株式会社ディマージシェア

プロジェクト事例集

DIMAGE SHARE

CASE 01

大規模エンタメサービスの保守開発

保守と開発の両輪でスピーディーなサービス展開に追従

サイバーエージェントグループに所属し、デジタル占い事業やアーティストファンビジネスを手掛ける株式会社 CAM 様。
アーティストファンビジネスにおけるサービスの保守開発をディマージシェアが担当している。
本インタビューではエンジニア部門全体を統括する伊藤氏と、各サービスを技術的な観点から統括する小髙氏にお話を伺った。

”50：50の関係性だと思います。
発注しているという感じはなく
一緒にやっている感じはありますね。”

INTERVIEWEE

株式会社 CAM

Creative Division
伊藤 理様

Creative Division
小髙 永悟様

「Be a Fanatic.」ファンを熱狂させるサービスを提供する

同社が展開するアーティストファンビジネスとは、国内外問わず圧倒的な人気を誇るアーティストやアイドルグループと提携し、ファンへ向けたサービスを企画・提供するものである。最新情報・会員限定コンテンツの発信やチケット先行予約、グッズ抽選といった機能を持つオフィシャルファンサイトの運営や、アーティストからプライベートメールが届く会員向けメール配信サービスをはじめ、アーティストごとに多種多様なサービスを展開している。

弊社が携わるのは、3 つのアイドルグループにおけるオフィシャルファンサイトや関連サービスの保守開発である。会員数を多く抱える、同社の主軸となるサービスとのことだ。

「アーティスト自体の認知度が高くサービス規模も大きいので当社が重要視しているビジネス領域の一つです」と伊藤氏は語る。

優秀なエンジニアを抱えながら社外リソースを活用する理由

伊藤氏や小髙氏をはじめ、同社は優れたエンジニアを多く抱えている。弊社が保守開発に携わる以前は自社で保守開発を行い内製化していた。前述のように同社において大規模かつ重要なサービスの保守開発をなぜ弊社のような外部の会社に依頼しているのだろうか。

弊社が保守開発に携わる各種サービスは会員数・サービス内容ともに勢いがあり大規模なものでありながら、サービス開始から 10 年を超えるものもあることからその売上や運営は安定したものとなっている。
この保守開発に外部リソースを活用し、社内のエンジニアを他サービスや新規サービスの立ち上げにあてることで、よりビジネスを拡大させたいということが弊社への依頼理由である。

当初は 1 つのアイドルグループの関連サービスの保守開発から始まった。その後更に対象を広げ現在では 3 つのアイドルグループにおける全 8 サービスの保守開発に弊社が携わっている。

DimageShare Inc All rights reserved.

メンテンナンスのためではなく、サービスを拡大させるための保守開発

「保守」と聞くと不具合の修正や脆弱性への対応など、何かエラーが発生したら対応する「メンテナンス」の印象を受けるかもしれない。しかし本案件はそのような一般的なシステム保守とは一線を画す。

同社が担当する各種サービスはアーティストを盛り上げ、ファンを熱狂させるために、常に新しい企画が生み出されている。そのため、同社のサービス企画やパートナー企業の要望に合わせて、随時新規機能や画面の新規開発が必要となる。エンタメ業界特有のサービス変遷の早さへの理解とそれに合わせた対応が重要なのだ。

つまり、単なる外部のリソースとして捉えられているのではない。同社のエンジニアと同等もしくはそれ以上に、サービスを自分事として捉えるマインドと高品質を維持しながらも迅速に対応するスキルをあわせもったパートナーであることを求められているのだ。

同社の事業展開のスピード感を理解した上で柔軟かつスピーディーに対応するために、弊社では仕様書を整備することで保守開発効率を上げている。サービスへの理解と効率的な保守開発を行うための仕組み作りをすることで同社の安定したサービス運用を支えている。

また、提携しているアーティスト・アイドルグループや同社自体の知名度が国内外問わず上昇していることもあり、セキュリティ面においても強固な状態にすることが重要であるため、最新の技術動向のキャッチアップも欠かせない。

「当社だけでなくサイバーエージェントグループ全体として技術動向にはかなり高くアンテナを張り、トレンドの技術やツールなどをスピーディーに取り入れて事業を回していきたいという思いがあります。なので、開発手法や環境など現状の開発スタイルを維持して改善していく・不具合を修正していくというよりも、必要であれば現状の仕組みごと変えてより強固なシステムを作っていきたいと考えており、それにディマージシェアさんはついてきてくれていますね。疲弊することなく追従してくれるのでありがたいなと思います。」と従来のシステム保守とは全く異なった攻めの姿勢を弊社に求めていることが伊藤氏の発言からも窺え、それに対する弊社の姿勢についても評価いただけている。

