアルで行いたい企業

サービス詳細

最短1ヶ月から、有名タレントの起用が可能

最短1ヶ月、月数十万円～(※)、コスパよく有名タレントの肖像データが利用可能!

※ご提供価格はタレント及びご利用プランによって変動します。

素材合成にも柔軟に対応するため、企業の世界観に合わせた活用を実現!

利用媒体に関しても、原則縛りなしのため広告・マーケティングでの活用はもちろん、採用・広報など幅広く活用が可能!

サービス特徴 | 3つの圧倒的No.1

妥協しない。だから選ばれる。
豊富な選択肢、短期検証、説得力のあるデータ。成功への最短距離を。

選びやすいNo.1

圧倒的なタレント数

800名以上

タレントやインフルエンサーなど「なんでも」ではなく「選べる」差別化を

使いやすいNo.1

最低契約期間

1ヶ月～

キャンペーンや成果を見るための検証し、検証期間1ヶ月で始めても安心

決めやすいNo.1

属性・認知データ

4万件以上

成功の鍵となる重要なデータを保有、失敗しない選択を可能

サービス特徴 | 3つの"Skettt"だけ

数千万の広告契約と、同等の価値を
煩わしい条件を排除。極限まで企業のクリエイティブに溶け込む。だから気づかれない。

1

クレジット表記
無条件不要でOK

高額キャッシュバックと連動しないクリエイティブで、企業は特に気遣い不要です。

2

利用範囲制限がなく
複数商材利用OK

ひとつの契約で自社の複数ブランドやキャンペーンに活用。広告費用や検取なしに同時活用できるため、タイミングが早い企業ほどコストが削減されます。

3

衣装・カラー・ポーズ等
商品合成もOK

Sketttは、活用範囲が無限大。すべての肖像データも、オンラインからオフラインまであらゆる媒体でご利用いただけます。

導入事例

有名タレントの肖像活用で、広告のクリック率とブランド信頼度が劇的に向上

【抱えていた課題】

自社素材だけでは広告が埋もれてしまい、CPA(顧客獲得単価)の高騰とブランドの認知不足に悩んでいた。

【活用されたSketttの機能・サービス】 / 【成果】

- タレントサブスクリプション機能「450名以上のタレントから最適な素材を選択」
広告クリエイティブのCTRが従来の1.5倍に。信頼感が増し、獲得効率が大幅改善。
- バナー・LP制作サポート「タレント素材を最大活用したデザインを制作」
「大手タレント起用企業」としての信頼を獲得し、成約までのリードタイムが短縮。
- 最短即日のスピード導入「複雑な契約工数を省き、キャンペーンに合わせ即運用」
タレント起用コストを従来の数分の一に抑えつつ、売上最大化を実現。

特設サイトはこちら



ゴウリカ株式会社

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
MIYAMASUTOWER

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ 人手不足にお困りの企業
- ▶ 人材をスピーディーかつ、確実に採用したい企業
- ▶ 採用コストを削減したい企業

サービス詳細

人事の努力を、成果に変える仕組み

中途採用のコスト・プロセス最適化コンサルティング

「人に寄りそう合理化で、世界をもっと自由に、もっとゆたかに。」をビジョンに掲げるゴウリカ株式会社は、新しい採用戦略を構築・実行します。

より良い人材をスピーディーかつ確実に獲得できる新しい採用プロセスを、戦略設計から運用まで一貫してご支援します。求人ごとにダイレトリクルーティングを中心とした適切な採用手法を取り入れることで採用コストを削減。GOALY HRではご契約前に削減率をお約束いたします。

GOALY HR

GOALY HR

こんな中途採用のお悩み、ありませんか？

応募数が足りない、優秀な人材が集まりにくくなった

既存業務が忙しく、採用手法のアップデートができない

データを活用して戦略的な採用を行いたい

中途採用人数増加により、採用コストがかかりすぎる

そのお悩み、GOALY HR で解決できます！

GOALY HR 人事の努力を、成果に変える仕組み

サービス概要

新しい採用戦略の構築と実行
より良い人材をスピーディーかつ確実に獲得できる新しい採用プロセスを、戦略設計から運用まで一貫してご支援します

採用コスト削減
求人ごとにダイレトリクルーティングを中心とした最適な採用手法を選択・運用することで採用コストを削減

HR コンサルタントによる採用業務の効率化
HR コンサルタントが、母集団形成から入社まで人手のかかる採用プロセスを、業務効率化・DXの両面から最適化します

導入プロセス

STEP 1 初回面談

STEP 2 プロセス／コスト診断

STEP 3 ご提案

STEP 4 サービス導入



ナイル株式会社

設立 2007/1/15

代表者 高橋 飛翔

住所 東京都品川区

東五反田1-24-2

JRE東五反田一丁目ビル7F

資本金 5億9,553万4,000円(2023年12月31日)



おすすめ企業

- ▶ 新規事業などにおいて、即戦力人材を活用し短期間でマーケティング成果を出したい企業
- ▶ マーケティング戦略はあるが、実行リソースが足りず成果につなげていない企業
- ▶ AI活用を推進したいが、中々進まない企業

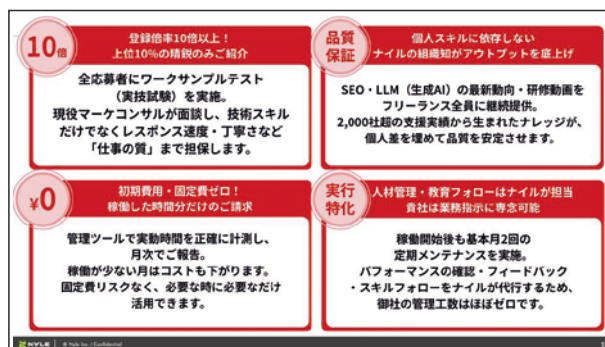
サービス詳細

マーケティング/AI特化の即戦力プロ人材を厳選提案

コンサルティング×プロ人材活用でノウハウ、リソース問題を解決し、マーケティングやAI活用を推進するのが「Nyle X PARTNERS」です

Nyle X PARTNERSは、マーケティング・営業・AI領域において、戦略設計から実行までを一体で支援するサービスです。ナイルのコンサルタントが課題に応じた戦略を立案し、採用倍率10倍以上の厳選プロ人材が実務を担当することで、スピーディーかつ高品質な施策実行を実現します。さらに、2,000社以上の支援実績に基づくノウハウやAI活用により、成果創出と業務効率化を同時に推進。人材の管理・育成もナイルが担うため、企業は最小の負担で事業成長を加速できます。

NYLE X PARTNERS
ナイル イクス パートナース



導入事例

外注していた広告運用のインハウスを実現

約1.5億円のコスト削減の達成

年間10億円規模の広告運用において、広告運用チームおよびクリエイティブチームの内製化を推進。両チームの構築から育成までを支援し、代理店マージンをゼロにすることで、約1.5億円のコスト削減を実現。さらに、CPAの継続的な改善にも成功し、社内に「勝ちパターン」を蓄積できる、再現性の高い運用体制の構築を支援。

特設サイトはこちら



SPIDER AF 株式会社 Spider Labs

設立 2011/4/27
代表者 大月 聡子
住所 東京都港区
南青山7-10-3
南青山STビル4階

資本金 9,000万円

おすすめ企業

- ▶ AI時代に高度化するアドフraudから広告成果を守りたい広告主・広告代理店の方
- ▶ ブランド毀損リスクや不正な掲載環境から、自社ブランドを守りたい企業
- ▶ サイトの脆弱性・改ざんや転売被害を含め、マーケティング全体の安全性を高めたい企業

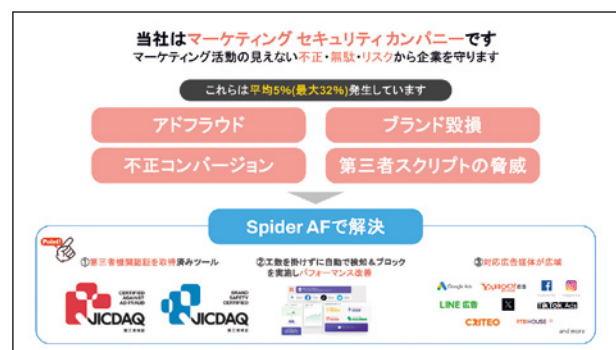
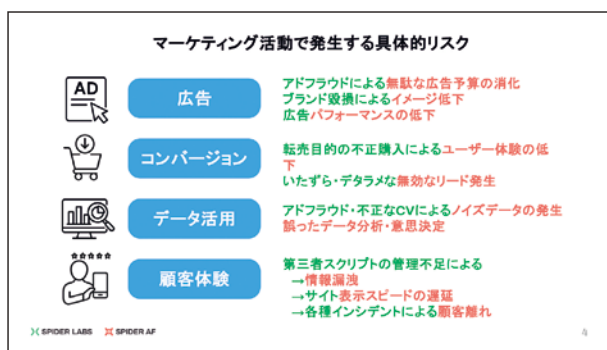
サービス詳細

Spider AFは、AI時代に高度化する不正から企業のマーケティング活動を守る「マーケティングセキュリティツール」です

インターネット上で発生・高度化する不正を検知する「Spider AF」は、アドフraud（広告詐欺）対策をはじめ、ブランドセーフティ、SiteScan、転売対策の4つの保護軸で、企業のマーケティング活動を守るマーケティングセキュリティツールです。

アドフraud対策ツールとして国内累計導入社数No.1※の実績を基盤に、不正やリスクへの対策を通じて、企業のマーケティング活動の効果最大化と、安心して攻めの施策を進められる環境づくりを支援します。

※2025年6月期_AI アドフraud対策ツールにおける市場調査 調査機関:日本マーケティングリサーチ機構



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raud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。

特設サイトはこちら



株式会社Mico

設立 2017/10/30

代表者 山田 修

住所 大阪府大阪市北区

大深町6番38号 グラングリーン大阪 北館

JAM BASE 5階 JAM-OFFICE 5-A・5-B

資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ LINEやAIコールで顧客との接点を強化し、成約率・LTVを向上させたい企業
- ▶ AI活用で顧客一人ひとりに最適なコミュニケーションを実現し、成果を高めたい企業
- ▶ 営業・カスタマーサポートの対応工数を削減し、業務効率化を図りたい企業

サービス詳細

**Micoは企業と顧客のコミュニケーションをLINE・SMS・AIコールで最適化
顧客ニーズにあったコミュニケーションで成約や購入率向上に貢献します**

顧客の行動データや属性に基づいたパーソナライズコミュニケーションにより、顧客一人ひとりに適したタイミングで適切な情報を届けます。効率化と顧客体験の質を両立し、累計5,500ブランド以上の導入実績と豊富なナレッジを活かし、金融、人材、不動産、通信、小売業界においても多数の導入実績があります。



導入事例

LINE月間応募数5倍、AIコール接続率80%を達成

【人材企業様の課題に沿った成果創出に貢献しました】【課題】サイト訪問から応募への離脱が多く、応募後の電話面談への歩留まり改善が急務だった。【戦略】LINEマーケティングツールで求職者の心理に基づいた配信フローを設計。応募直後の意欲が高いタイミングでAIコールで1分以内の即時架電を実施。【成果】LINE経由の月間応募数が約6ヶ月で5倍に増加。AIコールの接続率はオペレーター比約2倍の80%を達成。

特設サイトはこちら



emole

emole株式会社

設立 2018/11/15
 代表者 澤村 直道
 住所 東京都目黒区
 下目黒2丁目23-18
 目黒山手通ビル3階

資本金 1億円

おすすめ企業

▶ 若年層向けのサービスプロモーション、SNS運用を強化していきたい企業様

サービス詳細

- 1話3分で視聴出来る
 国内No.1ショートドラマアプリ「BUMP」運営
 累計DL数350万、総再生数50億回を超え、
 若年層の支持を集めている
- 若年層に支持されるショートドラマ制作/SNS運用の
 知見を活かし、ショートドラマを活用した企業様の
 プロモーション課題の解決にも取り組んでいる

BUMP



特設サイトはこちら



RICHKA

株式会社リチカ

設立 2014/10/14

代表者 松尾 幸治

住所 〒150-0011

東京都渋谷区東3-9-19

VORT恵比寿maxim 11F

資本金 2億6,830万円

おすすめ企業

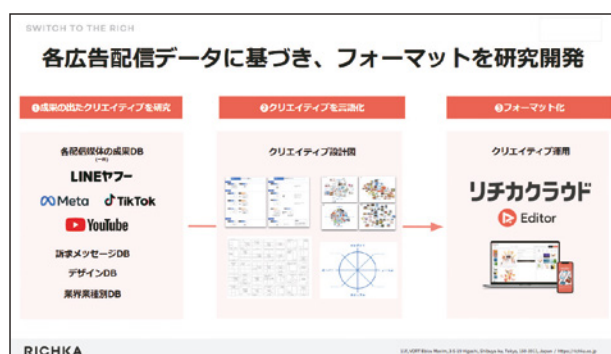
- ▶ Web領域での認知拡大に強いマーケティングパートナーをお探しのBtoB企業
- ▶ 客観的なペルソナを元にした広告クリエイティブを作成したいBtoC企業
- ▶ 営業活動での業務効率化及びアウトプットの質を高めたい広告代理店

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「配信先に最適化した動画・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。

特設サイトはこちら



株式会社ガラパゴス

設立 2009/3/2
代表者 中平 健太
住所 東京都港区
芝五丁目34番2号



資本金 5,000万円

おすすめ企業

- ▶ AIを活用し社内のナレッジ継承と業務効率化を同時に実現したい企業
- ▶ 膨大な顧客データや過去事例を保有しているが、有効活用しきれていない企業
- ▶ DX推進の旗振り役が不足しており、AI導入の第一歩を確実に踏み出したい企業

サービス詳細

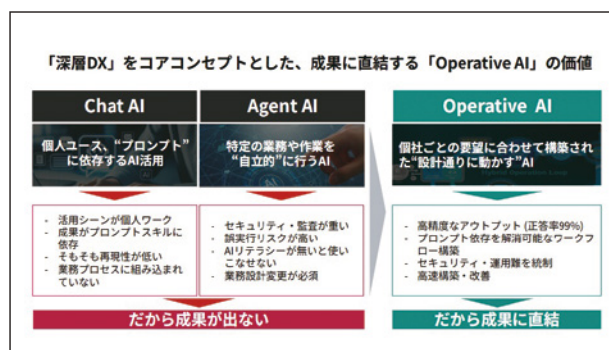
国内TOPクラスの品質・セキュリティが基準となる大手エンタープライズのAI構築実績が豊富なメンバーがご支援いたします

株式会社ガラパゴスは、2009年3月に創業したAIを活用したマーケティング向けクリエイティブ制作やスマートフォンアプリの開発・運営を行っている企業です。

「プロセスとテクノロジーで人をよりヒトらしく」を理念に掲げ、デザイン制作の自動化や効率化(デザインDX)を推進しています。

「現場が使えるAI」を合言葉に最先端の生成AIを活用した、業務改革を支援するサービスです。

代表的なLLMだけでなく、画像生成や動画生成のAI、さらにはそれ以前の機械学習モデルも含めたAIの研究開発知見と、7年間・1,000社の現場投入経験を活かし、お客様のもとに、最適なAIを最適な形でお届けします。



導入事例

ショート動画の広告表現チェックをAIで自動化

課題：インフルエンサーを活用しコスメ販促をしているが、月間1,500件の動画チェックにより、

1名のチェックの担当者に業務が集中しており、事業成長のボトルネックに。

提案：チェック業務のオペレーション全体をAIベースのフローに再構築。

成果：月間の作業工数が100h→20hに。精度98.61%で大幅な自動化を達成。

特設サイトはこちら



設立 2017/10/2

代表者 若井 映亮

住所 〒150-0043

東京都渋谷区

道玄坂2-25-12 道玄坂通6階

資本金 1,000万円

株式会社 TORIHADA

おすすめ企業

- ▶ 集客・予約数を伸ばしたい宿泊施設・ホテル・旅館
- ▶ OTAに依存せず自社ブランドの認知を高めたい施設
- ▶ 若年層(20~40代)への認知拡大を目指す観光関連事業者

サービス詳細

■ サービス名: TikTok GO

TikTokの場所タグ機能を活用し、クリエイターが施設を撮影・投稿することで、施設の認知向上と予約促進を同時に実現するサービスです。ByteDance公認の国内唯一のエージェンシーとして、クリエイターのマッチングから投稿管理・効果測定までワンストップで対応いたします。

■ 主な特徴

- 全国70,000施設以上への導入実績
- フォロワー数3万人以上のクリエイター
1,500名のネットワーク
- ByteDance社公認エージェンシーによる品質保証



導入事例

古民家改装の小規模山間旅館から大手都市型ホテルまで、
計200ホテル以上の導入・支援実績がございます

宿泊施設の規模・エリアを問わず、各施設の特色に合わせたクリエイターキャスティングとコンテンツ制作で、
若年層を中心に認知・予約の張り出しを実現しています。

3>SHAKE

株式会社
スリーシェイク

おすすめ企業

- ▶ セキュリティ対策に不安があるが、何から始めるべきか悩んでいる企業
- ▶ 複数のシステム間で手作業によるデータ転記を行っており、業務効率化に課題がある企業
- ▶ IT人材・ノウハウが不足している中でも、セキュアな環境下でDXを推進したい企業

サービス詳細

専門知識不要で企業の「守り」と「攻め」を強化
IT人材不足を解消する
DX支援SaaSを提供しています

IT担当者不在でも手軽に導入できる2つのSaaSを展開しています。自社の脆弱性診断やセキュリティ対策を自動化できる「Securify（セキュリファイ）」と、プログラミング不要で社内システムのデータ連携・集計を自動化する「Reckoner（レコナー）」により、安全かつ効率的なDX推進を直感的な操作で実現します。

導入事例

専門知識ゼロでセキュリティ強化と
データ連携の自動化を同時に実現

【課題】

IT人材不足により、社内に専門知識を持つ人がおらず、手作業でのデータ集計の非効率とセキュリティ対策の遅れに悩んでいた。

【成果】

「Reckoner」で複数システム間のデータ集計を完全自動化し、毎月数十時間の工数削減を達成。同時に「Securify」を活用することで、外部委託に頼らず自社内で強固なセキュリティ運用を継続できるようになり、安全なDX推進に成功。

設立 2015/1/15

代表者 吉田 拓真

住所 東京都中央区

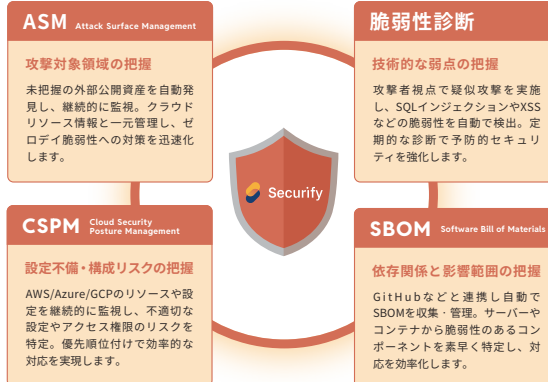
銀座8丁目21番1号

住友不動産汐留浜離宮ビル7F

資本金 1億円



Securify の主要機能



ASM・脆弱性診断・CSPM・SBOMを組み合わせ、攻撃者視点で診断を実施

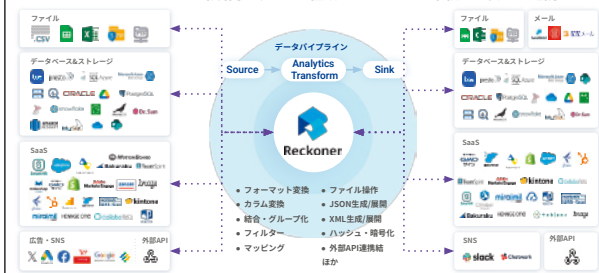
統合リスク評価

設定不備や脆弱性が「どこにあり、どうつながっているか」を可視化。本番に対処すべきリスクが分かります。



データ利活用の課題をクラウド・ノーコードで解決

クラウド・オンプレミス環境問わず、100種類+のシステムと柔軟かつ安全に連携！



特設サイトはこちら



株式会社 HEARTBEATS

設立 2017/11/1
代表者 梅澤 優太
住所 東京都文京区
本郷1-33-13
春日町ビル7階

資本金 2,247万円 (2025年11月現在)



おすすめ企業

- ▶ スポーツ領域でファンの熱量を高めたいとお考えの企業
- ▶ エンターテインメント領域でファンの熱量を高めたいとお考えの企業
- ▶ toC向けにファンの熱量を高めたいとお考えの企業