また、長く取引が続く理由は対等な立場を構築できていることにあるとのこと。「50：50 の関係性だと思います。発注しているという感じはなく一緒にやっている感じはありますね。」

立場上、パートナー企業と直接やり取りを行うことが多い小髙氏によると、「サービス運営にあたり、当社だけでなくパートナー会社など様々なプレイヤーが関わるのですが、『できる / できない』『こうすればどうだろうか』というようなことを各プレイヤーに臆することなく言ってくださるのでそれが信頼につながっています」とのこと。

ともすれば発注者・受注者という上下関係が生じ受注者側が受動的になってしまいがちだが、弊社の日々のコミュニケーションから共にサービスを創るパートナーとして評価いただけている。

サービスを共に創るパートナーである弊社に期待すること

今後の展望として、現状の保守開発範囲を更に広げていくことや、同社で内製化している他アーティストのサービスへ保守開発を広げていくことを挙げていただいた。今後も代替のきかない、サービスを共に創るパートナーとして同社やパートナー企業のビジネス・サービスを理解し、変化の早さに柔軟に対応する姿勢を貫きたい。

会社名	株式会社 CAM
URL	https://cam-inc.co.jp/
事業	エンターテインメント事業

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 02 独自の事業戦略に沿った顧客情報管理システムの構築

ログハウスなど自然材をふんだんに使用した木の家の住宅ブランド「BESS(ベス)」を展開される株式会社アールシーコア様。
顧客情報を管理するにあたり、同社独自のシステムを弊社が開発した。

“我々の経営理念や事業内容、独自の事業戦略を十分に理解していただいていると感じています。今後もビジネスの変遷に合わせて柔軟に支援していただけることと確信しています。”

INTERVIEWEE

株式会社アールシーコア R. C. CORE CO., LTD.

株式会社アールシーコア

取締役
経営企画部責任者
宮本 眞一様

BESS 事業本部
営業推進部
高梨 友子様

決して押し売りはしない、ブランドが伝える価値観を好きになってもらうための戦略

BESS 事業では”「住む」より「楽しむ」”のスローガンのもと、BESS での暮らしを通して得る幸福感、「ユーザー・ハピネス」の実現を目指している。そのため重きを置いているのは、家の機能や性能を打ち出すのではなく、住んでからの暮らしに共感・好感を抱いてもらえるか。

機能性の良し悪しよりも、そこでの暮らしが「好きか嫌いか」、着るものや食べるものと同じように住む家も感性で選択してもいいのではないかという考えの元、顧客の感性を揺り動かすための独自の戦略を企画・実施している。

BESS での暮らしを伝える場として欠かせないものが、全国 40 拠点（2021 年 6 月時点）にある BESS ブランド単独の住宅展示場「LOGWAY(ログウェイ)」だ。

普通、住宅展示場というと購入検討者との商談の場と捉えられるが、ここはあくまで BESS での暮らしを体感してもらう場。購入検討者はもちろんのこと、家を建てる予定の無い方でも足を運んでもらい、理想の生き方を考えるきっかけの場になればと運営している。展示場の捉え方も業界内で見れば独特だが、ファンがファンを育てる仕組み作りをしていることもまた独特である。

その仕組みの一つとして「LOGWAY クラブ」という有料会員制のファンクラブがあり、BESS ブランドに好感を抱いていて、これから購入検討をする人たちが入会している。
そこでは会員と、「コーチャー」と呼ばれる BESS を購入したユーザーとの交流の場も提供。コーチャーはボランティアとして、オンライン・オフラインでのイベントを通してリアルな暮らしぶりを発信している。

BESS のファンとコーチャーの交流を通して、ファンがファンを増やし未来のユーザーを生み出すという仕組みが形成されている。

DimageShare Inc All rights reserved.

LOGWAY 来場者の情報を管理するための自社独自のシステムを構築

ディマージシェアが開発したのは LOGWAY の来場者情報を蓄積するための顧客情報管理システム。
全国の LOGWAY スタッフが来場者との会話内容や LOGWAY クラブへの入会状況、その後のやり取りなどを本システムに記録している。再度 LOGWAY に来場した際などに記録を参照し、適切な案内ができるよう役立てているとのことだ。全国の拠点を統括する営業推進部では、システムに蓄積された情報をもとに各拠点の状況を把握・分析し、顧客に対する戦略や LOGWAY で働くスタッフに対する施策などを立案している。

どうしたらよりブランドを好きになってもらえるのか、それをお手伝いするために情報を蓄積したい

顧客情報を管理するシステムは世にたくさんあるが、あえて独自のシステムを構築しているのはなぜか。それは顧客情報を蓄積させる目的にある。アールシーコア様が接する顧客は購入を現実的に検討している段階から検討予定の無いもののブランドのファンである段階まで様々なステータスが存在している。