サービス詳細

「世界中の心臓を鳴らす」体験を。デジタルコンテンツでファンの熱量を「自分自身のアイデンティティ」に変える

株式会社HEARTBEATSは、「世界を鳴らす心臓であれ。」をフィロソフィーに掲げ、スポーツやエンターテインメントの領域で、世界中の人々の心臓を鳴らす新たな体験をファンの皆さまに届け続けることを目指しています。

主力事業として、プロ野球やアーティストなど、日本を代表するIP公式の電子トレカ®コレクションサービスを展開。

単なる電子トレカ®の収集にとどまらず、来場・購買・応援行動を「自分自身のアイデンティティ」として可視化することで、ファンの熱量を最大化させます。戦略立案からシステム構築、クリエイティブまでを一気通貫で支援し、地方創生におけるスポーツ・観光のDX推進や、コミュニティの活性化に貢献いたします。

ORICAL オリカル | 電子トレカシステム

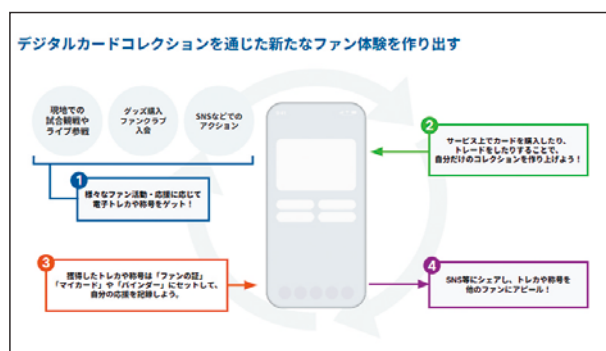
あなたのカードが活躍の場。

ORICAL

ファンとしてのアイデンティティを表現するファンエンゲージメントサービス

私たちが提供する「電子トレカ®」コレクションサービスは、我々が開発したORICAL®システムをベースとし、電子トレカ®をコレクションしながら、自分の「好き」や「応援」などファンとしてのアイデンティティを表現するファンエンゲージメントサービスです。

「カードコレクションサービス」にとどまらない魅力的なデザインと、デジタルのみならずリアルも含めたファンの皆さまの活動に欠かせない多様な機能を搭載しています。



導入事例

プロ野球や大相撲も採用。国内最大級の導入実績を誇る

電子トレカ®コレクションサービス「ORICAL® (オリカル)」

プロ野球、大相撲、アーティストなど、熱狂的なファンを抱える数多くの公式電子トレカ®コレクションサービスを運営しています。自社開発の「ORICAL® (オリカル)」を活用し、スマートフォンの位置情報を利用した「会場限定トレカ」の配布や、試合展開と連動したリアルタイムなコンテンツ提供など、デジタルならではの体験を設計。これにより、ファンのリピート率向上や新たな収益モデルの構築に成功しています。大規模IPで培った信頼性とノウハウを活かし、地域のスポーツチームや観光資源など、特定のファンを持つあらゆる領域において、心臓が鳴るような感動体験を共に創り上げます。

特設サイトはこちら



株式会社 M&Aクラウド

設立 2015/12/7

代表者 前川 拓也

住所 東京都千代田区

麹町1-4-4

ZENITAKA ANNEX 7F

資本金 10億円(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

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バッド社による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。

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

C

経営企画・事業開発[全業種]

特設サイトはこちら



株式会社 primeNumber

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

- ▶ AI・データを活用して事業で成果を生み出したい企業
- ▶ さまざまなSaaSを利用しており、各サービスのデータを集約・連携したい企業
- ▶ データ基盤を構築し、データ活用環境を整備したい企業

サービス詳細

データとAIを企業の成長エンジンへ

AI-Readyなデータ基盤を実現し、事業成長を支援します



①クラウドETL「TROCCO」

各サービスに散らばるデータを自動で統合し、横断的なデータ活用を実現するSaaS

②AIデータプラットフォーム「COMETA」

組織に蓄積されたデータを人やAIが素早く探索・活用できるようにする、データカタログSaaS

③データ・AI活用の総合コンサルティング

データ・AIにまつわる課題をコンサルティング・エンジニアリングの専門家がワンストップで解決

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

特設サイトはこちら



LocationMind 株式会社

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 1億円



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

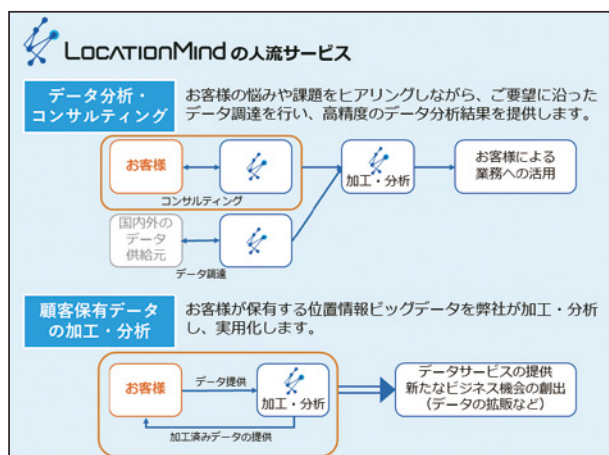
位置情報データの活用戦略やPoC支援のコンサルティングから、 ご要望に沿ったデータ集計、ダッシュボードサービスを提供

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)

C

経営企画・事業開発[全業種]

特設サイトはこちら



any.

any株式会社

設立 2016/10/3

代表者 吉田 和史

住所 東京都千代田区

神田錦町2-2-1

KANDA SQUARE 11F WeWork内

資本金 1億円

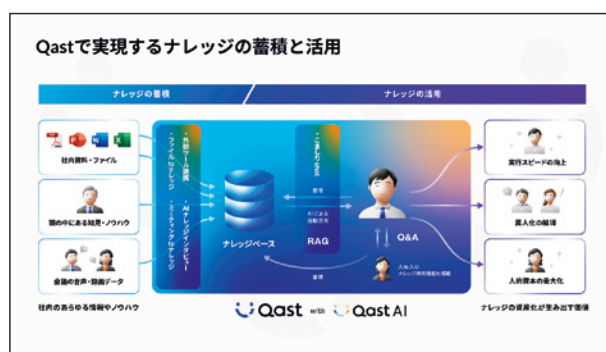
おすすめ企業

- ▶ 自社ナレッジを活用し、競争力の向上を目指す企業
- ▶ ベテランのノウハウ継承が課題となっている企業
- ▶ AIを活用し、経営課題の解決や生産性の向上を図る企業

サービス詳細

AIナレッジプラットフォーム「Qast」。Qastは社内に埋もれる個人の知識や経験を引き出し、業務の効率化と企業価値の向上を実現する、AI × 人によるナレッジマネジメントの最適解です

少子高齢化やAI活用をはじめとしたDX化など企業を取り巻く環境や課題は加速度的に変化しています。働き方改革や業務効率化、技能継承など、生産性向上を実現するための取り組みが求められる中、その実現の鍵となるのが「ナレッジマネジメント」であり、長い間解がなかったその実践手法の最適解として提供しているのがAIナレッジプラットフォーム「Qast」です。Qastはすでに製造・建設業、小売業、IT関連など多岐にわたる業種の企業のユーザー様98,000人超での導入実績があり、高い評価と継続率を誇っています。ナレッジマネジメントに最適化した生成AIの導入により、ユーザー様の声やニーズを反映しながら、スピーディーなサービス改善を実現し続けているのもQastの特徴です。



導入事例

Qastによる「思いやりの見える化」で生産性を向上。超過勤務時間45%削減と、既存の価値観の転換を実現。(東日本旅客鉄道株式会社 様)

経理サポートチームでは複数の拠点から同様の質問がメールや電話で日々届き、対応工数が増加するなどの課題がありましたが、Qastを導入し「Qastで調べる→解決しなければ人に聞く」という活用フローをルール化しました。その結果、業務に必要な情報の検索時間が、平均約31分から6.8分まで大幅に削減すると同時に、経理サポートチームの超過勤務時間が昨対比で45%削減に成功。Qastの活用が社内で拡大しています。



設立 2018/5/1
代表者 永井 元治
住所 東京都港区
赤坂9丁目7-1
ミッドタウン・タワー 24階

資本金 一円



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

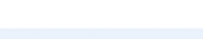
FLUXは「日本経済に流れを」をミッションに掲げ、テクノロジーと専門人材の力で様々な領域のオペレーション効率を高めるサービスを提供するスタートアップです。その中で企業の事業推進を伴走型で支援するサービスが「FLUX Insight」です。

FLUX Insightはビジネスを理解した事業家集団と、AIを中心としたテクノロジーに精通する専門家集団がワンチームとなり、事業変革支援をおこなうAIコンサルティングサービスです。

AI戦略の立案、AI技術・ツールの選定支援、AIによるオペレーション効率化、AI活用に合わせたシステムインテグレーションまで、AI時代に必要となる戦略立案から実行・改善まで一気通貫で支援します。

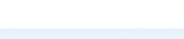


FLUX Insight とは



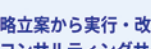
戦略立案から実行・改善までを支援する
AIコンサルティングサービス

AIとテクノロジーの専門家とビジネス&オペレーションの専門家
が現場に深く入り込み、事業推進に必要なあらゆる支援を行います。



資金調達実績
累計 **100** 億円
調達

シリーズAとエクステンションラウンドで総額140億円の資金調達を実現



目からスタートアップとして
AIのプラットフォームで業界No.1シェアを
獲得した生みの母

広帯域でのIoTをベースとして
世界市場でAIのプラットフォームを推進



AIにおける技術面/ビジネス両面での
ケイバリティ

日本企業とベトナム企業
の両方でAIのプラットフォームを
展開

日本企業とベトナム企業
の両方でAIのプラットフォームを
展開



国内最高の日本語技術力がある
大規模言語モデル「FLUX-Japanese
LLM」の開発実績

国内最高の日本語技術力がある
大規模言語モデル「FLUX-Japanese
LLM」の開発実績

	サービス特性	Focus	単価	特長
 FLUX	【得意・得意×M】 コンサル×プロダクト	業務アクセスメント、 AI活用機会特定、 内製化・実装	350万円 （1人月）	- AI NewflowなどビジネスプロセスAIによる課題を顕在化するための自社・他社共有の最適化ソリューションを提供 - 自社ITチームへ支援、継続してきき添いのサポート - 得意課題（RPA）に基づいて、迅速に実装する - 得意課題だけでなく、全業務領域へ強みを持つ（2次・3次効果）
AIスタートアップ AIベンダー	【AI】 プロダクト	パーソナライズドプロダクト （開発・運用）	（プロダクトの 導入が前提）	- 自社プロダクトの導入が前提 - 得意のソリューション・アプリケーションに特化した開発（得意、他、コンサル×ベンダー、得意×ベンダー）
外資系コンサル A社	【案件提供】 コンサルティング	案件提供 業務オペレーション 最適化	400万円 （1人月）	- 案件ポートフォリオは得意系ベンダーより大手に収益貢献は高かったが、人手あきりの状態になり立ち - 外資であるため得意の得意×プロダクトが得意にない
日系大手コンサル B社	【得意×M】 コンサルティング	社外受託、PMO	350万円 （1人月）	PMO領域は得意の得意専門よりも、社外受託でPMOに置きやすい

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。



Loglass

株式会社ログラス



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 1億円

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

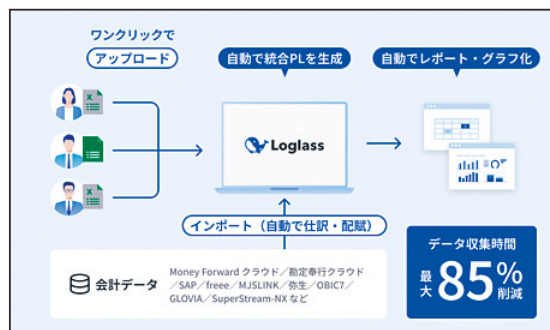
サービス詳細

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。

■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。



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、システムリプレイスを行ったが、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。

【導入後】

- 管理会計DBを構築、必要なデータ抽出が容易に。
- プロセスの可視化と自動化により、処理がワンクリックで実現。
- 経営・Mgr陣が自らダッシュボードを活用することでレポートの作成工数や待機時間が激減。リアルタイム分析が可能に。



特設サイトはこちら



HATCHWORK

株式会社 ハッチ・ワーク

設立 2000/6/26

代表者 増田 知平

住所 東京都港区

南青山一丁目1番1号

新青山ビル西館5階

資本金 5,850万円

おすすめ企業

- ▶ 月極駐車場物件情報の掲載、契約に関する煩雑な管理業務を削減したい管理会社
- ▶ 月極駐車場検索ポータルサイトへの掲載を通じて、集客力を高め、収益向上を目指す企業
- ▶ 月極駐車場の申込、契約、決済の全てをオンラインで完結するシステムを導入したい企業

サービス詳細

月極駐車場の集客力アップと 管理コストダウンを 同時に実現

「アットパーキングクラウド」は、月極駐車場の契約手続き、空き管理、顧客管理、請求業務などをオンラインで一元管理できるサービスです。集客支援、オンライン契約、収納代行・滞納保証、空き待ち予約、利用者対応窓口などの機能を備え、業務の効率化と安定運用を支援します。これにより、管理会社にとっては集客の強化による稼働率向上、日常業務の負担軽減、そして収益性の改善を同時に実現します。あわせて、管理・運営に精通したスタッフが運用面にも伴走し、現場に即した形で継続的な価値提供を行っています。

月極駐車場オンライン管理支援サービス

アットパーキング at PARKING クラウド

月極駐車場契約・管理業務に関する時間を最大95%削減

自動で集客・オンライン契約・全国対応で収益UP

月極駐車場の収益アップにコミットする
月極駐車場のオンライン管理なら
「アットパーキングクラウド」

- ◎ 月極駐車場契約・管理業務に要する時間を最大95%[※]削減
- ◎ 自動集客、オンライン契約、全国対応で収益UP!

◎ 集客支援 ◎ 契約代行 ◎ 空き待ち予約

◎ 滞納保証 (滞納率100%立替) ◎ 月極専用カスタマーセンター

「アットパーキングクラウド」ならすべて解決!

- 正確な集客力で稼働率UP
インターネット集客支援
QR・集客
クーポン配布
- 月極駐車場契約・管理業務に要する時間を最大95%削減
オンライン契約
月極専用カスタマーセンター
- 月極駐車場の収益向上にコミット
シェアリングサービス連携
賃貸管理システム連携連携
集客・管理業務の一元化

導入事例

人手を増やさずに月極駐車場の管理業務を効率化し、 管理台数を増やすことに集中できる環境を実現

島根県松江市の管理会社様では、月極駐車場の契約手続きや空き管理、請求業務を「アットパーキングクラウド」へ一元化し、オンラインでの一元管理を実現しました。

導入後1年間で、複数のポータルサイトやQR付き看板など、豊富な集客チャネルを多角的に活用した結果、稼働率は75.3%から88.8%へと13.5%の大幅な向上を記録しています。

また、契約手続きや利用者対応、集金・催促といった煩雑な日常業務を外部へ切り出したことで、現場の負担を大幅に軽減しました。

これにより、対応人員の削減やペーパーレス化、滞納保証による収益の安定化を実現。生産性の高い業務に注力できる環境が整い、実効性のある働き方改革へとつながっています。

C

経営企画・事業開発[全業種]

特設サイトはこちら



CLAS

“暮らす”を自由に、軽やかに

株式会社クラス

設立 2018/4/24
 代表者 久保 裕文
 住所 東京都目黒区
 青葉台4-6-6
 青葉台スタジオ2F

資本金 1億円（資本準備金を含む）

おすすめ企業

- ▶ 人員増加やオフィス移転に伴う、初期費用や管理工数を削減したい企業
- ▶ 個室型フロンブース等の導入で、柔軟なオフィス環境を作りたい企業
- ▶ 従業員向けの福利厚生として、家具・家電のサブスク割引制度を導入したい企業

サービス詳細

オフィス家具からPC・タブレット等のITデバイス、清掃、防災用品までワンストップ 初期投資と管理工数を最小化する「CLAS Bizのオフィスサービス」

「CLAS Bizのオフィスサービス」は、オフィス家具や個室型フロンブースに加え、PC・タブレット等のITデバイスから清掃、防災用品まで、オフィス運営に必要なあらゆる備品とサービスをワンストップで提供しています。さらに、従業員が個人で家具と家電のレンタル・サブスク「CLAS」を割引利用できる福利厚生プログラムもご用意。企業の成長フェーズに合わせた快適なオフィス構築を実現し、初期投資と管理工数を最小化します。



導入事例

スタートアップから大手企業まで

初期投資を抑えた柔軟なオフィス構築と福利厚生の充実を同時に実現

急成長するスタートアップのオフィス構築・移転から、大手企業のハイブリッドワーク導入まで、幅広く対応しています。従来は固定化されがちなオフィス環境ですが、「CLAS Bizのオフィスサービス」なら空間デザインから設置・運用までを一括サポート。

初期投資と管理工数を最小化しつつ、人員増減や働き方の変化に合わせてレイアウトやアイテムを柔軟に変更できます。個人向けサービスの割引を活用して従業員の福利厚生も強化でき、理想のオフィスづくりを支援します。

特設サイトはこちら



株式会社TENT

設立 2017/7/3

代表者 松田 基臣

住所 東京都目黒区

上目黒3丁目6番18号 ASTRA中目黒7階



資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ シェアリング/リセール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/リセールサービスに興味がある事業会社

サービス詳細

シェアリングやリセー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。



特設サイトはこちら



設立 2018/1/1

代表者 小尾 一介

住所 東京都渋谷区

恵比寿南1丁目2-9 小林ビル6階

資本金 1億円

Location AI 株式会社

おすすめ企業

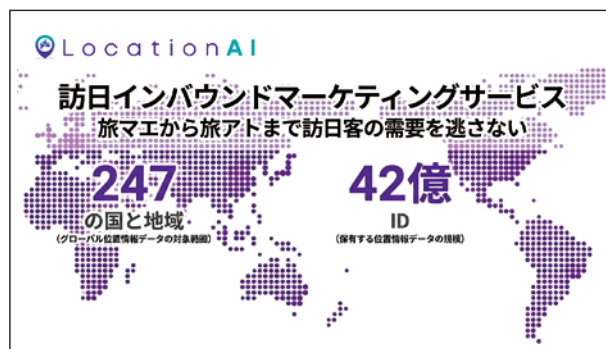
- ▶ 多店舗展開を行う小売・飲食・サービス業様
- ▶ 地方自治体・DMO・観光事業者様
- ▶ データドリブンなマーケティングを推進する企業様

サービス詳細

人流データ×AI技術でビジネスの意思決定を高度化する

「Location AI Platform®」

スマートフォン由来の位置情報ビッグデータをAIで解析し、実世界の人の動き（人流）を直感的に把握できるクラウド型人流分析プラットフォームです。店舗・施設・観光地などをピンポイントに分析でき、来訪者数や居住地、属性傾向、回遊行動を高精度に可視化します。独自解析エンジン「Location Engine™」に加え、生成AIによるアシスタント機能を搭載。専門知識がなくても高度な洞察を即座に獲得できます。さらに、分析結果から独自のオーディエンスを生成し、人流広告（Flow Ad）の配信へと連携することで、分析・施策実行・効果検証までを一体で支援します。



導入事例

人流データをエビデンスとした営業体制の高度化（麒麟ビール株式会社様）

飲食店の経営支援を担う営業部門にて「Location AI Platform®」を導入。従来の経験則や居住地データ（GIS）に依存した提案から脱却し、実際の来訪者層や時間帯別の動向（人流データ）に基づいた客観的な提案体制へと転換しました。新規出店時の精緻な商圈分析や、既存店舗の客層データに基づくメニュー・営業時間の最適化など、顧客の売上拡大に直結するコンサルティング型の営業活動を実現。結果として得意先からの強固な信頼を獲得し、新規契約の受注など明確なビジネス成果に結びついています。

特設サイトはこちら



設立 2023/10/12

代表者 中山 雅弘

住所 東京都港区

六本木七丁目15-7 新六本木ビル9F

資本金 1億700万円



Puri Prince

株式会社 Puri Prince

おすすめ企業

- ▶ 世界的に評価の高い日本のアニメをIP作り、ブランディング、広告等に使用したい方

サービス詳細

次世代アニメ制作スタジオ「Studio Prince」

Studio Princeは、生成AIを活用したクリエイティブの枠を越え、多様な作品を生み出す次世代スタジオです。国内外の才能とともに、世界中の視聴者に響く物語を発信し、次世代エンターテインメントの未来を切り拓きます。各企業さまのIP作品作り、ブランディング、広告その他多種多様なクリエイティブに、今まで難しかったアニメーションを気軽に制作出来るようになりました。是非ご活用下さい。