「お客様が初めて LOGWAY に足を運ばれてから 10 年後に BESS を購入されたり、初めは購入するつもりはなかったのに、LOGWAY へ足を運ぶうちにこういうのが好きだったんだと確信して購入を検討されるようになったりといったことも珍しいことではありません。」と営業推進部の高梨氏は語る。購入に至るまでの期間やプロセスも様々であることが伺える。様々な顧客がいる中で共通しているのは、BESS での暮らしに好感を持ち、その気持ちを育てているということ。それがなければ購入はもちろんのこと、「コーチャー」という仕組みも成り立たないだろう。

「顧客情報を管理するとなると、購入までの商談の記録を積み重ねていくものが多いんです。当社は住宅業界では珍しくファンクラブを運営していることもあるので、成約する・しないだけでなく、ブランドのファンを育てていくことも重要視しています。」

事業として顧客を購入までつなげることは勿論だが、BESS での暮らしをより好きになってもらうためにどう手伝いができるのか、そういった観点でも顧客情報を蓄積し分析したい、ということがシステムに対して期待することだった。
そのことからパッケージを導入してその枠の中で運用をしていくよりも、フルスクラッチで独自のシステムを構築して顧客情報を管理することを選ばれた。

事業・業務への理解があるからこその対応

管理画面や搭載機能など、独自の仕組み・業務に対応したものになるよう細かく要望をいただき開発し、改修も重ねて 10 年ほどになる。ビジネスや理念に柔軟に対応したシステムになっていると評価いただけている。
システム開発当初は時代的にクラウド環境ではなかったのだが、現在は AWS にてクラウド化している。BESS ユーザー数の増加に伴い、本システムとは別に運用していた BESS ユーザーの情報管理システムとシステム連携させ、購入前から購入した後も一貫して情報管理が行えるよう仕組みを整える構想があったため、弊社よりクラウド化を提案した。

クラウド化により他システムとの柔軟な連携が可能なベースが整ったことだけでなく、メンテナンス面での負担も軽減し、現場としても使いやすい仕組みになったと満足いただけた。
また、アールシーコア様の事業・業務に対する弊社の理解の深さについても、「システムに対する要望を簡潔にお伝えしきれなかったときもこちらの意向を上手く汲み取って進めてくださるので、我々の経営理念や事業内容、独自の事業戦略を十分に理解していただいていると感じています。」と IT 部門の責任者も務めている取締役の宮本氏より評価をいただけている。

今後の弊社対応についても次のように期待を寄せている。「取り扱い商材としても事業戦略としても新しい市場・画期的な仕組みを作ってきた自負があるので、これからも更なる事業拡大を目指して当社の戦略は絶えず変わっていくと思います。
今後もビジネスの変化に合わせて柔軟に、かつ、お客様の情報を扱うシステムなのでセキュリティも担保するインフラを確保できるように対応していただきたいです。引き続き我々の期待を上回るものを素早く開発していただけると確信しています。」

ディマージシェア担当者からのコメント

今回お話をお伺いする中でブランドに対する愛情・熱意を改めて感じました。アールシーコア様には長くお取引をいただいておりますが、常に新しいこと・独自のことに絶えず挑戦されています。

そのスピード感に応えられるよう、ただ言われたものを開発するのではなくビジネスモデルや事業展開などを理解し提案するよう心がけていますが、今後の事業展開にシステム面でお力添えができるよう、より一層努力してまいります。

株式会社アールシーコア R. C. CORE CO., LTD.

会社名	株式会社アールシーコア
URL	http://www.rccore.co.jp/
事業	自然派個性住宅の企画・製造・販売 分譲住宅・宅地の企画・販売 別荘タイムシェアの販売及び運営管理

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 03

ヘルスケア領域のライブ配信プラットフォームサービスの立ち上げ 顧客と同等のビジネス感覚と内製化を見越した開発対応に評価

ポータルサイト「エキサイト」の運営をはじめ、ブロードバンド事業、ヘルスケア事業など幅広い事業展開をはかるエキサイト株式会社様。
ヘルスケア領域の新規サービス立ち上げにあたりシステム開発に弊社が携わっている。
本インタビューではサービス運営を統括する武石様にお話を伺った。

”まとめていただいた開発要件は的を射たものとなっていました。
弊社でまとめきれなかったものもフォローしていただき
担当者の方には本当に頑張っていただいたなと思っています。”