導入事例

Puri PrinceがIPプロデュース。オリジナル劇場版アニメーションを4ヵ月で制作

Puri PrinceがIPプロデュースを手掛け、オリジナル劇場版アニメーションを制作。Studio Princeが少数精鋭メンバーで長編アニメを4ヵ月、通常の10分の1以下のコストで劇場上映可能です。その他SNSプロモーション用のショートアニメも毎日配信や、ミュージックビデオを1ヵ月で10本制作出来る体制を整えています。企業の製品広告、ブランディングCM等気軽に制作出来るコスト感でお届けします。



C

経営企画・事業開発「全業種」

特設サイトはこちら



モノグサ株式会社

設立 2016/8/10

代表者 竹内 孝太郎

畔柳 圭佑

住所 東京都千代田区飯田橋3-8-5

住友不動産飯田橋駅前ビル 7階

資本金 28億4,714万7,809円(資本準備金含む)

おすすめ企業

- ▶ 覚えるべき業務・商品知識が多い企業
- ▶ 研修は実施しているが、知識が定着せず現場で活用されていない企業
- ▶ 新人・未経験人材の即戦力化と顧客対応力を高めたい企業

サービス詳細

“やりっぱなし研修”を終わらせる、 定着特化の学習アプリ

Monoxerは、従業員の知識・スキルの“定着”を支援する学習アプリです。研修によるインプットと、実務でのアウトプットの間にある「覚えて使える状態」をつくることに特化しています。商品知識や業界知識、セールストーク、資格取得に向けた学習など、業務に直結する知識の定着を目的に、多くの企業で活用されています。スキマ時間で取り組める問題演習を通じて、日々の業務負担を増やすことなく、無理なく着実に知識を身につけることが可能です。



導入事例

未経験人材の早期戦力化と教育の標準化を実現したパートナー育成

業界全体が直面している人手不足問題の課題解決に対応しながら、全国に安定したサービス品質を提供するため、外部パートナーの教育体制構築が課題となっていた企業では、従来のeラーニングでは把握できなかった「知識の定着」を可視化する目的でMonoxerを導入。トライアルでは活用者の理解度が非活用者を大きく上回り、本導入後は業務未経験者のひとり立ち期間を約2ヶ月短縮した。さらに、教育の標準化やコスト削減、現場での即戦力化に加え、学習データの活用により営業活動や顧客からの信頼向上にもつながっている。

特設サイトはこちら



株式会社ABABA

設立 2020/10/19
 代表者 久保 駿貴・中井 達也
 住所 東京都渋谷区
 恵比寿1丁目19番19号



資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ 新卒採用のコストを削減したい企業
- ▶ 新卒採用の精度を高めたい企業
- ▶ 急な内定辞退で追加採用がしたい企業

サービス詳細

他企業の最終面接まで進んだ優秀な就活生を 直接スカウトできるダイレクトリクルーティングサービス

【他社最終選考進出者のみ登録可能で優秀層へ直接アプローチ】

ABABA最大の特徴は、登録できる学生を「他社の最終面接まで進んだ就活生」に限定している点です。各学生は登録時に自らが最終選考まで進出した企業名の証跡を提出するため、データベース上の全員が一定以上の選考実績をもつお墨付きの人材です。この仕組みにより企業は初期の母集団形成から高品質な層に絞ってアプローチできます。また、独自機能の「お祈りエール」により、最終面接で縁がなかった優秀層も積極的に取り込み可能です。不採用通知メールにABABAの登録案内と激励メッセージを添えることで、学生に前向きな印象を与えつつ他社での活躍機会を提供します。ライバル企業の最終面接まで進んだ人材に限定して効率的にスカウトできるこの発想は他サービスにないユニークさで、希望業界や志向性が共通する学生に無駄なくアプローチできる強みになっています。

【就活生の高反応率で効率的にマッチング。内定承諾率業界No.1(※)】

ABABAでは学生検索結果に自社とのマッチ度がランク(SS~)で表示されるので、限られた時間で効果的に候補者を抽出できる工夫があります。人事担当者が一人ひとりの詳細プロフィールを読む時間がなくても、まずマッチ度が高い学生から優先してスカウトする、といった戦略が取りやすくなっています。実際、ABABA経由の学生は多くが志望軸や自己分析がしっかりしており、コミュニケーションも円滑にできるという声があり、企業側も見極めがしやすい傾向があります。こうした質の高さはスカウトの反応率・内定承諾率の高さにも表れており、ABABAのスカウト承諾率は10%(※)と、新卒向けスカウトサービスの中では高水準です。さらにABABA全体で内定承諾率67.5%(※)という高精度マッチングを誇り、ミスマッチの少ない効率的な採用を実現します。スカウトから内定までの歩留まりが非常に良い点が、ABABAの大きな強みです。

※出典:ABABA公式HP(2025年8月1日閲覧)

最終面接経験者に直接スカウト！

ABABAでは登録学生の選考履歴が限られるので、特定企業の最終面接を経験したような優秀な学生に絞って直接スカウトが可能！
 そのほか、希望の業界・勤務地などを絞り込んで、13万人の就活生の中から自社の採用要件にあった人材に簡単にアプローチできます。



内定承諾率67%！ 後半期も確実に採用可能

ABABAで採点を持った学生の内定承諾率は67%超！
 ABABAは学生が4年次の4月以降、学生の新規登録数が大幅に増加します。
 明確な志望を持って就活を続けている学生に出会うことができるので、後半期の母集団形成には最適なサービスです。

	ABABA	業界大手 (検索サービス)	他社スカウトサービス (要母集団)
1. 採用目的の 明確化	9.7%	8.6%	2.9~3.9%
2. 採用目的の 明確化	9.7%	8.6%	2.9~3.9%
3. 採用目的の 明確化	9.7%	8.6%	2.9~3.9%

導入事例

後半戦で信頼できるチャンネルとしてABABAを最大活用

【抱えていた課題】

- 毎年、内定承諾数が採用目標に到達しない状況が続いていた
- 特に後半戦での新規母集団獲得が難しく、費用対効果が低い

【ABABAでの後半時期からの巻き返し】

- 競合他社名をバイネームで検索・絞り込み、最終面接まで進んだ実績ある学生のみにピンポイントアプローチ
- 最終面接まで進んだ学生なので、採用要件にマッチ、業界への理解度が高い状態で選考を実施

【成果】

後半時期で採用活動終盤にも関わらず、ターゲットとなる学生層への効率的なアプローチと6名の採用に成功。

D

人事・労務「全業種」



株式会社KiteRa

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



おすすめ企業

- ▶ 手作業による煩雑な作業や規程管理の属人化でお困りの企業
- ▶ 法改正や制度変更があっても規程の見直しに手が回らない企業
- ▶ 内部統制強化の一環として、労務管理体制の実効性を高めたい企業

サービス詳細

社内規程DXから、ガバナンスを強化する

KiteRa Bizは、社内規程の作成・編集・管理・申請までをクラウド上で一元化することで、企業の持続的な成長と企業価値の最大化を実現するガバナンスプラットフォームです。

社内規程の不備が招きうる、事業リスク

残業や退職、解雇などをめぐる労使間の新訟問題は、経営にとって大きなリスクです。令和2年の労働基準法89条違反件数は9,088件で達しています。

労使間紛争

※出所：厚生労働省「労働基準監督署」

認証取得/審査や新規取引を行う際など、外部関係者に規程の不備を認識され、失注や取引停止など、事業機会の損失につながる可能性があります。

事業機会の損失

規程がしっかり整備・運用されている環境でないと、従業員が安心して働けなくなる可能性があります。

従業員満足度の低下

内部管理体制の未整備を指摘されると、更なる運用実績を求められることがあります。

上場延期

KiteRa Biz 作成・編集から 周知まで完結！	200種類以上の雛形 KiteRa Biz登録ユーザーは雛形の豊富な雛形 自由に活用することが可能です。	36協定権 36協定の作成・管理・更新を一括化 2年ごとに必要な更新を自動で実施	新旧対照表 編集履歴から旧規程 新旧対照表もワンクリック
自動補正機能 誤入力・文意の一致判定で 全項目の誤入りを自動修正	法改正レビュー 法改正情報を取得するほか 確認が必要な条文も自動で表示	関連条文表示 編集中の条文に関連する可能性のある 他の規程の条文を自動で表示	版管理が一目瞭然 編集したユーザーや日時を履歴に記録 変更履歴や管理に役立つ
関連企業管理 関連企業の情報や関係性に グループ全体のガバナンスを強化	KiteRa上で電子申請 規程更新・承認申請・承認 申請承認の全業務から申請も	規程更新を一斉通知 規程の更新や変更を一斉通知 閲覧状況も確認できる	Q&Aアシスタント 従業員が規程更新から不安に 抱く問いをAIが解決

導入事例 (業種:自動車／創業:1970年)

「紙での運用に限界を感じた」拠点拡大で見直した規程管理

【課題】

- 改定のたびに印刷し各拠点に送付など物理的な作業負担
- 新旧対照表作成や労働基準監督署への届出など「周辺業務」の煩雑さ

【KiteRaで解決】

- 従業員がスマートフォンからでも最新の規程を確認。周知状況も把握でき形骸化を解決
- 規程の作成から届出、周知までをすべてシステム上で完結でき、アナログ作業が劇的に削減

特設サイトはこちら



SOCIAL INTERIOR

株式会社 ソーシャルインテリア

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

オフィス移転から空間デザイン、家具選定まで一気通貫でサポートする 「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

移転先選定から内装デザイン、家具選定まで、オフィスづくりをワンストップで支援しています。専任のプロジェクトマネージャーが伴走し、構築後の運用・改善まで見据えた長期的な空間づくりをご提案します。働き方が多様化する時代においては、柔軟性のあるオフィス戦略が不可欠です。当社では、空間設計と家具の両面から最適化することで、生産性向上と企業らしさを両立。約1,000ブランド・12万種の家具の中から予算に応じた選定が可能で、リユース活用によりコストと環境配慮を実現。購入・サブスクの選択により初期投資の抑制やキャッシュフローの平準化にも対応し、導入後のアップデートもサポートします。



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)

D

人事・労務「全業種」

特設サイトはこちら


OPEN 8

株式会社 オープンエイト

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

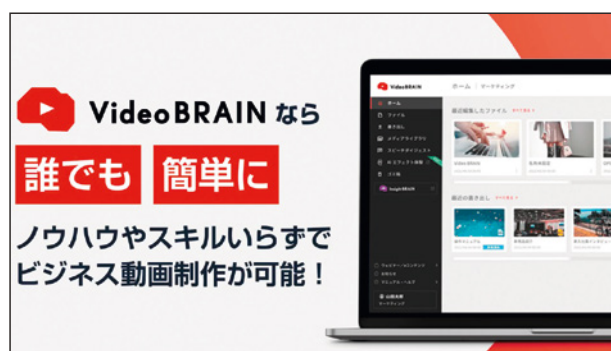
- ▶ 社内のナレッジやマニュアル、重要事項などを動画にして伝えることに関心がある企業
- ▶ インタビューや座談会など会社の想いを動画にして、採用を強化したい企業
- ▶ 商品紹介や製品技術などを動画化し、販促・マーケティングを強化したい企業

サービス詳細

誰でも高品質な動画作成が可能!研修動画・販促動画などさまざまな動画を自社で簡単に作成できるクラウドサービスを提供しています

動画作成が簡単にできるクラウドサービスです。採用動画・マニュアル動画・販促動画などを、まるでパワーポイントのような感覚で作成いただけます。

- 誰でも・簡単・高品質。あらゆる動画を専門スキルなしで量産可能
- 消費財・小売・製造・製薬・情報通信・インフラ・自治体など、業界を問わず累計1,000社以上の導入実績
- 動画編集ソフトウェアにおいて5年連続シェアNo.1を獲得。確かな信頼と実績
- 日経225構成銘柄の45%以上に導入されており、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。

特設サイトはこちら

AI英会話
スピークバディ
for Business

株式会社 スピークバディ

設立 2013/5/1
代表者 立石 剛史
住所 東京都中央区
日本橋3-14-3
+SHIFT 日本橋桜通り3階

資本金 1億8,500万円



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

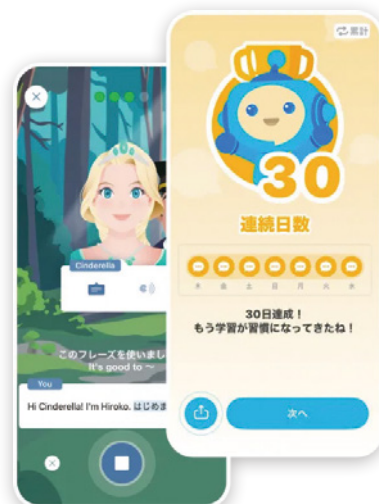
「スピークバディ」は2016年リリースのAI英会話学習アプリ。感情表現豊かなキャラクターとの対話を通じて、体系的に発音やフレーズ、単語、イディオムなどを学びます。第二言語習得理論と最新鋭のAIを組み合わせた画期的な学習体験により、App Storeで「4.5」（2024年5月）の高評価を得ています。累計学習者数は500万超。グローバル展開を加速するための人材育成に欠かせない英語需要に応え、企業での活用も拡大しています。第20回日本e-Learning大賞受賞。

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、次ターン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。

SpeakBUDDY



D

人事・労務「全業種」

特設サイトはこちら



VALT JAPAN



VALT JAPAN 株式会社

設立 2014/8/1

代表者 小野 貴也

住所 東京都千代田区

丸の内2-2-1

岸本ビル7F xLINK 丸の内パレスフロント

資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ グループ企業全体で障害者雇用率達成にお困りの企業
- ▶ デジタル人材不足に悩んでいる企業
- ▶ 特例子会社を企業の戦力としていきたい企業

サービス詳細

障がい者特化型BPO事業「NEXT HERO」/

デジタル業務特化型A型就労支援施設運営

VALT JAPAN は「就労困難者が仕事を通じて活躍できる新たな社会インフラの構築」をビジョンに掲げるスタートアップです。全国のが就労支援事業所をネットワークして潜在的な労働人材（障害や難病のある方々）がビジネス市場で活躍できる仕組みを提供する就労困難者特化型DXプラットフォームNEXT HEROを運営しています。2024年に、デジタル業務に特化した直営のA型就労支援事業所、NEXT HERO DIC の運営に着手。現在、鎌倉、延岡、丸の内の国内3ヶ所にDICをオープンしています。



導入事例

NEXT HERO DICのしくみ

障害福祉サービスは、1事業者のみでできることに限界があります。数多くのパートナーと力をあわせなければ、新たな知見・技術・挑戦は成り立ちません。NEXT HERO DICは、パートナー企業様と就労継続支援事業所を開設することで、「採用する前」から実務を通じてデジタル人材を育成できる、新たな雇用創出モデルです。

特設サイトはこちら



株式会社Timers

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8万円台から解決。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8万円台）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1,000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へリスキリ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。

Famm アシスタントオンライン

Fammアシスタントオンラインとは

お客様の日々の業務の悩みに対して、高スキルを持ったアシスタントの中から、ご希望の「業務」「コスト」「稼働時間」のヒアリングを行い、ニーズに合ったアシスタント、プランをご紹介します。

こんなお悩みはありませんか？

- 最近の求人探し、採用に課題が、可能なアシスタントが欲しい
- 業務を効率化して、なるべくコストを抑えたい
- 業務の代行業務を一緒に、お客様の業務に寄り添って欲しい
- 労働力が不足している、業務の効率化が難しい

まずはお気軽にお問い合わせ

ご提供可能なサービス

下記以外の業務も対応可能な場合がございます。お気軽にご相談ください。

ECショップ運用 ECショップの運用・管理 商品登録・更新	SNS運用代行 SNSの運用・管理 投稿・返信	広告運用サポート 広告の運用・管理 効果測定・レポート作成	動画編集 動画の編集・制作 字幕・音声加工	Webデザイン Webサイトのデザイン・制作 メンテナンス	ライティング ライティング・校正 記事・ブログの作成
電話代行 電話の代行・受付 問い合わせ対応	営業支援 営業の支援・サポート 資料作成・見学案内	人事業務 人事業務の代行・サポート 採用・退職金計算	経理サポート 経理業務の代行・サポート 請求書・領収書作成	事務業務 事務業務の代行・サポート データ入力・書類管理	秘書業務 秘書業務の代行・サポート スケジュール管理・応対

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を利用し、SNS経由の購買最大化を行なっています。

D

人事・労務「全業種」

特設サイトはこちら



株式会社ラフル

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

組織課題の「要因」を可視化し、改善に導くツール

ラフルサーベイは、従業員と組織の状態を多角的に調査し、表面的な結果だけでなく、課題の根底にある“要因”まで可視化する組織改善ツールです。要因を正しく把握することで、最適な施策の立案と改善サイクルの実行が可能になり、離職防止・エンゲージメント向上につながります。累計導入社数は2,300社を超え、人的資本経営やウェルビーイング経営の実現を推進し、企業価値向上を支援します。



導入事例

ストレスチェックからエンゲージメント向上へ—— 日本プラスト株式会社がラフルサーベイで 実現した「メンタル不調者の減少」と「褒める文化」の定着

自動車内外装部品メーカーの日本プラスト株式会社は、制度改革を進める一方で施策の効果が可視化できず、メンタル不調による休職者の増加も課題となっていた。2023年にラフルサーベイを導入し、ディープサーベイで組織全体の状態を定期把握しながら、ショートサーベイでは月次でスコアが急低下した社員へ個別面談を実施。面談対応者の約70%でスコアが改善し、休職者数も導入前比で減少した。購買部門では「褒める文化」の醸成によりスコアが5点以上向上するなど、現場の行動変容にもつながっている。現在は中期経営計画の人的資本経営施策として正式に位置づけ、サステナビリティレポートにも掲載。組織の土台づくりとエンゲージメント向上を両立するモデルとして全社に展開中だ。



特設サイトはこちら



ROXX

株式会社ROXX

設立 2013/11/1

代表者 中嶋 汰朗

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 4階

資本金 34億7,032万円(資本準備金を含む)

※2025年9月末時点

おすすめ企業

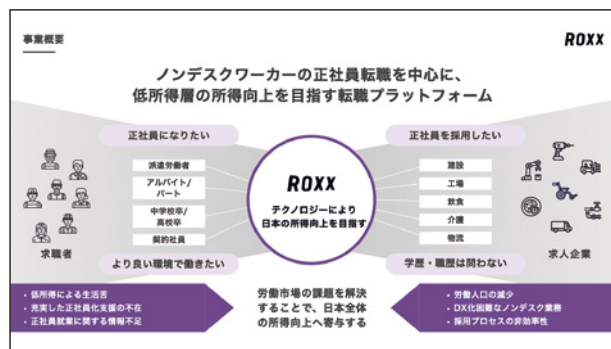
- ▶ 若手人材を継続的に大量採用(年間50名以上)したい企業
- ▶ 採用に苦戦しており、新しい採用チャネルを確保したい企業
- ▶ 採用担当の工数を効率化したい企業

サービス詳細

正規雇用求人の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の依頼を行う、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。

D

人事・労務「全業種」

特設サイトはこちら



株式会社 ZENKIGEN

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



おすすめ企業

- ▶ 候補者の辞退や早期離職が続き、課題を感じている企業
- ▶ 評価指標が定まらず、面接官によって評価の差異や属人化が生じている企業
- ▶ 人的リソースに限りがあり、採用DX(自動化・効率化)が必要な企業

サービス詳細

データとAIで企業にさらなる成長を

採用DXサービス「harutaka(ハルタカ)」

データとAIの活用により、公平で透明性の高い採用活動を支援します。「AI面接」は、時間や場所を選ばない受験環境を提供することで、候補者の利便性を高めるとともに、面接官の評価準備を効率化します。また、「Web面接」で活用できるAI要約機能や「録画選考」により選考プロセスを可視化し、評価の差異を補完して多面的な評価を支援します。蓄積データの分析により、辞退率の改善や自社にマッチングする人材像の言語化など、データに基づいた戦略的な採用も可能です。年間49万円※～、最短3営業日で導入できる手軽さも魅力です。

※初期費用として別途10万円(税抜)が必要です。



導入事例

AI面接で実現した、24時間止まらない選考とリードタイムの大幅削減

(西松屋チェーン様)

- 面接枠の不足や時差による日程調整の難航で、優秀な層への接触機会を逃していた課題をAI面接で解決。経営戦略に合致する科学的解析精度と、提供元の伴走支援への信頼が導入の決め手に。
- 結果、24時間受検が可能となり一次面接合格者数は約1.5倍に増加。担当者の工数を約75%削減しつつ、選考の公平性も担保した。単なる効率化に留まらず、採用担当者が「候補者への魅力付け」という本来の役割に注力できる環境を実現した。