INTERVIEWEE

excite エキサイト株式会社

Life&Communications 事業部
ヘルスケア事業開発部 部長
武石 啓二郎様
※所属・役職等は取材当時の情報です。

デジタルネイティブ発想で心躍る未来を創る。

武石様が所属するヘルスケア事業開発部では、サービス開始から十数年となる電話カウンセリングサービスや電話占いサービスの運営を行っており、マーケティング・集客を担当している。
加えて新規事業の創出もミッションの一つである。新規事業の創出は本部署内に限らず、同社全体及び関連会社においても活発に行われており、社員による新規事業立案会議も開催され実際に事業化されるなど、既存サービスの強化に留まらず力を入れているものだという。

その中で立案されたのがオンラインフィットネスサービス「fimot」。本サービスはオンラインでプロのインストラクターによるライブレッスンが受けることができ、気軽にフィットネスが楽しめるものである。

事業領域の拡大の足掛かりとなる新規サービスの立ち上げ

本サービスが立ち上がった経緯としては二点。

一つは昨今の健康ニーズへの高まり。新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け家で過ごす時間が増え、慢性的な運動不足になっており、運動やトレーニングへの興味関心が高まっていることがある。

もう一つは、事業領域の拡大。これまでの同社のヘルスケア領域のサービスはお悩み相談をはじめメンタルケアの領域が中心だった。フィジカルケアの領域への事業展開を目指すにあたり、足掛かりの一つとして立ち上がったのが本サービスである。

DimageShare Inc All rights reserved.

ただシステムを開発するのではなく
ビジネスパートナーとしての視点を持つこと

本サービスのシステム開発は、既存サービスの安定運用やサービスリリースまでのスケジュール感を考慮し社外リソースの活用を決定。過去のお取引により信頼関係が構築できていたことから弊社へご相談いただいたが、当時弊社に期待していたことは、「サービスへの伴走」と「わかりやすいアウトプット」にあった。

開発会社とはいえ同社の要望通りに開発さえすれば良い、というわけではなく、同社と同じ熱量でサービスと向き合った上で同社の要望を汲み取りあるべきシステムを考える、という姿勢が求められた。

「サービスの設計にあたり一緒にこういうものを創っていこうと、しっかりと伴走していただけるかを期待していました。」

またアウトプットについては、将来的に内製化を視野に入れていたことから、同社内でスムーズに運用を巻き取りその後のサービス展開につなげるべく、誰が見ても開発内容が明白になるようドキュメントとして残すことが必須であった。

弊社への評価と新たな期待

同社と同等のビジネス感覚を持ちアウトプットすること、同社から期待されていたことに弊社は応えることができたのか伺った。

要件定義では、同社内で検討した要件を元に弊社でシステムの開発要件をまとめたが、「まとめていただいたものは的を射たものになっていました。細かい部分に関して弊社内でまとめきれなかったものをフォローしていただいた部分もあったため、担当者の方には本当に頑張っていただいたなと思います」と満足いただけた。

また、開発手法や開発内容について残したドキュメントについても高く評価いただけた。

「新規サービスの開発はアジャイル型で開発を行うこともありますが、走りながら仕様をまとめていくことが多いんです。場合によっては仕様の詳細を残しきれないこともあります。今回はウォーターフォール型での開発手法がはまり、システムの仕組みがどんな人でもわかるようにドキュメンテーションを残せたのでとてもよかったです。」

今回の開発手法は開発工程を区切り上から順番に進めていくウォーターフォール型の開発を採用している。通常、新規サービスの開発はサービスリリースを重視し仕様を適宜変更しながら進めることが多く、工程ごとに厳重に進めるウォーターフォール型の開発を採用することは難しい。

しかし弊社は、自社グループ内で開発体制を整えること、一次請けにこだわり顧客と一緒にビジネスゴールを目的に掲げ開発を進めるという価値観を重要視していることから、ウォーターフォール型の開発であるものの仕様変更などに柔軟な対応が行うことができるため、いわばアジャイル的な対応が可能である。
そのため、サービスリリースを重視しつつも、後の内製化への移行がスムーズに進められるような詳細なドキュメントを残すことに成功した。

実際のシステム開発では新しい気づきもあったという。開発においては弊社のグループ企業でありオフショア開発の拠点である DIMAGE SHARE VIETNAM CO.,LTD も参画したが、武石様にとっては初めてのオフショア開発。感想を伺ったところ、「ベトナムオフィスのメンバーとのやり取りは想像よりスムーズ」とのことだ。ベトナムオフィスのメンバーとも直接やり取りをした上で意思疎通が取れたようで、オフショア開発という手法自体への新しい発見があったことが印象に残ったとのことだ。
一般的なオフショア開発はコミュニケーションのロスが発生しやすく手戻りの多さがネックとなるが、弊社のベトナムオフィスにも前述の弊社の価値観が浸透しておりアウトプットに表れていることからこのような評価が得られたと考えられる。

本プロジェクト全体を通して、要件定義から実際の開発、サービスリリースと一貫して同社の期待通りに進んだことに評価をいただくことができた。
弊社をビジネスパートナーとして認識していただいており、特にリリース後の運用に関しては、サービス利用者の動向を把握しよりサービス力拡大の視点から意見を提示してほしいという要望もいただいた。今後もビジネスパートナーとして期待に添えるよう邁進していきたい。

会社名	エキサイト株式会社
URL	https://info.excite.co.jp/corp.html
事業	スキルシェア関連事業 ブロードバンド事業 インキュベーション事業

DimageShare Inc All rights reserved.