特設サイトはこちら



ユニファ株式会社

設立 2013/5/29

代表者 土岐 泰之

住所 〒100-0014

東京都千代田区永田町2-17-3

住友不動産永田町ビル 1階

資本金 2,000万円(資本金のみ), 8億7,486万円(資本準備金含む)
※2026年4月末時点



おすすめ企業

- ▶ 保育施設運営において、手書きなどのアナログな管理手法に苦戦している企業
- ▶ 日常的な写真共有を通じた保護者コミュニケーション円滑化と満足度向上を目指す企業
- ▶ 保育施設運営法人や保護者、園児向けに商品・サービスを展開したい企業

サービス詳細

保育総合ICTサービス「ルクミー」

保育者の業務は、こども達の登降園管理やお昼寝(午睡)時の見守り、保育日誌や保育計画の作成、保護者や自治体へ提出する書類作成、保育者のシフト管理など、非常に多岐にわたります。

「ルクミー」シリーズは、登降園状況や検温、睡眠、食事、排便などのデータや、「ルクミーフォト」で撮影した写真を自動で集約し、帳票や連絡帳へ自動転記します。また、「ルクミー午睡チェック」により、センサーが体動を検知し、アプリが体の向きを自動記録します。「ルクミー」シリーズは、保育関連業務をDXすることで、業務負荷の大幅な削減を実現し、保育者の時間と心のゆとりの創出を目指します。また、新たに生まれた時間によって保育者にとって重要なこどもと向き合う時間を増やします。写真ドキュメンテーション作成機能の提供などにより、保育者同士でこどもたちの成長に関する気づきをさらに共有しやすい環境を作り、豊かなコミュニケーションを増やします。これらを通じて、保育者のやりがいの創出や保育の「質」の向上にも貢献します。

また、2024年12月からは「ルクミーフォト」とMIXI「家族アルバム みてね」のサービス連携を開始し、「園・施設での写真」と「家庭での写真」が繋がることで、こどもの成長をより鮮明に、より多くの人と共有することができるようになりました。



導入事例

- ▶ 全国47都道府県での導入実績
- ▶ ルクミーシリーズ導入数累計20,000件以上
- ▶ 導入自治体数70箇所以上
- ▶ 月次平均解約率0.6%
- ▶ 月間約65%の業務時間の削減を実現した園もあるなど、圧倒的な導入実績と効果

事例集:<https://lookmee.jp/case/>

D

人事・労務「全業種」

特設サイトはこちら



OLTA株式会社

設立 2017/4/14
代表者 澤岬 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「借りない資金調達」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を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、銀行の担当者から勧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。

特設サイトはこちら



メリービズ株式会社

設立 2011/7/4
代表者 山室 佑太郎
住所 東京都渋谷区
円山町28-3
いちご渋谷道玄坂ビル2階

資本金 5億286万9,500円



おすすめ企業

- ▶ 経理人材の採用、退職、属人化に課題を感じている企業
- ▶ 事業承継やM&A、IPO準備に伴い、バックオフィスの体制を再構築したい企業
- ▶ バックオフィスのDX推進やクラウド会計システム導入を検討している企業

サービス詳細

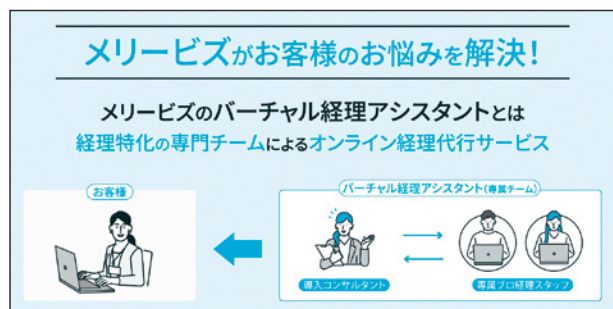
バーチャル経理アシスタント(オンライン経理代行・BPO)

メリービズの「バーチャル経理アシスタント」は、請求書処理や経費精算、仕訳入力、支払業務などの経理業務をオンラインで代行・サポートするサービスです。

負担の大きい業務だけを柔軟に依頼できるため、経理人材の採用や教育にかかる負担を軽減できます。また、複数名体制で対応することで業務の属人化や急な欠員リスクを防ぎ、経理担当者が不足している企業でも、効率的で安定した経理体制を構築できる点が大きな特長です。

料金は、業務量や対応スケジュールを丁寧にヒアリングしたうえで、お客様ごとに最適なお見積りをご提案します。

年間契約で毎月固定料金となるため、コストの見通しが立てやすく、安心して利用できます。さらに、業務量に応じた無駄のない料金設計により、必要な経理業務を適切なコストで継続的に依頼できる点も魅力です。



導入事例

退職があっても月次決算を早期化。少人数でも止まらない経理体制を構築

少人数体制で経理業務を行っていたA社では、特定の担当者に業務が集中し、月次決算の締めまでに約1か月を要していました。

そのため、担当者が不在になると日常業務や月次決算が滞りリスクが高く、経営指標の把握も遅れがちになることが課題となっていました。さらに担当者の退職が決まったことで、業務の停滞や経理体制の維持に対する不安が一層高まりました。

そこで、バーチャル経理アシスタントを導入し、請求処理や経費精算、仕訳入力などの日常業務を外注チームへ分担。あわせて業務の標準化を進めることで、担当者の退職後も安定して業務を継続できる体制を整えました。

その結果、退職による業務停滞を防ぎながら月次決算の早期化を実現し、経営指標をタイムリーに把握できるようになったことで、少人数でも安定した経理体制の構築につながりました。

従業員数：50名	価格例
領域： 売上計上 営業請求書対応 支払データ作成	15万円/月
件数：100～200件	

従業員数：25名	価格例
領域： 請求書作成 経費精算 支払データ作成	20万円/月
件数：300～400件	

特設サイトはこちら



株式会社 インフキュリオン

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 14億6,000万円



おすすめ企業

- ▶ 「Winvoice (ウィンボイス)」→請求・入出金の効率化をしたい
「請求企業」と資金繰りの改善を目指す「支払企業」
- ▶ 「CharG (チャージ)」→自社Payの利用率・稼働率を上げたい小売・サービス事業者や
カード以外の決済手段を拡充したい企業

サービス詳細

自社サービスに請求書カード払いを組み込む請求書支払いプラットフォーム「Winvoice」と自社Payなどプリペイドサービスに新たなチャージ手段を提供するプリペイドチャージ連携サービス「CharG」などを展開しています。

インフキュリオンは、決済のデジタル化を通じて、企業の経営効率化や新たな価値創造を支えるフィンテックの会社です。資金繰りの改善や経理効率化を実現する請求書カード払いプラットフォーム「Winvoice」や、自社Payの利用率向上に向け、多様なチャージ手段を低コストかつスピーディーに導入できる「CharG」などを展開。地域の企業の皆様のDX(デジタルトランスフォーメーション)を支援します。

導入事例

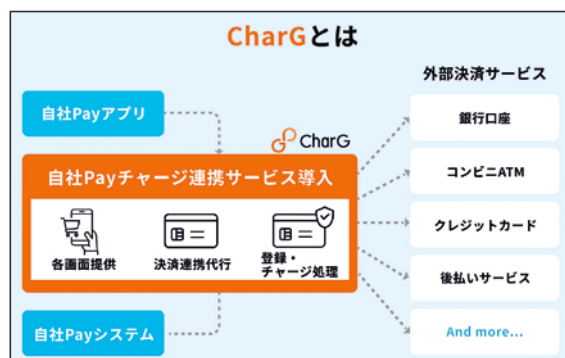
「Winvoice」および「CharG」を
パートナー企業様のサービスに
組み込みました

「Winvoice」

(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、
南都銀行様、福井新聞社様、EPARK様

「CharG」

(主な)導入企業(または導入先):
バンダイナムコエンターテインメント様、カメガヤ様



特設サイトはこちら



Lazuli株式会社

設立 2020/7/22

代表者 萩原 静蔵

住所 東京都渋谷区

桜丘町16-13

桜丘フロント2ビル 6F

資本金 1億円



おすすめ企業

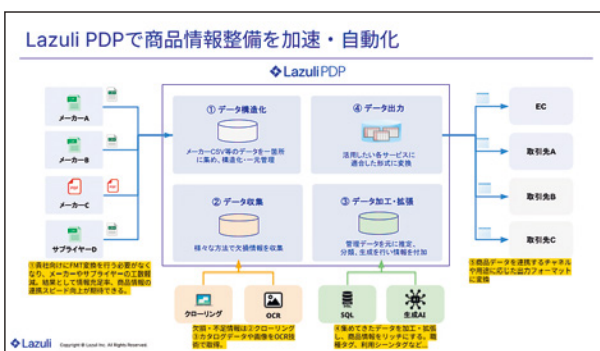
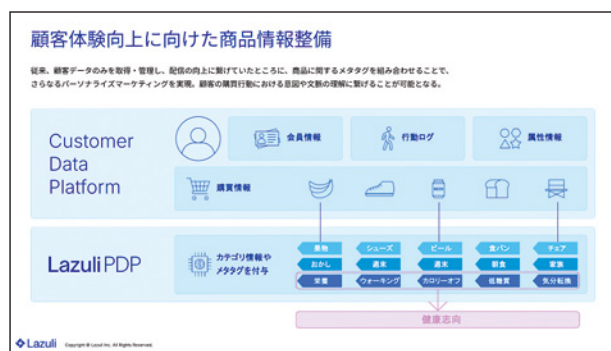
- ▶ 生成AIをビジネス活用したいが、基盤となる商品データがバラバラで精度が出ない
- ▶ ECなどのパーソナライズを強化したいが、タグ生成の手動対応に限界を感じている
- ▶ 国内外の膨大な商品情報を多言語・共通フォーマットで統合管理したい

サービス詳細

AIによる商品マスタの自動構造化と属性情報の高度な拡張

活用フェーズに合わせた最適なデータ生成・管理プラットフォーム

Lazuliが開発・提供する「Lazuli PDP」は、AIや画像OCR技術を用い、社内外に散在する非構造化された商品データを自動で名寄せ・構造化します。特徴は、単なるデータ抽出・構造化に留まらず、画像や外部データからメタタグ等を生成する「属性情報の拡張」を行い、活用用途に応じた最適なデータセットへの変換を自動化します。これにより、ECやCRM等への最適化したデータ供給を自動化し、工数削減と顧客体験向上を同時に実現します。



導入事例

サイロ化した商品データを整備し、顧客とつながり続けるデータ基盤を構築

商品データが社内外に分散しており、正確な情報の把握・統合に多大な工数がかかっていた。Lazuli PDPを導入し、ウェブクロールとAIで商品関連データを自動収集・構造化することで一元管理を実現。統一されたデータをもとに顧客行動データとの掛け合わせが可能になり、パーソナライズされた提案と分析の高度化を推進している。

F

商品(製造・生産)管理[全業種]

特設サイトはこちら



受発注バスターズ

受発注バスターズ株式会社

設立 2019/8/14

代表者 川人 寛徳

住所 東京都中央区

八丁堀3丁目5-4

NOVEL WORK 京橋 3F

資本金 4,950万円

おすすめ企業

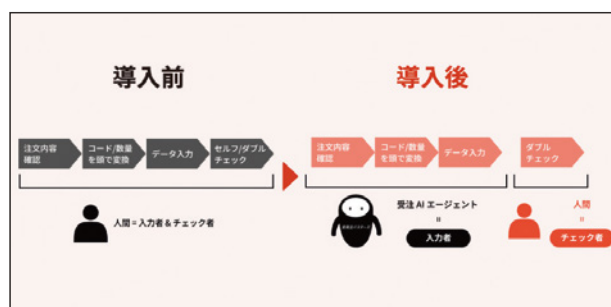
- ▶ 受注量が増えている中、これ以上受注入力スタッフを増やしたくない
- ▶ お客様ごとの癖やルールを受注入力スタッフが自社フォーマットに書き換えている
- ▶ 受注担当が10年選手のベテランで業務が属人化して引き継ぎができない状態である
- ▶ 生成AIにチャレンジしたいが、スキルがないので、設定と運用の伴走をしてほしい

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。自動で基幹システムに入力。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。

特設サイトはこちら



設 立 2020/6/1
 代 表 者 小松 隆史
 住 所 長野県諏訪市
 四賀2333-1 K-Lab



株式会社 Henry Monitor

資本金 9,267万5,800円

おすすめ企業

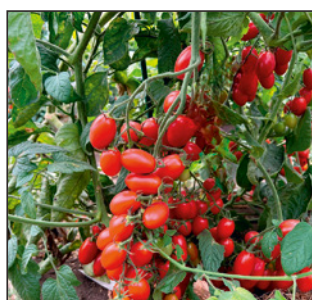
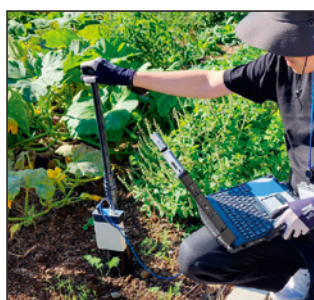
- ▶ 鍛造・熱処理・3Dプリンタなど材質に関わる製品の製造を行っている企業
- ▶ 製品品質の安定化を図りたい企業 (農業法人や工業の製造現場等)
- ▶ 入荷・出荷品質管理を徹底し、トレーサビリティを確保したい企業

サービス詳細

材料・材質(工業)や土壌の成分(農業)などを秒単位で高速分析

全品検査・分布(マッピング)計測の実現から、製品の品質向上や安定化に寄与します

農業向けには圃場の成分を20秒で測定する装置を提供しています。CEC (陽イオン交換容量)、石灰・加里・苦土・リン・窒素などの肥料成分を見える化します。1年で1データから脱却して、圃場で生産した数だけデータを収集可能になるので、毎年の積算が統計データとして使えるデータに進化します。生産の最適化を図りましょう。



工業向けでは、製品の高速・全品検査を実現します。特に材料の成分にとどまらず、組織の違いについても検査可能です。工程内で材料・材質に関わる加工を行っている製品の材質に関したOK/NG判定から、製品品質のバラツキ判定を実現し、製品のトレーサビリティ確保や工程見直しに貢献します。



※AI生成画像

導入事例

出荷時の製品バラツキやOK/NG判定の全品検査・農業圃場の分析による肥料の最適化を実現

出荷時の全品検査は人を多く利用し、それでも形状や傷の判定などから抜け出せない状況でした。材料(材質)保証については手つかずのところを弊社センサーを使うことによって、全品の品質バラツキ計測を実現し、製造工程内でのバラツキの見直しや、安心した製品出荷を実現しました。

入荷部品の品質チェックを行い、材料間違いを即座に判別、大きな問題を事前に防ぐことができました。

農業圃場の計測を行い、また品質の良し悪しを紐付けて検討することによって初年度1年間のデータから次年度の土地改良や施肥設計の最適化を実現。ひいては、生産品の品質の向上・安定化を実現しました。

F

商品(製造・生産)管理[全業種]

特設サイトはこちら



Tebiki株式会社

設立 2018/3/1

代表者 貴山 敬

住所 東京都新宿区

西新宿7丁目5-25

西新宿プライムスクエア8F

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ 紙マニュアルの作成・運用や属人的なOJTで業務が圧迫している企業
- ▶ 外国人社員の教育に苦勞している企業
- ▶ 業務品質の統一、技術伝承／多能工に課題を感じている企業

サービス詳細

幅広い業界の現場教育に対して、動画マニュアル作成や従業員の習熟度管理をかんたんに行えることで、従来のOJTや紙マニュアルの課題を解決します

「現場の教育を動画でもっとかんたんに」をコンセプトに、現場向けの動画教育システムを提供しています。tebiki現場教育は、スマートフォンで現場の動きを撮影するだけで、誰でも簡単に動画マニュアルが作成できるクラウドサービスです。AIによる自動編集機能も充実しています。最新の音声認識技術により、動画内の音声を自動で字幕化。さらに100カ国語以上の自動翻訳機能を搭載しており、外国人スタッフへの教育もスムーズに行えます。「誰が、いつ、どの動画を見たか」といった習熟度の可視化やテスト機能も備えており、OJTの効率化から技術継承、品質の標準化までをトータルでご支援いたします。専任担当者によるサポートにより高いサービス継続率がごさいます。



導入事例

製造業のお客様:マニュアル作成・教育工数の大幅改善を実現

「教育担当者によって教える手順や内容に差がある」、「文書や口頭での教育のみだとうまく伝わらない」、「マニュアルの作成に時間がかかっている」という課題があったお客様で「tebiki現場教育」をご導入頂いた結果、つきっきりでOJTする必要がなくなったことで、「現場での新人教育にかかる時間が半分以下」にすることができたり、スマホで動画を撮影するだけでマニュアル作成ができるため「マニュアル作成にかかる時間が1/4以下になり、マニュアルを現場に配備する手間も無くなった」との効果を実現していただきました。また伝えたい内容がうまく伝わるようになったことで「工程内不良を1/3まで削減」することにもつながることができました。

特設サイトはこちら



株式会社エスマット

設立 2014/11/4
代表者 志賀 隆之 / 林 英俊
住所 東京都品川区
東五反田2丁目9-5
サウスウイング東五反田 2階



資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ 在庫の不足や過剰で悩みが大きい企業
- ▶ 実在庫の流れを見える化することで、現場判断の質とスピードを上げたい企業
- ▶ ボトルネックを見える化することで、経営の意思決定の質とスピードを上げたい企業

サービス詳細

在庫管理を自動化するDXソリューション

「SmartMat Cloud(スマートマットクラウド)」

「SmartMat Cloud」は、IoT重量計でリアルタイムに実在庫を把握することができ、在庫管理業務の効率化を実現します。その導入社数は1,000社以上にのぼり、製造業をはじめとして、医療・インフラ・ホテル業界などの様々な業界の在庫管理にまつわる課題を解決してきました。

特に、日本の将来的な労働人口の減少は深刻な課題であり、GDPの約20%を占める製造業も例外ではありません。人手不足による生産性の低下や技術継承の困難が、製造業の事業継続を大きく脅かしています。これらの課題を解決するため、エスマットでは製造現場のプロセス改善を実現する機能の開発を進め、在庫管理のみならず生産ラインの様々な課題も解決し、現場にも経営にも変革を起こすDXソリューションとして貢献します。



導入事例

モノを載せるだけで在庫を「手入力ゼロ」で見える化

- ①リアルタイムな実在庫数の把握により、在庫金額DOWN/在庫効率UPを実現
- ②毎日実在庫を見ることで、正しい生産・発注判断を実現
- ③遠隔監視で工数の大幅な軽減を実現

G

製造業[業種別]

特設サイトはこちら



株式会社ロボカル

設立 2021/1/18
 代表者 芦川 泰彰
 住所 東京都千代田区
 麹町三丁目12番5号
 近代ビル4階

資本金 9,229万円

おすすめ企業

- ▶ 即戦力エンジニアをスピーディーに確保したい生産技術部門を持つ企業
- ▶ 「また採用に失敗した」を繰り返したくないエンジニア採用に悩む企業
- ▶ 欲しいスキルを持つエンジニアにどうやって出会えばいいかわからない企業

サービス詳細

製造業の精鋭エンジニア3,000人の 中から御社にマッチする人材をご提供

機械設計・制御設計・ロボットティーチングをはじめとするFAエンジニアから製造業に関わる幅広いエンジニアまで独自のAIマッチングエンジンが即座に企業へつなぐ。3,000人分のスキル・経験・希望条件を徹底的に解析し、ミスマッチのない最適なマッチングを実現。採用課題を抱える企業には即戦力人材をスピーディーに提供。正社員から業務委託・フリーランスまで柔軟に対応し、必要なときに必要なスキルを持つエンジニアを確保できる、製造業特化の新しい採用プラットフォーム。

機電系エンジニアに特化した
即戦力人材プラットフォーム

ロボカル

累計導入企業数 500社
登録人材数 3,000人



製造業特化

機械設計

制御設計

回路設計

プラント設計

生産技術

品質管理

設備保全

自動化構想

生産性改善

ロボットティーチング

業界経験エンジニアを 最短2週間で確保。

製造業10領域の即戦力を、標準月額80万円のシンプル定額で。

週5日/週3日/週1日から選べる、柔軟な料金プラン。

導入事例

AIマッチングで採用期間を半年から2週間に短縮。設計部門の人員不足を即解消

半年以上かけても採用できなかった機械設計エンジニアの確保に課題を抱えていた自動車部品メーカー。従来の求人媒体では専門スキルを持つ候補者が集まらず、開発スケジュールにも影響が出始めていた。ロボカル導入後、独自AIが3,000人のエンジニアデータベースからスキル・経験・稼働条件を精緻に分析し、わずか2週間で即戦力エンジニアのマッチングに成功。設計部門の人員不足が解消され、新製品の開発スケジュールを予定通り完遂することができた。採用コストも従来比40%削減を実現し、人事担当者からも「これほどスピーディーかつ的確な提案は初めて」と高い評価を得ている。

特設サイトはこちら



設立 2020/2/27
代表者 星野 亮介
住所 静岡県磐田市
大中瀬868番地1

資本金 1億円

株式会社 eve autonomy

おすすめ企業

- ▶ 構内物流において、建屋間など屋外搬送が発生している企業
- ▶ 定常的なルートでの建屋間搬送に、人員を割いている企業
- ▶ 作業者の安全確保や労働環境の改善を重視している企業

サービス詳細

従来のAGVやAMRでは対応が難しかった屋外搬送を自動化し、 人手不足や労働環境の課題に応える「eve auto(イヴ・オート)」

工場や物流施設における人材不足対策や作業効率化に向けて、屋内ではAGVやAMRなどの自動化が普及しています。一方で、建屋間など屋外での搬送は自動化が難しく、依然として人手による作業が中心となっています。

eve autoは、高い走破性を備えたEVゴルフカーの特長と、世界中で活用されている自動運転ソフトウェアAutowareを組み合わせ、屋外向け無人搬送サービスです。安全かつ安定した搬送を実現し、物流現場に新たな選択肢を提供するとともに、お客様の課題解決を支援します。



導入事例

eve auto 1台でトラック1台・フォークリフト1台分のコスト削減を実現

株式会社日立ビルシステム水戸事業所様の導入事例。

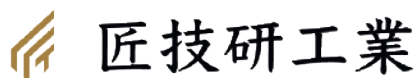
エレベーターやエスカレーターの製造拠点として、大型部品の搬送にトラックとフォークリフトを使用していましたが、運用コストの高さが課題となっていました。

そこで、屋外のアスファルト道路を安定して走行できるeve autoを導入。従来の搬送業務をそのまま置き換えることで、トラック1台とフォークリフト1台分のコスト削減を実現しました。さらに、EV車両の活用によりCO₂排出削減にも貢献。現在は部品搬送に加え、鉄材搬送への活用拡大も検討されています。

事例掲載ページ:<https://eveautonomy.com/casestudy/20241220>

G

製造業「業種別」



匠技研工業株式会社

設立 2020/2/10
 代表者 前田 将太
 住所 東京都文京区
 本郷3-43-16
 コア本郷ビル8階A室

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ 見積業務が熟練者の経験と勘に依存しており、次の世代に引き継げる体制になっていない
- ▶ 原価計算を感覚や経験に頼っており、根拠ある価格交渉がしづらい
- ▶ 過去の図面や原価情報を即座に参照できず、見積回答が遅れ、受注機会を逃している

サービス詳細

図面管理から見積・原価計算、現場ナレッジの蓄積まで

工場経営をまるごと支えるオールインワンAIサービス「匠フォース」を提供しています

製造現場には、長年積み上げてきた技術やノウハウがあります。しかしその多くは、ベテランの頭の中や紙・エクセルに眠ったまま。「あの人しか見積が出せない」「原価の根拠を聞かれても説明できない」——そんな課題が、価格転嫁を阻み、次世代への引き継ぎをも難しくしています。

匠フォースは、図面管理から見積・原価計算、現場ナレッジの蓄積まで、工場経営に必要な業務を一元化するサービスです。製造業を深く理解した専門チームが導入設計から現場への定着まで伴走し、テクノロジーと人の知見を組み合わせながら、工場経営の改革を一貫してサポートします。

上場企業から町工場まで、幅広い製造現場でご活用いただいております。

AI時代のDX、まるっとおまかせ。

匠フォース

最先端AIを活用した
製造業オールインワンシステム

DX戦略から変革の実現まで
徹底伴走するコンサルタント

**図面管理から見積・原価計算まで、
工場経営をまるごと支える。**

こんな課題、抱えていませんか？

- 見積が“あの人頼み”に
- 価格交渉の根拠が持てない
- 見積回答が間に合わない

匠フォースが、現場の技術とノウハウをデジタル資産に変えます

個人の経験に頼っていた見積を“見える化”し、根拠ある価格交渉ができるようになりました。

静岡県内
金属プレス加工メーカー様

匠フォース

導入事例

個人の経験に頼っていた見積を“見える化”。根拠ある価格交渉ができるように

長年、見積業務を代表者の経験と知見に頼ってきた静岡県内の金属プレス加工メーカー。事業環境の変化を見据え、価格算定の考え方を社内で共有できる形に整えていくことが課題となっていました。

決算書をもとに適正なチャージレートを再整理し、代表者の計算ロジックを「匠フォース」に落とし込み。これまで個人の中にあった見積の考え方が“見える化”され、根拠をもとにした価格提示や、取引先との丁寧な価格交渉ができるようになりました。現在は担当者と上長による分業体制の構築にも取り組んでいます。

特設サイトはこちら



設立 2016/1/6
代表者 山川 隆史
住所 東京都港区
芝5-29-19 7階



株式会社Skillnote

資本金 9億2,476万円（資本準備金を含む）

おすすめ企業

- ▶ 新人育成、技術伝承・多能工化、QMS力量管理の効率化等に課題のある製造部門
- ▶ 技術者の可視化や機動的配置、自律的なキャリア形成等に課題のある技術部門
- ▶ 人材ポートフォリオ、DX人材育成、スキルベース評価体系等にお悩みの経営・人事部門

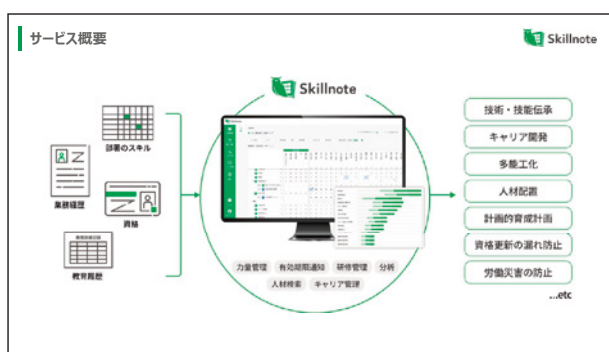
サービス詳細

製造業に特化したスキルマネジメントを提供

スキルの可視化により、根拠のある人材育成と効率的なQMS力量管理を実現

Skillnoteは、組織や従業員が持っているスキル・資格・教育履歴・業務経歴データを体系化・一元化・可視化することで、製造業の組織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。250社以上に導入され、機能提供に加え、スキル体系整備や運用設計のコンサルティングサービスも提供しています。

Skillnoteの活用により、煩雑な力量管理の大幅な工数削減、資格更新や取得の漏れ抑止に加え、新人教育期間の短縮、技能・技術伝承や多能工化、スキルに基づく人材ポートフォリオの可視化、自律的なキャリア形成、DX人材の育成等の幅広い人材課題の解消を進めています。



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担を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カ年計画を立て、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組み、柔軟な応援体制を構築。

G

製造業〔業種別〕

特設サイトはこちら



VFR株式会社

設立 2020/3/12
代表者 蓬田 和平
住所 愛知県名古屋市
中村区名駅1-1-1
JPタワー名古屋21階



資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ 電力会社（送電線・変電所の点検、災害時の状況確認等の無人化）
- ▶ 鉄道会社（線路・架線・変電所の巡視、災害時の安全確認等の無人化）
- ▶ 自治体（津波避難広報、防災監視、インフラ点検等の無人化）

サービス詳細

【国産・堅牢・長期運用】ドローンポートシステム

パイロット不要/無人でミッションを行うドローンポートシステム。ドローンポートは保守を行いながら10年超の運用が可能。
搭載ドローンは求める仕様や技術更新により3-5年ごとの入れ替えを行う。リースにも対応。

【会社紹介】

VFR株式会社は、2020年に設立された無人機OEMと無人機ソリューションを提供する企業です。SONY・VAIOの流れを汲む技術基盤を活用し、ドローン機体やドローンポート、関連ソリューションの開発・製造・販売・保守を手掛けています。産業・社会インフラ分野を中心に、ドローンの社会実装を推進しています。



導入事例

津波避難広報ドローンポートシステム

仙台市において、大地震発生時の津波避難広報システムとして2ユニット採用。
地震発生後のJアラート発報をトリガーに全自動でドローンがドローンポートから飛び立ち、
南北約10kmの海岸線沿いを津波避難広報しながら飛行する。

特設サイトはこちら



X Mile

X Mile株式会社

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。

運送業にまつわる業務をまるっとデジタル化



物流業界向けDXならロジポケ

運送業にまつわる業務をまるっとDX化



導入事例

事務工数の圧倒的削減に成功！

総運送株式会社様(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。

H

物流・倉庫〔業種別〕

特設サイトはこちら



Rapyuta Robotics 株式会社

設立 2014/7/2
 代表者 モーハナラージャ・ガジャン
 住所 〒135-0043
 東京都江東区塩浜2-4-20
 浪速運送東京センター6階
 資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ アンカーを打てない、柱が多いなどの理由で自動倉庫を断念してきた方々
- ▶ 日用雑貨、アパレル、食品などを扱う卸倉庫やECセンター
- ▶ メーカーのパーツセンター（家電、電子部品等）／医療機器サプライヤーなど

サービス詳細

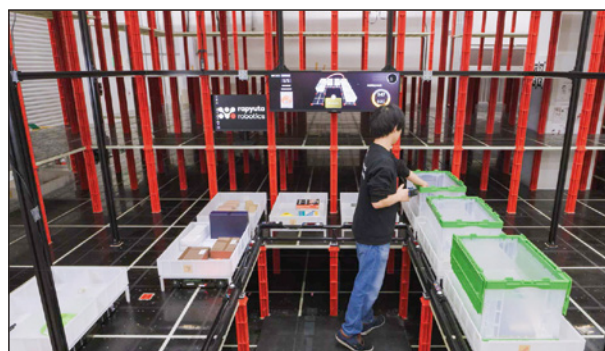
高生産性も高密度保管も。自在型自動倉庫は未来の物量も安定出荷

当社はチューリッヒ工科大学発の次世代物流ロボティクス・カンパニーです。今回ご紹介する「ラピュタASRS」は、従来の自動倉庫の常識を覆す、高い生産性と柔軟性を備えた自動倉庫システムです。

■ 本ソリューションの特長

- ① **自在な設計**: 既存倉庫の柱や梁を避けた自由なレイアウトが可能で、スペースを最大限活用。
- ② **高い生産性**: 独自開発の群制御技術により、ピッキング作業の効率を劇的に向上。
- ③ **将来の物量増に対応**: 棚の増設・移設やロボットの増台の対応が可能のため、将来の物量増加にも柔軟に対応し、未来の物量も安定出荷を実現します。

人手不足の解消と物流コスト削減を、世界トップクラスの技術力で強力に支援します。



導入事例

自在型自動倉庫 ラピュタASRS

現在、販売開始してから約3年で30件程度の受注実績がございます。すでに5拠点で本稼働が開始しており、お客様の商品を高い生産性で日々出荷し続けています。静岡県内でも導入実績がございます。日用雑貨、コスメ、ECセンター、医薬品・医療機器メーカー、アパレル、食品、電子部品などの様々な商品に対応しております。出荷量が増えており捌ききれない、物量の増加で保管場所に困っている、人件費の高騰や採用難で困っている等のお悩みを解消できます。

特設サイトはこちら



株式会社 オープンロジ

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からず、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。

特設サイトはこちら



HACOBU

株式会社Hacobu

設立 2015/6/30

代表者 佐々木 太郎

住所 東京都港区

芝5-29-11

G-BASE田町4階

資本金 約45億円（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・物流統括管理者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

運ぶを最適化する、クラウド物流管理ソリューションおよび、
コンサルティング、システムインテグレーション事業を展開

クラウド物流管理ソリューション「MOVO（ムーボ）」シリーズと、物流DXコンサルティング「Hacobu Strategy（ハコブ・ストラテジー）」、システムインテグレーション・AI導入支援「Hacobu Solution Studio（ハコブ・ソリューションスタジオ）」を展開。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」、AI発注・輸送最適化サービス「MOVO PSI」などのクラウドサービスの提供を通じて、物流DXパートナーとして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、トラックの待機時間を削減！

※出典 デロイト トーマツ ミック経済研究所『スマートロジスティクス・ソリューション市場の実態と展望【2025年度版】』<https://mic-r.co.jp/mr/03650/>
パース管理システム市場のベンダー別拠点数。本調査に参加した国内主要システム6社の拠点数合計をシェア100%とした場合のシェア

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/>"



特設サイトはこちら



Shippio

株式会社Shippio

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 5,000万円

おすすめ企業

- ▶ 属人化している貿易業務を標準化して一元管理したい企業
- ▶ 本船動静の確認や輸出入案件の進捗管理を効率化したい企業
- ▶ サプライチェーン全体の効率化に向けて国際物流データを活用したい企業

サービス詳細

輸出入案件の進捗や関連情報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 Platform」を展開

①Shippio Forwarding

日本初のデジタルフォワーダーならではの、Shippio Platformを活用したデジタルなフォワーディングサービスです。正確でスピーディーなオペレーションと輸送状況の可視化や一元管理による効率化をご提供します。

②Shippio Cargo

国際物流プラットフォームShippio Platformを活用した貿易業務用のクラウドサービスです。輸出入案件の進捗や関連するコミュニケーション・情報をクラウド上で一元管理し、貿易業務の属人化解消・効率化をご支援します。



導入事例

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)

- ①Shippio Cargoの利用により、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取りをShippio Platform上で完結。作業効率50%削減を実現できた。

特設サイトはこちら



エイターリンク 株式会社

設立 2020/8/3
 代表者 岩佐 凌
 住所 東京都千代田区
 丸の内2-5-2
 三菱ビル13階

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ 店舗やオフィスの空調省エネ施策をお探しの企業
- ▶ 店舗内フィジカルデータ取得に関心のある企業
- ▶ IoTセンサーや生体内デバイスへの無線給電に関心のある企業

サービス詳細

空調設備を今までにない方法で省エネ、店舗の混雑度を可視化
 フィジカルデータの取得による様々な価値提供を通じて、
 loE (Internet of Everything) 社会の実現に取り組んでいます

手のひらサイズでバッテリーレス・配線レスな温度センサーを使って空間温度を実測し、過剰空調を抑えたり空調を最適に運用する空調制御システム「AirPlug™」を提供。後付けできる空調省エネシステムとして国内外の様々なお客様に導入いただいています。

また、店舗内のヒート検知やトラッキングなど混雑度や人流情報を可視化するシステムも開発中。国内の大手リテール企業様向けの実証実験を推進しています。

導入事例

AirPlug™ (エアプラグ)

センサーで実測した空間の温度を元に、空調設備を最適にコントロールします。どうしても起きてしまう冷やしすぎや暖めすぎを削減することにより、空調電気代を省エネ。温度データを蓄積できるので、温度設定の変更や空調停止時間の検討など空調の運用改善を客観的データに基づいて行うことが可能です。また、店舗での省エネはもちろん、お客様の検知やトラッキングなど人流・混雑度の可視化も技術的に可能であり、オペレーション改善や販促検証にご活用いただけます。

AirPlug™ エアプラグ

空調機メーカーとの実証実験で生まれた
省エネソリューション

- 大型店舗 省エネ
- テナント 導入可能
- 温度クレーム 解消

空調電気代 26% 削減

あらゆる空間データの
いつでも。どこでも。を実現

フィジカルデータセンシングで
店舗 IoT を加速

AirPlug™

特設サイトはこちら



SORABITO

SORABITO
株式会社

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

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、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。



GENA

状況報告

前日

2023/07/27(月)

過去1週間

2023/07/20(日) ~ 2023/07/28(金)

点検対象数

65

点検完了

73

未実施

65

実施中

8

NG

5

利用可

4

利用不可

1

承認完了

39

承認

32

返式

0

再入

7

その他

0

当日

2023/07/28(火)

実働

未実施

16

1

0

1

実施中

0

0

5

0

完了

0

0

11

9

点検不良

1

0

0

0

承認

承認

返式

再入

その他

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がある中、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。

特設サイトはこちら



FLIGHTS

設立 2016/3/4
 代表者 峠下 周平
 住所 愛知県名古屋市
 昭和区鶴舞1-2-32

資本金 1億円

株式会社 FLIGHTS

おすすめ企業

- ▶ 3次元計測に初挑戦の方
- ▶ コストパフォーマンスを追求しながら本格的な計測をしたい方
- ▶ 計測の内製化による案件獲得/原価低減を目指す方

サービス詳細

「ラクソクRent」

高性能ハンディレーザースキャナーをオールインワンレンタル

専門知識がなくても、現場を歩くだけで現況を3Dデータ化し、距離・面積・断面などの計測を即座に行うことが可能です。

レーザースキャナー、解析ソフト、高性能PC、スマートフォンなど3次元計測に必要な機材一式をオールインワンでレンタル提供。



導入事例

土木工事、建築内装などの測り忘れによる再訪・現地確認の手間・確認作業の属人化といった課題を解消し、現場計測の内製化と業務効率化を支援

建設/建築分野における就労人口の減少や工期管理の厳格化などのニーズを受け、従来専門人材が行っていた計測/測量業務の内製化ニーズが高まっています。

一方で、導入にかかる費用や運用負担から3次元計測の実装にはハードルがありました。

弊社プロダクトは、3次元計測機をユーザーニーズに合わせてハードウェアの仕様設計およびソフトウェアの提供により、専門知識がなくても、現場を歩くだけで直感的に現場を3Dデータ化し、距離・面積・断面などの計測を即座に行うことが可能です。

土木工事、建築内装、現地調査の企業の方から、自治体の土木担当まで幅広い導入実績を有しております。建設/計測分野のプロフェッショナルから初めて3次元計測に取り組む事業者までご満足いただけるプロダクトとなっています。

特設サイトはこちら



smooth

株式会社スムーズ

設立 2019/5/10

代表者 小泉 拓

住所 東京都渋谷区

宇田川町14-13

宇田川町ビルディング 5階

資本金 5,000万円

おすすめ企業

- ▶ 初期費用にお悩みのお客様を成約につなげたい賃貸仲介会社様
- ▶ ポータル反響からの来店率を改善したい賃貸仲介会社様
- ▶ クレジットカード払いの手数料を削減したい賃貸仲介会社様

サービス詳細

【導入費・利用料0円】

完全無料で使える分割払いサービス／導入3,000店舗突破

「スムーズ」は無料で使える、賃貸の初期費用専門の分割払いサービスです。

スムーズが初期費用を立て替えるので、初期費用にお悩みのお客様をすぐに成約につなげられます。

また賃貸仲介会社様は完全無料でご利用いただけるため、カード決済から切り替えることで決済手数料の削減も可能です。

「ご利用は書類をアップロードするだけ」、「送金は最短翌日に完了」と、簡単&便利に使えます。

ノーリスクで使えるクロージングの武器として、成約数UPに貢献できるサービスです。



引越しにもっと自由を。
smooth

導入事例

機会損失が減り、月100件の成約が増加/ 首都圏 賃貸仲介専門グループ

初期費用をお伝えすると、「想定よりも高い」と離脱してしまうお客様が数多く発生していました。

導入後、成約の取りこぼしが減少して毎月の売上が増加しています。「初期費用が高い」というお客様や、分割したいがカードを持っていない方の背中を押すことができるようになり、売上の改善に繋がっています。



THIRD

株式会社THIRD

設立 2015/10/27
 代表者 井上 惇
 住所 東京都新宿区
 四谷4-25-13 濱庄ビル2F
 ※2026年本社移転予定

資本金 30億7,000万円



おすすめ企業

- ▶ 不動産管理業務のペーパーレス化・DX化を進めたい企業
- ▶ 建物管理にかかる現場の工数・事務作業コストを削減したい企業
- ▶ 工事見積もりの適正価格を把握し、修繕コストを最適化したい企業

サービス詳細

不動産・建築業界に特化した独自開発AIクラウドシステムで、
 建物管理業務の効率化や工事コストの適正化を支援します

株式会社THIRDは「不動産・建築のノウハウを、第三者視点でIT化」をミッションに掲げ、不動産管理会社向けのAI建物管理クラウドシステム「管理ロイド」と、AI自動見積査定クラウドシステム「工事ロイド」を提供しています。さらに、建物管理業務を自動化する「建物自動管理AI」、ベテラン所長の判断をAI化した「所長AI」、見積業務を自動化する「見積自動作成AI」「明細行蓄積AI」、過去事例・操作手順をチャットで即時提供し、現場課題を解決するAIサービス群を展開しています。

「管理ロイド」は、点検・検針・清掃報告などの現場作業をスマートフォンで完結し、報告書を自動作成。設備台帳・不具合・修繕履歴も一元管理でき、最大66%の業務効率化を実現した導入事例もあります。全国3,000社以上が導入し、利用社数・登録ユーザー数で豊富な実績を持ちます。