04 新規事業立ち上げの PMO 支援

プロジェクトの立て直しのみならず関係者の意識改革にも貢献

クラウド自動仕訳ソフト「SCARU」を開発・運営している株式会社スキャる様。SCARU とは、通帳や領収書などの画像データをアップロードすると自動で仕訳を行い、会計事務所や企業の経理部門における仕訳業務の効率化に貢献するソフトだ。
本ソフトの開発において、プロジェクト支援という形で弊社ディマージシェアが携わった。

INTERVIEWEE

SCARU　株式会社スキャる

代表取締役
上野 裕史様

取締役
長與 和之様

BPO 事業から IT サービス事業への ビジネスモデルの転換

平成 20 年の設立当初は、会計事務所といった顧客からレシートや請求書などを受領後、スタッフが会計ソフトに入力、エクスポートしたデータを納品する「記帳代行サービス」を営んでいた。

事業拡大を目指すにあたり肝となったのがスタッフの増員だったが、会計の知識を持つ人材は市場価値が高く確保が難しい。そのような課題もあり、労働集約型の事業形態では事業成長に限界があると考え、スタッフの仕訳業務をシステム化、つまり自社システムの開発によりビジネスモデルの転換を図った。

初めてのシステム開発に苦心する日々

自社システムの開発を決定したものの、当時社内にはエンジニアが一人もおらず、「システムを発注する」ことそのものが初めての試み。開発に必要なプロセスなども想像がつかない中、当時手を挙げたシステム開発会社に任せることにした。ところが、要望通りのものが出来上がらず、進捗報告を受けてもピンとこない。雲行きは怪しくなるばかり。

「我々は事業企画をする立場であるため、システムに必要な機能や性能といった要件にまで落とし込んで伝える、開発会社側の作業内容について状況を把握する、といったことができていなかったのだと思います」と代表の上野氏は当時を振り返る。

しかしそれ以上に問題があったのは開発会社との「目線のギャップ」だという。「当社は“このシステムでサービス・ビジネスとして成り立つのか”という目線であるのに対し、開発会社は“言われた機能を実装できているか・システムとして機能するか”というものだったのではないかと思います。」

開発会社との心理的距離が遠くなっていた状況を変えるべく弊社にご相談いただいた。

DimageShare Inc All rights reserved.

「ただシステムを作るのではなく、共に新しい事業を立ち上げ成功につなげる」会社は違えど同じ目線を持ちプロジェクトに取り組むことが重要

弊社営業担当との初回の打ち合わせは衝撃だったという。
「構想や開発状況などお伝えしたら、このままだと事業開始自体が厳しい、とキッパリ言われてしまいましたね。こちらが要望しているシステムをただ開発するのではなく、事業開始やその後の運営までも見越した上で考えてくださることに驚くとともに好感を持ちました。」

その後、スキャる様・開発会社様・弊社エンジニアの 3 者でのプロジェクトが始動。これまでの状況を精査し、スキャる様の要望をシステム要件に落とし込みタスク化、そのタスクの優先順位を付け開発のスケジュールを調整した。
そのような目に見えるプロジェクトの立て直し以上に評価いただいたのは、立場に関わらず目線を合わせることの重要性を体現したことにより
スキャる様のプロジェクトに対する意識を変えたことだった。

印象的な話として挙げていただいたのが、作業スペースにホワイトボードを設置した時のこと。弊社から提案の上設置いただき、そこにスケジュールや重要なポイントなどをスキャる様・開発会社様にもご協力いただき記載していった。

プロジェクト支援を任された弊社としては、本プロジェクトが上手く進んでいなかったのはスキャる様・開発会社様の目指すところにギャップがあったことが原因であると認識していた。そのため、課題や展望など把握すべき情報をすぐ確認できるような状態にしておくことで、立場関係なく全員で共通認識を持てるようにした。

「共に SCARU 事業を立ち上げ成功に導く、そのためのシステムを開発する」という 3 社で共通した目線を持つことを大事にしたかったのだ。また、「事業を共に創る」という高い視座を持つだけでなく、そのために顧客事業を理解する努力を怠らないという弊社の姿勢についても高く評価いただけている。