「工事ロイド」は、業者からの見積書をアップロードするだけでAIが内容を分析し、適正価格をレポート化。工事原価を平均20%削減し、見積もり対応の時間・手間を最大92%削減します。

「建物自動管理AI」は、建物の点検・設備管理・不具合対応などの管理業務をAIが自動化し、現場スタッフの作業負担を大幅に軽減するサービスです。蓄積されたデータをもとに建物状態を継続的に把握し、予防保全・迅速対応を支援します。

「所長AI」は、建物管理のベテラン所長の勘や経験に頼ってきた判断をAIが学習し、トラブル発生時に最適な診断と対応指示を自動提示するAIサービスです。関連する過去事例・操作手順・発注手引きなどをチャット形式で即座に提供し、人材不足・属人化の課題を解消。経験の浅いスタッフでも迅速・的確な対応を可能にします。

「見積自動作成AI」は、業者からの見積PDFをアップロードするだけで名称・仕様・単価を自動読み取りし、社内フォーマットへ整形。見積作業時間を最大7割削減します。「明細行蓄積AI」は過去の見積明細をデータベース化し、多様な条件での比較・分析により適正価格査定を標準化します。

導入事例

現場の報告業務を大幅効率化し、修繕コストも削減
 不動産管理の現場DXを一気に実現

【抱えていた課題】

大手不動産管理会社様では、現場スタッフが手書きや紙で記録した点検・検針データを事務所に持ち帰り報告書へ転記する作業が常態化。記入漏れや転記ミスが頻発し管理者の工数も増大。修繕工事の見積妥当性を判断する知見が社内になく、適正価格での発注に不安を抱えていました。

【管理ロイド・工事ロイドの活用】

「管理ロイド」の導入により、現場スタッフはスマートフォンで写真・データを入力するだけで報告書が自動生成され、検針業務はAIカメラによる自動読み取りに切り替え、転記作業を完全に廃止。「工事ロイド」も並行導入し、見積書をアップロードするだけでAIが内容を分析・査定。レポートをもとに適正価格での発注判断が可能になりました。

工事ロイド

見積査定、相見積比較、見積自動作成
 工事見積の全部をAIで



THIRD

AI 建物管理クラウドシステム

管理ロイド



THIRD AI AGENT



特設サイトはこちら



デジタルグリッド株式会社

設立 2017/10/16
 代表者 豊田 祐介
 住所 東京都港区
 赤坂1-7-1
 赤坂榎坂ビル3階

資本金 12億400万円（2026年1月末時点）



おすすめ企業

- ▶ 電力コスト削減したい企業
- ▶ 電力コスト固定化したい企業
- ▶ 再エネ導入したい企業

サービス詳細

電気を使う企業が主体的に電力を調達する 取引プラットフォーム

日本初の民間企業による電力取引市場「デジタルグリッドプラットフォーム」。

従来の電力調達は「電力会社が決めたメニューから選ぶ」だけでした。

しかし、脱炭素が加速する中で、各法人が電源や価格、調達方法を決めるべき時代へ。

デジタルグリッドプラットフォームは各法人にあった最適なエネルギーの調達を支援します。



導入事例

オーダーメイド方式の電力調達を実現し価格変動リスクの低減に成功

従来の電力料金は、電力会社の燃料費が上昇すると、それがそのまま料金に反映される仕組みでした。

弊社では、デジタルグリッドプラットフォーム（DGP）を通じて一部の電力を固定価格で調達することで価格変動リスクを抑えるオーダーメイド方式の仕組みを導入しました。発電家から直接電力を調達することで電力料金の一部を固定化し、燃料費の変動による影響を大幅に抑えることができます。

弊社のDGPを通じて電力料金の固定化を実現した事例をご覧ください。

<https://www.digitalgrid.com/news/>

特設サイトはこちら



COUNTERWORKS

株式会社 COUNTERWORKS

設立 2014/10/8

代表者 三瓶 直樹

住所 〒141-0031

東京都品川区西五反田7-22-17

TOCビル 8F

資本金 6億5,400万円（資本準備金含む）



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

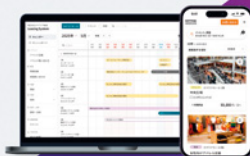
短期出店者と空きスペース保有者のマッチングプラットフォーム運営 商業施設向けのリーシング管理システムも提供しています

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。

SHOPCOUNTER Enterprise

オンラインリーシングに必要な機能が1つに

顧客獲得から請求まで
必要な機能が搭載された
クラウド型リーシング支援システム



SHOPCOUNTER



導入事例

全国1500施設以上で利用されるリーシングDXシステムにより スーパー・GMSの催事収益拡大と運営負荷の軽減を両立

SHOPCOUNTER Enterpriseは、スーパー・GMSにおける本業との親和性の高い催事テナントの誘致から、日程調整、契約・請求、情報管理までを一元化。全国1,500施設超で導入されており、新規取引先の開拓と、店舗・本部・経理をまたぐ煩雑な調整業務の効率化を同時に進められます。導入企業では催事収入が導入前比で平均約300%弱伸長するなど、収益拡大と賑わい創出の再現性が生まれています。限られた人員でも運営しやすく、催事業務の属人化や人的ミスの抑制、社内ノウハウの蓄積にもつながります。

特設サイトはこちら



Monochrome

設立 2021/7/1
 代表者 梅田 優祐
 住所 神奈川県
 横須賀市秋谷4321

株式会社 モノクローム

資本金 5,000万円

おすすめ企業

- ▶ 「建築美」と「再生可能エネルギーの導入」を妥協したくない企業様
- ▶ 「屋根一体型太陽光パネル」を、より手頃な価格で採用したい企業様
- ▶ 太陽光パネルの導入から売電の手続きまでワンストップで任せたい企業様

サービス詳細

屋根一体型太陽光パネル「Roof-1e」

— 意匠性と価格のバランスを重視した新モデル —

株式会社モノクロームは、デザイン性の高い屋根一体型太陽光パネル「Roof-1」シリーズの新モデルとして、2026年4月より「Roof-1e」の販売を開始します。Roof-1は、一般的な架台を使う太陽光パネルとは異なり、シームレスな屋根面を実現することで、建築の一体感を高めるデザイン性が評価されています。「Roof-1e」は、当社が培ってきた建築美を損なわない意匠性を継承しつつ、コストパフォーマンスを追求した戦略的モデルです。これまで予算面から導入を躊躇していた方々に対し、デザインと手頃な価格を両立させた新たな選択肢となります。また、Roof-1シリーズには、当社が開発するHEMS（ホームエネルギーマネジメントシステム）がセットで提供されます。Energy-1は、アプリで発電量や消費量が見える化し、さらにAIが各設備を自動制御し、電気代を節約します。



導入事例

屋根一体型太陽光パネル「Roof-1」、 住宅ブランド「BESS」の特別モデルにオプション採用

株式会社アールシーコア（本社：東京都渋谷区）が展開するBESSの家は、木の素材感や経年変化、自然との距離感を大切にしたい住宅で、すべてのモデルにおいて一貫してその価値観を重視してきました。太陽光パネルはこれまで「屋根の上に載せる設備」として認識されることが多く、外観や佇まいの観点から、導入が慎重に検討されてきました。その中で、屋根の佇まいを損なわず、住まいの一部として成立する太陽光パネルの可能性を検討する過程で、モノクロームのRoof-1が採用されることとなりました。本特別モデルでは、南面の屋根形状を活かし、意匠性と発電機能の両立が図られています。

特設サイトはこちら



Acall株式会社

設立 2010/10/8
 代表者 長沼 斉寿
 住所 東京都港区
 六本木七丁目15-7
 新六本木ビル 6F



資本金 9,000万円

おすすめ企業

- ▶ オフィスビル価値向上・テナント満足度向上を目指す不動産事業者
- ▶ 会議室・座席・受付運営を効率化したい総務・ファシリティ部門
- ▶ スマートビル・データ活用を推進したい企業・自治体・施設運営事業者

サービス詳細

オフィス・リモートを問わず、
 時間と場所を自由に選択できる
 働き方を支援する

Workstyle OS「Acall（アコール）」

Acallは、会議室予約・座席予約・受付・入退館管理など、ワークプレイスに必要な機能を統合し、人・場所・働き方データをつなぐワークスタイルプラットフォームです。Microsoft Teams・Outlook等との連携に加え、実際の利用データを蓄積・分析することで、オフィス運営の効率化、働き方改善、テナント体験向上・スマートビル化を支援します。



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。



特設サイトはこちら



WealthPark 株式会社

設立 1967/7/13

代表者 川田 隆太

住所 〒150-0011

東京都渋谷区東3丁目14-15

MOビル2階

資本金 1億円(2025/12/31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。



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だいており、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。

特設サイトはこちら



株式会社 スペースリー

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

- ▶ 写真やパノラマVRの撮影・画像管理を効率化したい不動産会社
- ▶ AIで家具消し・家具置きを行い、反響・成約率UPをしたい不動産会社
- ▶ 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

不動産賃貸管理TOP100社の50%以上が利用

物件写真やパノラマVRの撮影・画像管理・AI加工・活用までワンストップで

「“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「スペースリー」の開発、提供を行っています。「スペースリー」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。



導入事例

撮影業務・画像管理時間を3分の1に削減

オンライン内見と撮影アプリで実現した圧倒的効率化

営業強化と業務効率化を目的にVR活用と撮影アプリを導入。来店前の物件絞り込みや反響対応にVRを活用し、営業効率を向上。さらに、撮影から画像管理までの業務をアプリで一元化し、作業時間を従来の3分の1に削減。

特設サイトはこちら



BALLAS

株式会社BALLAS

設立 2022/2/1
 代表者 木村 将之
 住所 東京都中央区
 銀座1-22-11
 銀座大竹ビデンス 2階

資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ 既存の仕入先だけでは製造のキャパシティが不足している企業様
- ▶ 作図課題を抱えられている企業様（リソース確保、属人化解消等）
- ▶ 設計・製造・調達・施工の一連のプロセスの可視化に悩まれている企業様

サービス詳細

建設部材の調達プラットフォーム「BALLAS」

BALLASは、データセンターや工場、産業プラント、オフィスビルなどの建設物を構成する金属製の特注部材における作図・調達を最適化するプラットフォームサービスです。設計・購買・製造・施工にまたがるプロセスをデジタル上で統合し、サプライチェーン全体の最適化に取り組んでいます。150社以上のパートナー工場様と連携し、各工場の特性や稼働状況を踏まえながら、最適な供給体制を構築しています。また、BALLASが建設部材の詳細図面を作成し、設計の標準化を通じたマス・カスタマイゼーションを推進し、製造原価の約30%削減を実現しています。



導入事例

構造的な“分断”を越える——サプライチェーンデータで進化する調達DX

【Before】

予算編成と現場発注が分断され、原価実績の把握や改善が後工程に持ち越されることが長年の課題。

【After】

BALLASとの取り組みにより、図面作成から発注・納品までの履歴がデータで一元化され、工期中でもコスト変動を把握できる点に価値を感じています。予算と実績の乖離をリアルタイムで捉えられることで、原価精度の向上につながっています。さらに、複数工場ネットワークによる供給体制により、納期を優先しつつ価格の振れ幅が抑えられる点も有効です。3Dデータ連携によって設計・製作間の認識ズレが減り、手戻りの削減にも寄与しています。

特設サイトはこちら



株式会社Goals

設立 2018/7/9
 代表者 佐崎 傑
 住所 東京都港区
 芝五丁目3番2号
 +SHIFT MITA 3階

資本金 9,000万円

おすすめ企業

- ▶ 食材の発注業務(需要予測・在庫確認など)を適正かつ効率的に実施したい飲食企業
- ▶ 発注業務を店長等の一部の社員しかできない様な属人化を解消したい飲食企業
- ▶ 店舗毎に適切な食材原価コントロールを行い、経営改善を行いたい飲食企業

サービス詳細

AIによる高精度な需要予測を活用した飲食店の発注業務の効率化・属人化解消や、適切な食材原価管理による経営改善を支援します

当社は「食品産業の、ロスをなくす。」をミッションに掲げ、食品産業サプライチェーン全体でのロス削減、利益構造の改善を目指しており、まずはサプライチェーンの下流に位置する外食産業から改革を進めております。「HANZO 自動発注」は天候・イベントや直近の注文傾向を加味した売上予測を店舗毎にAIが実施し、適切な食材の発注量算出と発注システムへの自動連携により、発注業務の効率化や食材ロス軽減に貢献します。「HANZO 原価分析」は食材別の仕入れや棚卸、レシピ、販売管理等の様々なデータを自動集計し、店舗・食材毎に理論原価と実原価の差異や課題を可視化することで、原価改善に向けた方針策定を可能にします。

「HANZO」とは？

再現性のある持続的成長に必要な
店舗オペレーションの最適化と原価コントロールを実現する経営プラットフォーム

戦略的原価コントロール支援サービス

「HANZO」で、飲食店経営に改革を。

「HANZO」シリーズは、店舗データとAIを活用し、これまで人の勘や経験に依存していた発注業務の自動化や原価管理を支援するとともに、売上管理やシフト人員の最適配置など、業務の分析・効率化を支援・代替します。

HANZO 自動発注
HANZO 原価分析
HANZO 人件費

「HANZO」の基本理念

3ステップを効率的に取り組むことで「原価コントロール経営」が実現します
さらに、圧倒的な「競争優位性」を獲得することが可能になります

原価コントロール経営

STEP 01 データ収集 → STEP 02 見える化分析 → STEP 03 対策

競争優位性の獲得

適正原価の実現 (= 価格優位性)
 属人化・客入化
 ⇨ サービス力の強化
 積極出店可能に (FC含む)

HANZOシリーズ

F マスターデータ作成
L 人件費分析

原価分析
自動発注
シフトサポート

導入事例

ロイヤルホスト・てんや合わせて300店舗超に

「HANZO 自動発注」を導入 (ロイヤルホールディングス株式会社様)

ロイヤルホールディングス株式会社様が展開する2業態「ロイヤルホスト」「てんや」計300店舗超に導入されております。店舗では、売上・来客数の予測、納入日などを確認して食材を発注する際、経験や勘に頼る部分もあるため属人化の発生や、発注量の過不足で在庫の適正化に課題がありました。「HANZO 自動発注」はAIが自動で発注量を算出するため、発注時間短縮のほか、発注ミスによる食材不足や過剰在庫を防止し、発注担当者の心理的負担や食材ロスを軽減します。このようにバックヤード業務の軽減により調理や接客に専念できる環境作りを後押ししています。

特設サイトはこちら



株式会社tacoms

設立 2019/5/8
 代表者 宮本 晴太
 住所 〒153-0061
 東京都目黒区中目黒1-1-71
 KN代官山本館9階

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ 飲食店を経営しており、
 人手不足や売り上げアップにお悩みの法人様・個人事業主様

サービス詳細

飲食業界向け All-in-One AI Platform 「Camelシリーズ」

「Camelシリーズ」は、デリバリーサービスの一元管理や、デリバリー／テイクアウトサイトの立ち上げ、電話注文のAI対応などを通じて、飲食店様の売上拡大とオペレーション効率化を支援するサービスです。全国20,000店舗以上で導入されており、デリバリー・テイクアウトといった店外注文領域を中心に飲食店のDXを推進しています。

導入事例

LINEを活用したネット注文導入で 電話注文を50%削減 とりいち 広島観音店での Camel Order活用事例

株式会社Inherit Co.様では、デリバリー一元管理サービス「Camel」と、LINE連携のネット注文システム「Camel Order」を活用し、店舗オペレーションの効率化と売上拡大を実現しました。複数ブランド・複数デリバリーサービスをCamelで集約することで、10台以上あったタブレットを1台に集約し、厨房オペレーションを安定化。さらに、1,500人超のLINE公式アカウント友だち向けにCamel Orderでテイクアウトのネット注文導線を構築し、LINE経由の電話注文を約50%削減しました。その結果、ピークタイムの電話応対によるオペレーション逼迫を抑えつつ、お客様はスマホからスムーズに注文できるようになり、利便性と生産性の両立を実現しています。



プロダクトについて
 注文一元管理サービス Camel



プロダクトについて
 顧客情報を収集する自社注文サイト Camel Order



J

食品・飲食「業種別」

特設サイトはこちら



株式会社 シェアダイネ

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、即戦力シェフを手配できる
マッチングプラットフォーム「シェフリンク」を展開しています

シェフリンクは、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4万人。「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。シェフリンクの導入により、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。シェフリンクなしでは運営が考えられません。

特設サイトはこちら



株式会社 TableCheck

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 GinzaII5F

資本金 1億円

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。

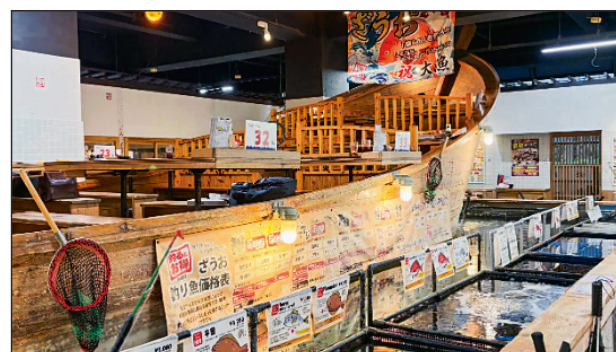
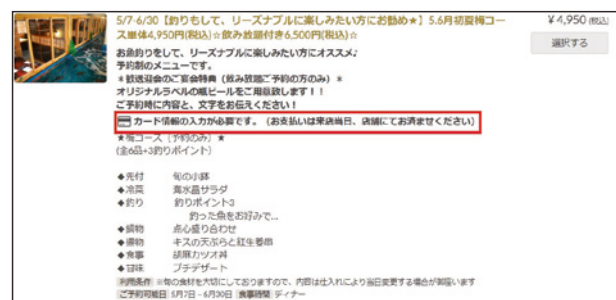
送客手数料無料のネット予約や、確実なキャンセル対策、18言語対応の効果的なインバウンド対策など、欠かせない機能が充実。さらに、GoogleマップやInstagramはもちろん、ミシュランガイドなど国内外のパートナー企業と連携し、多くの優良なゲストを飲食店に送客する独自の体制を構築しています。

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
「釣り船茶屋 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]



J

食品・飲食「業種別」

特設サイトはこちら



クロススマート 株式会社

設立 2018/7/24
 代表者 寺田 佳史
 住所 東京都千代田区
 神田神保町1-28-1
 mirio神保町4階



資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ お取引先様からの注文を電話やFAX、営業の個人LINEで受けている
- ▶ 営業の人数はそのまま、効果的な販促活動を行いたい
- ▶ 飲食店 / 幼稚園 / 保育園 / 老人ホーム / 病院等からの注文処理に手間がかかっている

サービス詳細

受発注から始まる経営DXプラットフォーム「クロスオーダー」で 食品卸売会社様の受発注効率化、営業活動、請求書電子化をご支援します

「クロスオーダー」はLINEを活用して電話やFAXの注文をデータ化し、受発注処理の手間を大幅に削減します。また販促活動の効率化や、請求書の電子化も備え、事務作業を一元管理。特に保育園や病院等からの受注処理を効率化する「クロスオーダー給食」は、2025年外食産業貢献賞を受賞しました。取引先様も使い慣れたLINEで簡単に注文できるため、無理なく導入可能です。ITの力で現場の負担を減らし、攻めの経営を後押しします。



「取引が増えても人を増やさなくて良い」を実現するシステム

クロスオーダー 給食

給食業界の「週間発注」「使用日ベース」など今までなかった機能を業界特化だからこそ実現！

- 業界に特化した画面デザイン
給食の受発注フローに特化した画面デザインを提供します
- 使用日/週間ベース発注
使用日ベース、または1週間単位で発注することができます
- 検収表
納品後に「賞味期限」「温度帯」などチェックができます。

ブラウザ発注がメインです！

導入事例

留守番電話を廃止、 FAXも80%削減して受注業務の効率が向上

静岡県の食肉卸「すぎもとミート販売株式会社」では、電話やFAXによる注文の入力作業が大きな負担となっていました。クロスオーダーを導入したところ、LINEでの発注が浸透し、事務作業を大幅に効率化。使い勝手の良さから、幅広い年齢層の取引先へスムーズに導入できました。また、商品案内をLINEで直接届けることで、おすすめ商品の注文が増えるなど販促効果も実感。事務負担の軽減だけでなく、攻めの営業を支える基盤となっています。