「依頼はしていないものの、実際の業務を想定してシステムを使ってみて、使いにくさに気づけば意見をくれましたし、”競合と比べて SCARU はこれで大丈夫なんですか?”なんて言われたこともありましたね。
客の事業継続・発展まで目線を高く持たれているからこそ、顧客事業を理解しようとする熱意があり、当社や開発会社も襟を正される思いでした。」

「営業の方だけでなくエンジニアの方もこんなにも顧客の事業に寄り添う・気にかけるというのはなかなか珍しいですよね。これがディマージシェアさんに根付いている文化なんだなと感じます。」

ノウハウだけでなく精神的な資産も根付いている

弊社や開発会社様との契約が終了して時間は経つが、システム開発のノウハウはもちろんのこと、プロジェクト推進におけるスタンスといった精神的な資産はいまだに根付いているという。

現在 SCARU の開発に携わるメンバーとは、事業をともに創る仲間としてプロジェクトに向き合ってもらえるよう関係構築をしているとのことで、弊社の開発スタンスを引き続き大事にしていただいているようだ。

スキャる様のように、何か新しい事業を起こして社会貢献をしたい、けれど、それを実現するために必要なシステムをどう作ったらいいのかわからない、という事業家にとって、弊社のような価値観をもつシステム開発会社を選ぶことは重要だと語る。

「ただシステムを作るだけでなく、事業を理解してくれてその後の継続や発展まで考慮してくれる、そんな寄り添ってくれる開発会社と出会えれば、事業計画を諦めることがなくなりますよね。
ディマージシェアさんがプロジェクト支援という立場で参画してくださらなかったら、今当社はどうなっていたかわかりません。」

ディマージシェア担当者からのコメント

「事業を共に創る」というのはディマージシェアの価値観としてとても大事にしていることなので、それに共感いただけて、今も大事にしてくださっているのはとても嬉しく思います。

スキャる様が苦心されたように、ビジネス構想に対して、それを実現するためのシステム要件を過不足なく列挙すること、そしてそれらを優先順位付けしていくことはシステム開発の知見が必要なのはもちろんですが、
『事業を共に作る』という価値観があってこそ真に可能になるものだと考えているので、今後も大事にしていきたいと思います。

SCARU

会社名	株式会社スキャる
URL	https://scaru.jp
事業	クラウド仕訳ソフト「SCARU（スキャル）の」開発・運営

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 05

事業拡大の土台作りとして サービスプラットフォームの大型リニューアル

新規顧客獲得・顧客単価の増加に貢献

家庭では難しいエアコンの分解洗浄や、水回りの頑固な汚れをプロの技術と専門の器材で清掃するハウスクリーニングサービス「おそうじ本舗」。本サービスの Web サイトのリニューアル及び保守開発を弊社が担当している。このインタビューでは、リニューアル当時、顧客・問い合わせ獲得などマーケティング領域を統括していた堀川氏、そして現在、顧客体験の向上やフランチャイズ加盟店の支援を統括する会田氏にお話を伺った。

リニューアルしたことにより、非常に施策が打ちやすくなりました。
ビジネスに大きく貢献する仕組みになったと思います。

INTERVIEWEE

HITOWA GROUP HITOWA ライフパートナー 株式会社

マーケティング部
次長
堀川 貴満様

DX 推進部 CX 推進課
課長
会田 哲史様

よりサービスを拡大していくための大型リニューアル

「おそうじ本舗」とは全国 47 都道府県で展開しているハウスクリーニングサービスである。
全国各地に抱える 1701（2021 年 9 月現在）のフランチャイズ店舗を通してクリーニングサービスを提供している。オフィスや店舗の清掃も対応しているため、個人に限らず法人も利用可能だ。サービスを利用したい顧客の窓口となるのがおそうじ本舗のサービスサイト。サイト上にはメニューや料金などのサービス案内があり、利用者は希望するクリーニングメニューを選択し見積もり依頼・申込をすることができる。

このサービスサイトのリニューアルを弊社で担当したが、リニューアル当時の課題はどのようなものがあったのだろうか。

元々このサービスサイトは同社内のエンジニアが開発したものだった。サイト構造が属人的になっており、保守や必要な改修を行うにあたり不便な部分が多かったという。本サービスは個人・法人問わず幅広いユーザーを対象としており、夏前のエアコン清掃や年末の大掃除など、季節要因で需要は大きく変わる。このように様々なユーザーの様々な需要に応えるために、絶えずマーケティング施策を打つ必要がある。
そのため、更なる顧客獲得・顧客単価の上昇によりサービス拡大を目指していきたい同社にとって、サービスサイトの改修が不便な状態は見過ごせないものだった。複雑になってしまっている状態を整理して施策を打ちやすくすることで、より事業収益拡大につなげたい、ということがリニューアルを決定した理由である。

DimageShare Inc All rights reserved.

リニューアル検討時、サービスの課題として明確に見えていたものが「集客」。サービス利用希望者の窓口である本サイトへの流入経路は6割ほどが自然検索を占める。サービス拡大を図るにあたり集客力の強化、つまり、自然検索からの流入数の拡大は重要な鍵となっていた。そのため、SEOを念頭に置いたサイトリニューアルを検討した。

サイトリニューアル後の変化

SEO に知見のある堀川氏や Web 運用に知見のある会田氏、また同社のシステム担当者と、弊社の開発メンバーでプロジェクトチームが立ち上がり、要件定義から着手。サービスメニューの詳細情報や注文履歴をはじめとした顧客情報などを同社の基幹システムで管理しているため、情報の呼び出しにあたり基幹システムとの連携も対応した。

「要件定義から画面設計・デザイン構築・テストまで一気通貫してでき、大きなリスクを感じることなくプロジェクトを進めることができました。」と会田氏は振り返る。リニューアル後の集客面での変化を伺ったところ、自然検索経由での流入が増加したとのこと。特に地方における顧客獲得が増加し、全国にフランチャイズ店を抱える同社にとっては嬉しい結果となった。

また、サイト構造を整理したことにより、クーポン発行など新たな施策を実施する際にサイト改修がしやすくなったことも大きな変化だという。

「非常に施策が打ちやすくなりました。サービス拡大において我々がやりたいと思っていたことに近づけるようになったのでビジネスに大きく貢献する仕組みになったと思います。打ち手も増え結果として顧客単価も上がってきています。」

同社においておそうじ本舗はメイン事業であり収益や運営共に安定的なサービスだが、だからこそ新しい挑戦をし続けたいという思いがある。リニューアル前はシステム側が整理されていないため新しい施策を打とうにも実現が難しいことがあったようだが、リニューアルをしたことにより立案した施策にすぐ着手できるようになったことはサービス拡大に大きな影響を与えた。

サービスに対する思いを汲み取る姿勢へ高評価

リニューアルやその後の保守開発について、弊社の対応の評価を伺った。

「他社様とやり取りをする機会もありますが御社はやりとりがスムーズで非常にやりやすく、我々が大きなリスクを感じることなくリニューアル当日を迎えることができました。」と会田氏。

また堀川氏からは、「我々はシステムに精通しているわけではないのでカジュアルに”こういうことができないか”と依頼するのですが、CVR を0.1%でも上げるために何とかしたいという我々の思いを汲み取って、柔軟に対応していただいています。」とビジネスに寄り添い要望を叶える弊社の姿勢を高く評価いただいた。

今後弊社に期待すること

今後の展望について伺うと、「お客様とのコミュニケーションにおいてどのようなメッセージを伝えていくか、試行錯誤を繰り返しているところです。」とのこと。顧客体験の向上及びサービス力拡大を目指す新たな取り組みとして現在も複数のプロジェクトが立ち上がっている。

「なかなかタイトなスケジュール感で難しそうなプロジェクトになりそうなのですが、御社はきっと柔軟に対応していただけるのだろうなと思います。」とプロジェクトを担当する会田氏は期待を寄せる。

現在計画中のプロジェクトに限らず、パートナーとして弊社に期待することとして堀川氏は以下のように述べた。

「ハウスクリーニング業界内で我々のように IT 分野に投資している会社はここ数年増えてきています。そのような状況の中では我々のサービスの価値をお客様にさらに伝えていかなければなりません。そのためにも今回のサイトリニューアルのように我々の運用体制自体の DX 推進を図り、業界内で突き抜けたいと思っています。最新のテクノロジー情報含め、これまで以上に多方面で提案いただけると嬉しいです。」

サイトリニューアル以降、サービス力拡大のために様々な取り組みをされる同社に遅れをとることなくシステムのパートナーとして共にサービスを創れるよう、今後も邁進したい。

会社名	HITOWA ライフパートナー株式会社
URL	https://www.hitowa.com/life-partner/
事業	フランチャイズチェーン事業

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 06

新たな市場を創出する BtoB マッチングサービスの構築
顧客の事業・業務への深い理解と心理的距離の近い関係構築を高く評価

新規サービスとして立ち上がった BtoB 特化型のマッチングプラットフォーム「楽ラクーン」。
本インタビューでは、サービス事業部の部長を務める増子氏と同事業部にて主にサービスの利用者へ請求業務を担当する津田氏、システムの担当としてサービスを支える馬氏に話を伺った。