特設サイトはこちら



株式会社 SECAI MARCHE

設立 2018/7/30
 代表者 早川 周作・杉山 亜美
 住所 東京都千代田区
 大手町1-6-1
 大手町ビル1F Spaces大手町



資本金 4億4,459万2,238円

おすすめ企業

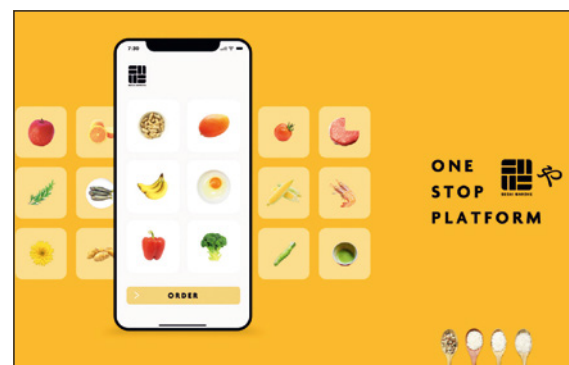
- ▶ 東南アジアに販路を拡大したいと検討されている農家や食品製造業者
- ▶ 東南アジアで生鮮食品などの商品仕入先を開拓している外食業、小売業など
- ▶ 弊社が開発したフルフィルメント機能を活かしてECや物流事業を行いたい事業者

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。

J

食品・飲食〔業種別〕

特設サイトはこちら



ONIGO

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

ONIGO株式会社

資本金 1億円

おすすめ企業

- ▶ ネットスーパーの新規参入・強化を目指すスーパーマーケット様
- ▶ 静岡特産品の販路開拓を目指す事業者様
- ▶ ONIGOの配送・顧客基盤との連携を模索する介護・ベビー関連企業様

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。イトーヨーカドー様をはじめ、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。

ビジネスモデル

ONIGO
 アセットライトなパートナーシップモデル：重たいCapexも在庫リスクもなく固定費も限定的。
 効率的にスケールすることが可能。



サービスの流れ

ONIGO
 独自の提供価値：幅広い品揃えの高品質な生鮮食品をスーパー価格ですぐにお届け



注文から配達完了まで70分~120分

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。

特設サイトはこちら



Legmin

株式会社レグミン

設立 2018/5/18
 代表者 野毛 慶弘
 住所 埼玉県深谷市
 上柴町西7-16-16

資本金 8,759万5,000円

おすすめ企業

- ▶ 農薬散布の人手不足により、規模拡大の壁に直面している農業法人
- ▶ 取引先の農業法人の経営課題を解決し自社の価値向上を図りたい農業資材・農機具販売店
- ▶ 安定調達・産地との関係を強化したい青果流通業者・食品メーカー

サービス詳細

自律走行型農業ロボットによる 農薬散布BPOサービス

株式会社レグミンは、特許取得済みの自律走行型農業ロボットを活用した農薬散布BPO（業務委託）サービスを提供しています。2025年の散布実績は520haに達し、農業法人が規模拡大に集中できる環境づくりを支援しています。



導入事例

農薬散布業務をフルBPO化し、 作業負担を大幅に削減 規模拡大への投資に 集中できる環境を実現

導入農業法人では、自社社員で行っていた農薬散布をレグミンに全面委託。シーズンを通じた安定した作業品質の確保と、散布にかかる労働時間の大幅削減を実現しました。規模拡大のボトルネックとなっていた農薬散布のBPOをすることで農業法人のみなさまを支援いたします。



J

食品・飲食「業種別」

特設サイトはこちら



設立 2012/12/6
 代表者 山本 雅也
 住所 北海道檜山郡
 厚沢部町字上里92-1



株式会社キッチハイク

資本金 5,000万円

おすすめ企業

▶ 自治体

サービス詳細

保育園留学

「保育園留学」は、1~2週間こどもが保育園にのびのび通えて、親は働きながら多様な地域に家族で滞在できる、こども主役の暮らし体験。こどもには、幼少期に大自然に触れて心身ともに健やかに育つ環境を。ご家族には、仕事も子育てもしながら多様な選択肢を。地域には、家族ぐるみの超長期的関係人口の創出や地域経済への貢献をもたらします。

保育園留学

1-2週間家族で地域に滞在する、こども主役の暮らし体験



導入事例

長野県上田市:自然と地域に育まれ、世界へつながる学びの環境へ 【関係人口、二地域居住、ふるさと住民登録】

長野県上田市では2023年より「保育園留学」を上田インターナショナルスクールで開始
 毎年30組以上のご家族が1~3週間の滞在をしています。

また、2021年より北海道厚沢部町で事業を開始し、全国でも北海道から鹿児島まで70拠点で実施中
 累計で10,000人以上の子育て家族が地域に訪れています。

最近の受賞歴:第5回日本サービス大賞 審査員特別賞・優秀賞を受賞

特設サイトはこちら



Varinos

Varinos株式会社

設立 2017/2/20

代表者 平川 秀年
齊藤 洋一住所 東京都江東区
青海1-1-20
ダイバーシティ東京オフィスタワー21階

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ ゲノム解析技術を活用し、課題解決やサービスの幅を広げたい企業
- ▶ 菌に注目した研究や商品・サービス開発に興味のある企業
- ▶ ヘルスケア領域での共同研究や協業パートナーを探している企業

サービス詳細

**ゲノム解析技術を応用した検査の開発や実用化、
超微量な菌でも精度高く解析できる技術力を活かした共同研究・協業が可能です**

ゲノム解析技術を応用し、世界で初めて子宮内の菌環境を網羅的に調べる「子宮内フローラ検査」を実用化。超微量と言われる子宮内の菌を精度高く解析する技術力は、医療機関や研究機関、企業からも評価いただき、子宮内フローラだけにとどまらず、ゲノム解析技術が貢献できる共同研究や受託解析などにも対応しています。



導入事例

**子宮内フローラ検査は
国内400以上の医療機関で導入～先進医療にも認定**

子宮内の菌環境は妊娠率・出産率にも影響することが分かってきており、子宮内フローラ検査は不妊治療クリニックなどの医療機関を中心に400以上の医療機関で導入されています（2026年1月時点）。なお、同検査は厚生労働省より先進医療に認定されており、2023年度と2025年度の実施件数を比較すると約3倍になっています。

K

医療〔業種別〕

特設サイトはこちら



SDPジャパン 株式会社

設立 2014/1/14
 代表者 永用 万人
 住所 東京都渋谷区
 道玄坂1-10-8
 渋谷道玄坂東急ビル6F

資本金 1億円



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。



Magic Shields

株式会社 Magic Shields

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



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。



TENET

株式会社TENET

設立 2020/3/24
 代表者 花房 弘也
 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

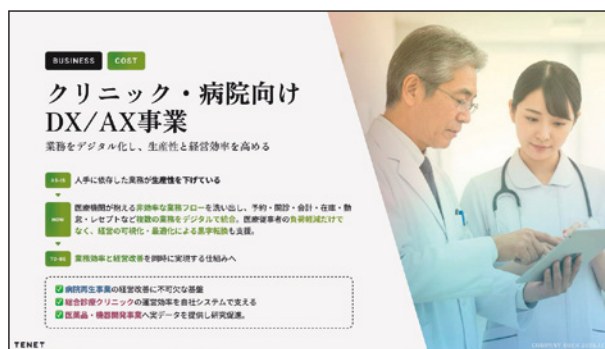
おすすめ企業

- ▶ 収益改善や経営効率化を図りたい
- ▶ 人手不足や業務負担の増加に課題を感じている医療機関
- ▶ DXによるコスト削減と生産性向上を実現したい

サービス詳細

医療機関の業務効率化と 収益改善を同時に実現するDXソリューション

医療機関における人手不足や業務非効率、患者アクセスの制約といった課題に対し、オンライン診療や業務DXを組み合わせたソリューションを提供します。予約・診療・会計などの業務をデジタル化することで、医療従事者の負担軽減と業務効率化を実現。さらに、通院が難しい患者層にも医療提供が可能となり、診療機会の拡大と収益改善に貢献します。



導入事例

オンライン診療導入により 患者数増加と業務効率化を実現

対面診療を中心としていた医療機関では、患者の通院制約や業務負担の増加が課題となっていました。TENETのオンライン診療および業務DXソリューションを導入することで、予約・診療・会計といった一連の業務をデジタル化し、業務効率を大幅に改善。医療従事者の負担軽減とともに、診療オペレーションの標準化を実現しました。また、通院が困難な患者層への対応が可能となり、新たな患者接点を創出。結果として診療機会の拡大と収益向上につながりました。

特設サイトはこちら



株式会社ヘンリー

設立 2018/5/14
 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

おすすめ企業

- ▶ 病院業務でAIを活用したいとお考えの病院
- ▶ 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・データ活用にお悩みの病院

サービス詳細

中小病院向けAI・クラウドネイティブなレセプト一体型電子カルテ デジタル化の進まない病院に導入が容易な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い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。

Henryが選ばれる理由

- 1 クラウドネイティブ・AIを見据えた設計により、拡張性と継続的なコスト最適化を実現
- 2 誰にとっても使いやすい、直感的な操作性と体験
- 3 レセコン一体型電子カルテにとどまらず生産性向上/収益改善につながる各種サービスの提供

導入実績

- ・地域で影響力がある病院を中心に導入が加速
- ・リリースから1年で新規導入市場シェアの20%を獲得

導入先一覧（抜粋）

新規導入市場シェア¹⁾

累計契約病院数
約60施設

約20%

*1:「厚労省令和7年度医療機関調査」の2024年以下の電子カルテ導入実績をもとに、弊社データベースでの利用可能な病院数を算出した割合

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。



株式会社デジリハ

設立 2021/4/1
代表者 岡 勇樹
住所 東京都渋谷区
渋谷二丁目24番12号
渋谷スクランブルスクエア39階



資本金 9,995万9,936円

おすすめ企業

- ▶ 子どもの「やりたい!」を引き出す支援を実現したい事業所
- ▶ 支援準備や活動設計の負担を減らし、支援の幅を広げたい施設/事業所
- ▶ 認知機能・身体機能へ楽しくアプローチしたい施設/事業所

サービス詳細

デジリハ

「デジリハ」は、リハビリ・療育・教育・介護の現場で使えるデジタルツールです。

リハビリ専門職だけでなく、どんな支援者も使いやすく、「楽しい」「もっとやりたい」を引き出す支援が実現できます。



導入事例

放課後等デイサービスで、活動参加と集中力向上を実現

療育現場では、活動参加へのきっかけづくりや、集中を持続させる支援に課題がありました。

デジリハ導入後は、ゲーム感覚で楽しめる活動によって、子どもたちが自ら参加する場面が増加。支援者側も活動準備の負担が軽減され、支援のバリエーションが広がりました。

特設サイトはこちら

**justincase**
tech

株式会社justInCase Technologies

設立 2018/5/23
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
- ▶ スピーディー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。

特設サイトはこちら



YTGATE

株式会社YTGATE

設立 2023/10/2

代表者 高橋 祐太郎

住所 〒104-0041

東京都中央区新富1-8-2

Grandir Ginza East 5F

資本金 2,000万円（資本準備金を含む）

おすすめ企業

- ▶ 自社に決済専門の担当者やノウハウがない企業
- ▶ 不正注文・チャージバックの増加に悩む企業
- ▶ 決済承認率が95%を下回っているEC事業者

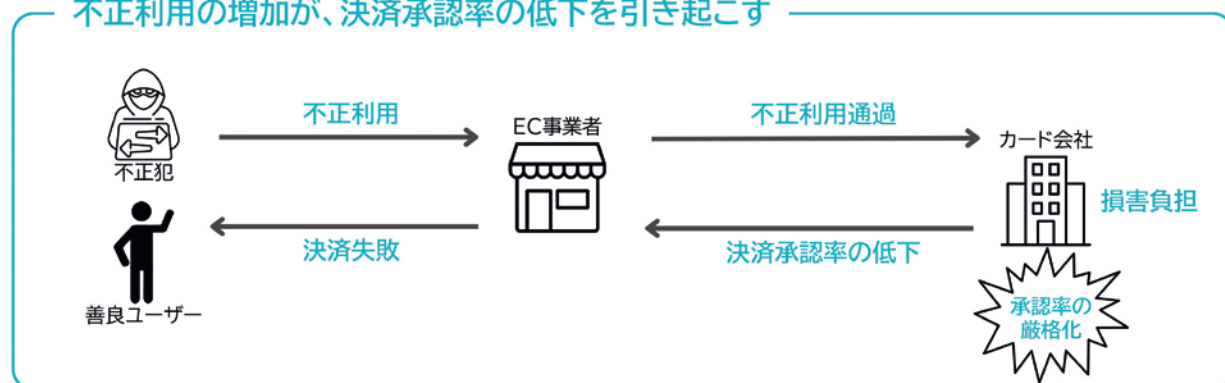
サービス詳細

決済最適化SaaS「YTGuard」

YTGuardは、EC事業者の決済プロセスを守るために開発された、決済最適化・不正検知SaaSです。オンライン取引が日常化した現在、クレジットカード不正利用の手口はますます高度化・組織化しています。フィッシング詐欺によって詐取されたカード情報はダークウェブで売買され、AIを活用した自動攻撃ツールが低コストで流通する「犯罪のSaaS化」が急速に進行しています。こうした不正の増加を受け、カード会社はセキュリティ審査の基準を厳格化しており、正当な取引であっても弾かれてしまう「決済エラー」が増加しています。決済承認率は、EC事業の収益を左右する重要な指標です。承認率が数%低下するだけで、年間数百万円から数千万円のお金損失が発生する可能性があり、消費者離れやブランド毀損にもつながります。自社の承認率がYTGATEの推奨水準である95%を下回っている場合、そこには見えない機会損失が潜んでいます。YTGuardは、決済データのリアルタイム可視化から、かご落ちの改善、不正検知まで、EC決済領域に精通した専門家チームが継続的に監視・サポートします。「何かおかしい」と気づいたときにはすでに手遅れ、という状況を防ぐために、知らぬ間の失注をなくし、EC事業者の売上を守ります。



不正利用の増加が、決済承認率の低下を引き起こす



導入事例

株式会社JTBのクレジットカード不正利用対策を高度化

不正抑止と承認率改善を両立し、数字で語れる仕組みへ

国内外のパッケージ旅行や宿泊、法人向けMICEなど幅広い事業を展開するJTBグループ。EC販売の拡大に伴い、旅行という高額商材の性質上、1件の否決が大きな売上インパクトに直結するという課題を抱えていました。加えて、どのカード会社でなぜ承認が落ちたのかが事業者側には見えず、異常の把握が数か月遅れてしまうという情報のブラックボックス化も深刻でした。

YTGuardの導入後は、 이슈アごとの承認率やエラー理由をリアルタイムに近い粒度でモニタリングできるようになり、異常検知や社内判断のスピードが格段に向上しました。データを根拠にカード会社と直接対話できる環境が整い、不正抑止と承認率改善の両立を実現。「数字で語れる仕組み」が社内の意思決定プロセスそのものを変える成果につながっています。

特設サイトはこちら



株式会社hokan

設立 2017/8/1
 代表者 横塚 出
 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

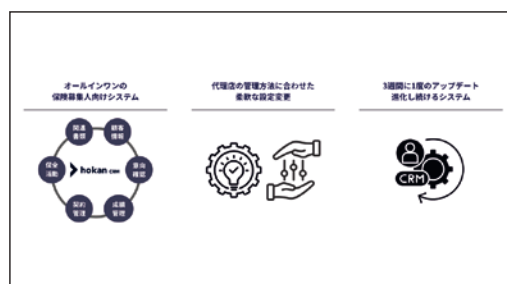
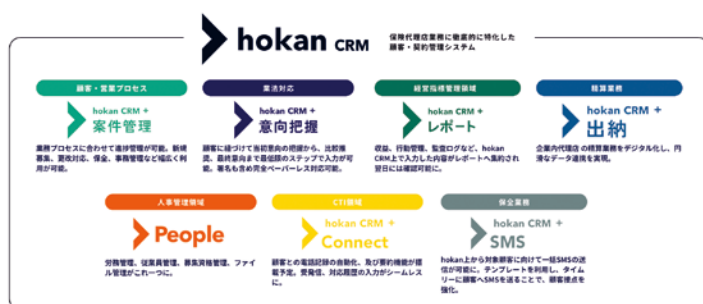
- ▶ 業法対応・態勢整備など、業務品質の改善や認定代理店の取得に取り組みたい企業
- ▶ 顧客・契約情報や案件状況の一元管理により、業務標準化・効率化を推進したい企業
- ▶ データを活用したアフターフォロー体制の構築による顧客接点の拡大を目指す企業

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ー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。



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。

特設サイトはこちら



株式会社AtoJ

設立 2020/6/17
 代表者 富田 信雄 森 理俊
 住所 大阪市北区
 角田町8番47号
 阪急グランドビル26階

資本金 非公開

おすすめ企業

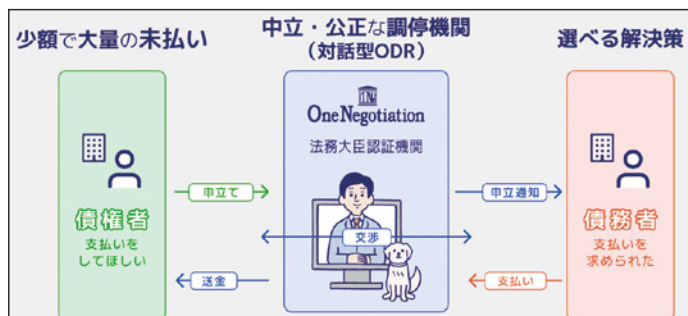
- ▶ ジム・スクール・クリニック・不動産など、少額大量の未収金が発生する事業を営む企業
- ▶ 弁護士費用や訴訟コストに見合わず、未払い金の回収を諦めてきた企業
- ▶ 現場スタッフが自社督促に追われ、本来業務への集中が妨げられている企業

サービス詳細

裁判でも督促でもない、第三の選択肢

法務大臣認証の対話型オンライン解決で、諦めていた未払い金を利益に

ワンネゴ(OneNegotiation)は、裁判でも自社対応でもない「第三の選択肢」として、少額で大量の未払い金問題をオンライン上の対話で解決する法務大臣認証(認証番号176)のODRサービスです。「名前・金額・連絡先」を入力するだけで申立て可能。相手にはハガキ・メール・SMSで通知され、選択肢のタップだけで分割払い等の交渉が完結します。自社対応後の利用で解決率50%超、累計申立件数3万件・取扱金額7億円超を実現。スタッフを心理的負担から解放し、これまで諦めていた未払い金を確実な利益改善につなげます。



ジム会費 ・辛い督促電話がなくなった ・会員数を維持しながら収益UP	光熱費 ・大量の債権もPCの画面内で対応 ・解決率は50%以上、損金処理も楽
医療費 ・分割払いにより、高額でも解決 ・患者さんの事情が考慮されている	業務委託費 ・関係性を考慮して大義理にせず解決 ・つい先延ばしになった未収金も回収
学習塾 授業料 ・大変な受験期でも柔軟な対応で解決 ・支払い期限延長の相談	不動産 家賃 ・「泣き寝入り」の常識が変わった ・関係人を介して無事解決

導入事例

ワンネゴの導入により未払い金の解決率が従来比2倍以上に向上

退会会員の復帰も実現

広島でフィットネスジム「Vace1」を5店舗展開する株式会社ブローバウェルネス様は、従来の自社対応では月会費の回収率が25～30%にとどまり、スタッフの心理的負担とブランドイメージ毀損への懸念を抱えていました。「第三の選択肢」として「ワンネゴ」を導入後、お支払い案内の自動化と分割払い選択肢の提供により、解決率は従来比2倍以上の約65%へ大幅向上。過去の累積未払い金も半年で解消し、スタッフは本来業務に集中できる環境を取り戻しました。さらに、丁寧な対話型のコミュニケーションを通じて退会会員が再入会するという副次効果も生まれています。

特設サイトはこちら



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

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。

住宅ローン 事業性 個人 保証 融資管理システム CE Loan 法人融資から住宅ローンまで、金融機関の融資サービスをデジタル化。	SMS 債権回収サービス CE Collection 債権回収のオペレーションを自動化。回収業務のコスト削減、回収率を向上。	法人与信管理システム CE Credit Insight 法人向け融資・与信審査を効率化・標準化するシステムです。
--	---	---

融資・債権回収・与信管理を、ワンストップで提供。

融資管理システム					債権回収サービス
申し込み	審査	契約・融資実行	期中管理	返済	債権回収
法人与信管理システム					

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。



WHILL株式会社

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

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用して、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。



特設サイトはこちら



こころのカンパニー

株式会社 こころのカンパニー

設立 2020/10/30
代表者 磨 和寛
住所 東京都千代田区
内神田一丁目1番7号
東大手ビル2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」をミッションを掲げ、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。

特設サイトはこちら



株式会社 hacomono

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

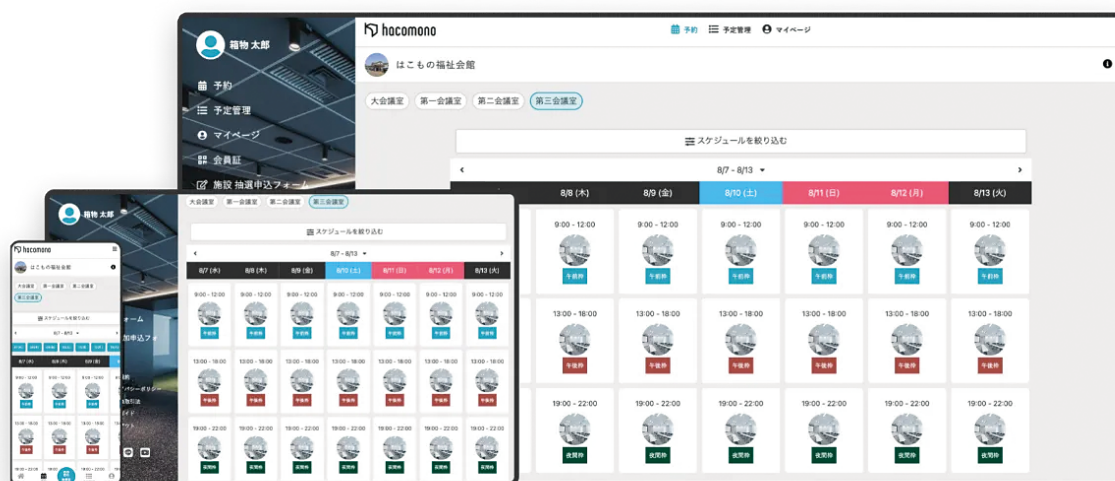
おすすめ企業

- ▶ 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

hacomono

hacomonoは、フィットネスクラブなど民間スポーツ施設で培った12,000以上の導入実績を、部活動・地域クラブの現場に横展開したクラウドサービスです。



導入事例

関西大学体育会サッカー部OB会、会費DXで納付額2.5倍に

関西大学体育会サッカー部OB・OG会では、郵便振込中心の会費徴収が若年層の生活様式に合わず、納付率の低さや事務負担が課題となっていた。そこで「hacomono」を導入し、会費徴収と会員管理をオンライン化。キャッシュレス対応により参加ハードルを下げた結果、納付人数は約90%増、納付額は約2.5倍に向上した。加えて運営工数の削減により、指導体制や遠征支援など現役世代への還元が進み、持続可能なスポーツ支援モデルの構築に寄与。地域スポーツや部活動の地域展開にも応用可能な事例となっている。





ユアマイスター 株式会社

設立 2016/8/8
代表者 星野 貴之
住所 〒153-0043
東京都目黒区東山3-15-1
出光池尻ビル3F

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。

★ YOURMYSTAR FORBIZ の強み

最安値に挑戦しているがもう少しコストを削りたいという方

各現場担当者や業務と連携しやすさの確保が重要

施工クオリティを高く保ちたいという方

1 価格が安い!!

依頼内容による割引プランをご用意！
累計施工件数10,000件以上の実績から弊社独自の条件や要望に合う金額をご提案できます。

2 依頼が簡単!!

弊社とのやり取りだけでOK！
大手企業様から個人事業主様までご依頼いただいております。お客様の条件やご要望に合う施工内容・施工管理をご提案できます。

3 品質が高い!!

施工のデジタル化で、品質とステータスをデータ化！
直近3ヵ月クレーム率は1.0%未満。万が一の時もユアマイスターが責任を持って対応いたします。

★ YOURMYSTAR FORBIZ の対応可能カテゴリ

業務用
エアコンクリーニング

床清掃

窓ガラス清掃

その他

換気扇清掃 / トイレ清掃 / 洗面台清掃 / お風呂清掃 / オフィスチェアクリーニング / 日常清掃 / 定期清掃 など多数の施設の清掃に対応しています。

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ACSL

設立 2013/11/1

代表者 早川 研介

寺山 昇志

住所 東京都江戸川区臨海町3-6-4

ヒューリック葛西臨海ビル

資本金 4億4,875万5,138 円

(2026年4月23日時点)



おすすめ企業

- ▶ プラント等の屋外設備点検、巡視の効率化を検討中の企業
- ▶ インフラ・重要設備等でセキュリティに配慮したドローンを活用したい企業
- ▶ 災害時における早期の被害確認、情報収集が望まれる企業

サービス詳細

各用途に応じたソリューションを提供する国産ドローンメーカー

ACSLは主に日本、米国で事業を展開する国産のグローバルドローンメーカーです。政府のプロジェクトで開発された日本初の国産小型空撮ドローン「SOTEN」をはじめ、5kg超のペイロードを積載した状態で40kmの長距離飛行可能なマルチユースドローン「PF4」など、用途に応じた機体のご提案、ご提供が可能です。

活用事例：災害調査(令和6年能登半島地震)

ACSL

立ち入り困難地域において、取得したオルソ画像によりインフラの被災状況を調査

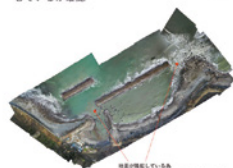
地すべり、道路陥没被害のリスクアセスメント

- 幹線道路の寸断を起こす可能性がある地すべりを防ぐため、事前に応急処置が必要か判断判断をするため、上空から該当地域を撮影
- 広範囲の地すべり、補助者なし、FPV(映像)、テレメトリありでの運用で実施



漁港被害調査

- 船が入港できるかを判断するために、地図が隆起しているか確認



地図が隆起している箇所を特定し、被害状況を把握している



SOTEN



PF4

導入事例

お客様の声を機能に反映、日々進化し続ける国産ドローン

ドローンに対するセキュリティ意識が高まっている昨今の状況において、当社は特に官公庁、インフラ関連事業者などセキュリティへの配慮が要求される用途を中心とした納入実績が多数ございます。また、ご購入後も当社より定期的に機体ソフトのアップデートを提供しており、ご購入後も既存機能の改善や新機能をご提供しております。新機能については、海外メーカーではなかなか対応ができない「お使いのお客様からの実際のフィードバックを基にした機能反映」についてご好評を頂いております。

fufu

株式会社 Fast Beauty

設立 2014/7/25
代表者 高橋 賢
住所 東京都目黒区
東山1丁目4-4
目黒東山ビル7階

資本金 5,000万円



おすすめ企業

- ▶ 美容室・サロン経営をされている方
- ▶ ヘアカラー専門店の運営モデルや業態改善にご関心のある方
- ▶ 美容室経営の効率化やコンサルティングを受けたい方

サービス詳細

国内外約150店舗のヘアカラー専門店運営を軸に 多角的な美容サービスを展開しています

1. ヘアカラー専門店「fufu(フフ)」の運営

40~50代女性のヘアカラーニーズをメインターゲットとしたカットなし、カラーのみのヘアカラー専門店「fufu(フフ)」を運営しています。プロの美容師が低価格かつ短時間で、ヘアカラーを提供しています。ヘアカラーに特化する事で業務プロセスをシンプルに再構築し、徹底的な効率化により高稼働を実現する事で、リーズナブルな価格設定を実現しました。

2. 会員制ECサイト「fufu+(フフプラス)」の展開

会員向けECサイト「fufu+(フフプラス)」を運営し、サロン専売のヘアケア用品や化粧品をリーズナブルな価格で提供しております。プロ向けのプロダクトや、高級ドライヤーや美容機器などもお手頃な価格でご購入いただけます。

3. 美容室向けコンサルティング事業

自社で培ったヘアカラー専門店の運営ノウハウを活かし、他社ヘアカラー専門店や美容室へのコンサルティング事業を展開しています。具体的な業務オペレーションの改善指導から、KPI設計、出店支援まで幅広く対応しており、個人・法人を問わず美容業界全体の生産性向上に寄与しています。





asoview!

アソビュー株式会社

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。

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。

待ち時間解消と約2,000万円のコストカットに成功!

窓口業務のスリム化に取り組んだ

サンシャイン水族館様の電子チケット活用術

東京・池袋にある「サンシャイン水族館」様では、お客様の待ち時間短縮を目的に2018年に電子チケットシステム「ウラカタチケット」を導入。その後コロナ禍での営業再開をきっかけに、2020年7月より、日時指定制チケットを導入することで新しい運営方法を確立し、設備コストや人件費を大幅に削減することに成功しました。



特設サイトはこちら



ATOMIC SOFTWARE

アトミックソフトウェア株式会社

設立 2020/11/24

代表者 畠中 翔一

住所 東京都品川区

西五反田3丁目6-21

住友不動産西五反田ビル 4階

資本金 19億9,470万3,509円(資本準備金含む)

おすすめ企業

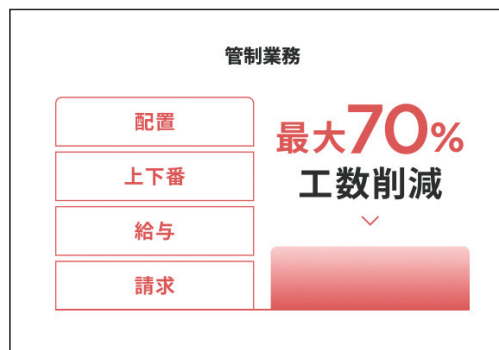
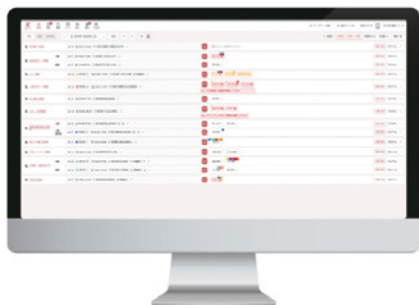
- ▶ システムを使っているがうまく業務を効率化できていない警備・清掃会社様
- ▶ 管制と隊員のコミュニケーションにお困りの警備・清掃会社様
- ▶ より良い経営のために何から取り組んでいいかお悩みの警備・清掃会社様

サービス詳細

警備フォース

管制業務・バックオフィス業務・帳票管理・経營業務まで警備業で必要な業務を一元管理するクラウド型システムです。

日頃時間がかかるような隊員とのやりとりや、給与/請求業務の締め対応がオンライン上で完結し、人手不足と法規制が進む今、隊員が増え業務効率化と管理体制の強化を実現し警備会社の成長を加速させます。



導入事例

株式会社OKAMOTO様:

隊員数2.5倍増の事業拡大を実現。警備フォースが可能にした100名体制への挑戦

導入の背景

アナログ管理により、請求漏れや配置ミスが多く、現場と並行した電話対応や手書きメモからの転記作業で、情報連携に抜け漏れが生じていました。

導入効果

- 管理業務の工数が半分以上になり、請求漏れもゼロに。
- 創出された時間で採用活動に注力でき、隊員数が20名から55名増加。
- データが自動的に連動するため、請求漏れがなくなった。

M

その他「業種別」

特設サイトはこちら



ポケットサイン 株式会社

設立 2022/8/29

代表者 梅本 晃嗣

住所 東京都新宿区

大京町22-1

グランファースト新宿御苑 1F

資本金 1億円



おすすめ企業

- ▶ マイナンバーカードを利活用しDXを実現する住民基盤、地域ポイント、防災ソリューションにご興味のある自治体さま
- ▶ マイナンバーカードを使用したオンライン本人確認をご導入検討されている法人さま
- ▶ 中途採用の候補者の本人確認、職歴・年収確認といったバックグラウンドチェックのご導入を検討されている経営者・人事部さま

サービス詳細

ポケットサイン株式会社は、次世代の信用インフラを創造し、
社会の進化を支える企業です。

日本社会は今、大きな転換点を迎えています。生産年齢人口の減少が進む中、社会全体の生産性向上にはデジタル技術の活用が不可欠です。しかし、デジタル空間には特有の「信用」の問題が存在します。現実世界と異なり、「なりすまし」が容易であること、近年では生成AIの進化により本物と偽物の境界が曖昧になりつつあることなどから、オンライン詐欺や不正アクセスといった社会問題が顕在化し、「信用の摩擦」が増大しています。

このままでは、「信用の摩擦」がデジタル変革の大きな障壁となりかねません。私たちは、この課題に真正面から向き合い、デジタル空間に確かな「信用」をもたらす新たな社会基盤を構築します。誰もが自分に関する情報を安全に管理し、必要な相手に必要な範囲で正しく届けられる仕組みを社会の標準とすることで、「疑う手間がいらぬ」世界を実現し、リアルとデジタルが滑らかに繋がり、生産性が高く持続可能な社会の実現を目指します。



導入事例

市町村が共同利用できる地域ポイント | 宮城県「みやポ」広域展開を支えた実装のリアル

宮城県は、みやぎ県民公式アプリ「ポケットサイン」上で使えるデジタル地域ポイント「みやぎポイント(愛称:みやポ)」を市町村が共同利用できる県域の共通基盤として整備しました。目的は、災害時に県民の命を守るデジタル基盤の普及にあります。

ポイントを強力な「フック」として、平時から県民のスマホに防災機能を備えたアプリをインストールしてもらう。この政策手段としてのポイント事業という視点が、一般的な地域ポイントとは一線を画す、宮城県の独自性です。

2024年11月の本格展開以降、アプリ登録者は1年4ヶ月で100万人を突破。さらに、ある程度の店舗数が確保された市町村では、発行数の約9割に相当するポイントが地元で使われているというデータも、県内市町村の参画を後押ししています。

特設サイトはこちら



TANP

株式会社タンプ

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

おすすめ企業

- ▶ 従業員ギフトの手配・発送に工数がかかっている企業
- ▶ 離職率低下・エンゲージメント向上に取り組みたい企業
- ▶ 福利厚生を充実させたいが人手に余裕がない企業

サービス詳細

従業員ギフトの手配・発送をまるごとおまかせ

運用工数ほぼゼロで「選べるギフト体験」を届ける福利厚生サービス

従業員の誕生日・記念日ギフトを企業に代わってワンストップで提供する法人向けギフトサービスです。企業側の作業はシリアルコードを従業員に配布するだけ。商品選定・住所入力・梱包・発送・問い合わせ対応まですべてTANPが対応するため、運用工数は実質ゼロです。従業員はスマートフォンから1.2万円以上の豊富なラインナップの中から好きな商品を自分で選べるため、従来のパラマキ型ギフトでは実現できなかった高い満足度を実現します。初期費用・固定費は0円、使われなかったコードには費用が発生しない申込ベース課金のため、無駄なコストも発生しません。企業ロゴ入りの専用ページやメッセージカードで「会社から大切にされている」実感を届け、エンゲージメント向上と定着率改善に貢献します。



導入事例

30年続く「結婚記念日のお花」を選べる ギフトに刷新し、満足度90%を達成

従業員約300名の株式会社スコープ様では、30年以上にわたり結婚記念日にお花を贈る文化がありましたが、従業員増加やライフスタイルの多様化に伴い、画一的な贈り物では満足度に限界を感じていました。また、対象者ごとの希望確認・配達日調整など個別対応の工数も増大していました。TANP導入後は、従業員が家族と相談しながら好きな商品を自分で選べる体験へと刷新。企業側の作業はコード配布と対象者確認のみとなり、業務負担が大幅に軽減されました。「普段は買わない少し贅沢なものを選んで特別感がある」と好評で、社内アンケートでは満足度90%を記録。手渡し文化の温かみを守りながら、福利厚生を現代にアップデートすることに成功しました。

特設サイトはこちら

KINS
PRIME

株式会社KINS

設立 2018/12/3

代表者 下川 穰

住所 〒136-0082

東京都江東区新木場1-18-6

新木場センタービル7007

資本金 5,000万円



おすすめ企業

- ▶ 健康経営、特に腸内環境と健康についてご興味をお持ちの企業
- ▶ 睡眠・集中力・免疫や二日酔い等、業務の生産性を課題に感じている企業
- ▶ 人間ドックや健康診断、再検査者への追加施策を検討中の企業

サービス詳細

“すべての不調は腸から始まる”

腸を起点としたヘルステックサービス

『KINS PRIME』

近年、急速に研究が進み健康維持において重要な役割を担う器官である腸。腸内細菌のバランスは、免疫や老化を始め、様々な不調と関連があり、更には睡眠や感情、自律神経調整の起点となるセロトニンの多くは腸内で合成に関与する菌が存在することが知られています。

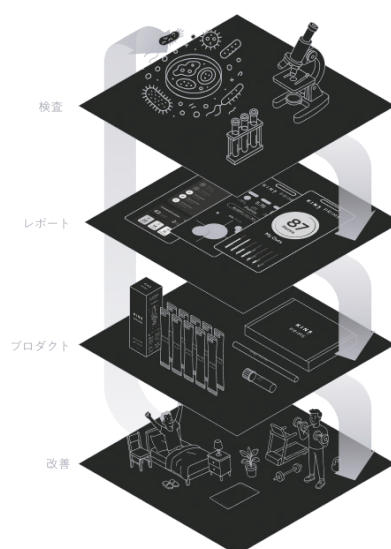
私たちは、肥満抑制、血糖値調整、免疫機能強化、アレルギー予防、便秘改善、腸管バリア機能向上、持久力向上、疲労感軽減など腸活の指標である短鎖脂肪酸の産生量をスコア化するショットガンメタゲノム解析を軸に、ホルモン・血糖値・栄養解析をセットで行い、看護師・管理栄養士伴走の元、「より生産性の高い身体作り」を個人・法人単位でご支援致します。



導入事例

『極端な健康法、やりすぎに対する是正のきっかけに』

昨今、様々な健康法が溢れている中で、中には「1日1食」「糖質を一切取らない」「身体を鍛える一環でプロテインの大量摂取」「野菜一辺倒の食生活」等、取り入れている方も多く見受けられます。しかし、それが本当にその方に合っているのか？実は中長期ではリスクになることも。当社サービスの導入によって、自身の腸内細菌や血糖値・食事を可視化、想定外の結果を受けて、これまで難しかった『行動変容』まで頂くことに成功しています。





Earthboat

株式会社 アースボート

設立 2022/9/21
代表者 吉原 豪
住所 長野県上水内郡
信濃町富濃1856

資本金 4億6,700万円（資本準備金含む）

おすすめ企業

- ▶ 【遊休地の活用】自然豊かな遊休地を保有する地主様や事業者、自治体様
- ▶ 【新規事業・FC検討】遊休地を活かし、新たな集客を狙う宿泊・レジャー事業者様
- ▶ 【地方創生投資】地域活性化観光ビジネスへ投資・出資を検討する投資家様

サービス詳細

長い間眠っていた遊休地を、多くの人が集まる特別な場所へ 「環境配慮型」プライベートサウナ付きアウトドアホテルのプロデュース

株式会社アースボートは、プライベートサウナ付きアウトドアホテル「Earthboat」の企画・製造から、全国の自然豊かな遊休地を活用した宿泊施設の開発・プロデュースを一気通貫で手がけています（4県に10拠点を展開中）。※2026年5月現在

・事業者・自治体が保有する遊休地の活用:

活用方法が見出されず放置されている遊休地に対し、元々ある自然環境を最大限活かし、スピーディーに多くの人が集まる宿泊拠点としてプロデュース。

・新規事業開発支援:

既存のキャンプ場、スキー場、ゴルフ場等の余剰地や、宿泊施設の遊休スペースを活かした「サウナ付きアウトドアホテル」のフランチャイズ（FC）展開を支援。遊休地を活用しながらこれまでにない高単価な新規顧客層と集客チャンネルを創出します。

・地方創生投資機会の創出:

日本の国産木材をふんだんに使用し、地方での新たな経済創出と森林活性化に寄与するサステナブルなビジネスへの投資・出資スキームを提供。地域経済を豊かにしながら安定したリターンをもたらす投資機会をご提案します。



導入事例

長い間眠っていた耕作放棄地が多くの人が集まる宿泊施設へ！

年中高稼働で宿泊単価4.8万円・稼働率約60%を達成

長野県黒姫高原に眠っていた、個人の耕作放棄地を活用した事例です。

活用方法が見出されず放置されていた土地に、Earthboatを10台設置し、年中多くの人が集まる宿泊拠点としてプロデュースしました。そもそも観光地として決して強くないエリアでしたが、元々ある自然環境の魅力と独自のサウナ体験が支持され、夏だけでなく冬も絶え間ない集客に成功。現在は素泊まりで1泊4万8千円（税込）の高単価を維持しながら、年間平均稼働率約60%の、多くの人が集まる特別な場所へと生まれ変わりました。また、埼玉県川島町では地域の事業パートナーと協業し、自治体が所有する荒れた遊休地を、町を代表する宿泊拠点としてプロデュースしています。

The background of the entire page is an abstract composition of numerous thin, flowing lines. These lines create a sense of movement and depth, with colors ranging from a soft pink at the top to a vibrant red in the center, and then transitioning into shades of teal and light blue towards the bottom. The lines are layered, creating a complex, almost three-dimensional effect.

富士山・アルプス アライアンス

スタートアップカタログ