事業課題や会社の課題を多方面からご理解いただき、
距離感も近くやりやすいです。

INTERVIEWEE

HITOWA GROUP HITOWA ライフパートナー 株式会社

マーケットプレイス事業部
部長
増子 勇樹様

マーケットプレイス事業部
津田 梨乃様

DX 推進部
UX 推進課
馬 丞様

BtoB 特化型”くらし”のマッチングサイト「楽ラクーン」

本サービスはクリーニングサービス事業者と依頼者となる物件を管理する企業とをつなげるものである。サービス事業者は本サービスに事業者登録をすることで、営業活動の手間を削減しつつ安定的に案件を確保することができ、依頼者は業者選定の手間を削減することができる。本サービスの立ち上げにあたり弊社が構想から携わった。

売上拡大と事業理念の実現のためのサービス立ち上げ

同社が本サービスを立ち上げた理由は大きく二つある。

一つは繁忙期に予約がいっぱいでサービス提供できなかった案件を収益化できる新しい仕組みを作り事業売上の拡大を目指したいということ。同社のメインサービスであるハウスクリーニングサービス「おそうじ本舗」では、特に年末などの繁忙期に、依頼数に対してサービス提供が追い付かず、案件があふれてしまうことが多くあったという。
こういった案件を取りこぼしたままにするのではなく、収益化できる仕組みを新しく作ることで新たなキャッシュポイントを作りたいということが大きな理由である。そしてもう一つは、事業理念の実現に寄与するということ。

同社は事業理念として「生活支援アドバイザー」というものを掲げている。「おそうじ本舗」でカバーする「ハウスクリーニング」という領域に捕らわれず、人々の暮らし全体を支援するため、ゆくゆくはハウスクリーニング以外の領域での BtoB マッチングも視野に入れ、事業領域の拡大を目指す土台として本サービスを構想した。

DimageShare Inc All rights reserved.

取引先の売り上げ拡大に貢献、着実な成果が出始めている

2020 年 9 月にサービスをリリース。ハウスクリーニングにおける BtoB のマッチングサービスの市場は未知数とのことで、「システム開発により仕組みはできましたが腰を据えて運営する必要があります。」と増子氏は語る。ただこの仕組みの価値に賛同するプレイヤーも増えはじめているとのことで、これから同社の事業売上の新たな柱として期待できるサービスである。

本サービスへ事業者登録をしているハウスクリーニングサービス事業者単位で見ると、多大な売上拡大に貢献しているようだ。
「本サービスを利用する事業者様の中には売上が 5 倍ほどになったケースもあります。弊社担当者が引き継ぎで変わるときに、多大な売上拡大に貢献したということで表彰状をいただいたこともありましたね。先方からするとそれくらい成果が出ていると認識いただいているのだと思いますし、感謝の声も届いています。」

今後の展望と期待すること

今後の展望として増子氏は、本サービス立ち上げ当初からの要望である「領域の拡大」を掲げた。「サービスのカテゴリーを増やしてサービスを充実させていくこと、充実させたカテゴリーでの競合と差別化していくこと、この二つが重要になってくると思います。」

これから更にサービス領域を拡大させていくなかで、サーバー増強などサービス成長に応じたシステムパフォーマンスの向上への期待は勿論だが、より密接な関係性の構築も弊社への期待事項としていただいた。
「我々が何を考えてこうなっているのか、今後更に先回りしていただけると話が早く進むのでよりやりやすくなると思います。」増子氏の期待にあるように、同社の事業・業務の理解をより深め、引き続きサービス拡大を伴走して支援していきたい。

会社名 HITOWA ライフパートナー株式会社
URL https://www.hitowa.com/life-partner/
事業 フランチャイズチェーン事業

弊社への評価

日頃の弊社対応についての評価を伺った。
サービスのシステム担当として、増子氏・津田氏のようなサービス運営側とシステム開発を担当する弊社とをつなぐ馬氏によると「要件定義をしっかりとやっていただいたこともあり、スケジュール通りにスムーズに進み、問題無くリリースまで至りました。」とのことだ。

今回のような新しいサービスの構築においては要件が決まりきらなかったりリスケジュールが多く発生したりと、何かと上手く進まないことも多いが、特に大きな不安を与えることなくリリースまで至ることができたようだ。時系列としては本サービスの構想開始が先だが、前回の「おそうじ本舗」サイトリニューアルプロジェクトを経たことで同社の事業や業務への理解度が高まったことも背景にある。

「事業課題や会社の課題を多方面からご理解いただき、詳細を説明せずとも皆さんわかってくださいます。距離感も近くやりやすいです。」と増子氏は評価する。ベンダーと発注者という関係性ではあるが、心理的距離が近く、事業課題はじめ多方面な相談・意見交換ができる関係性であることが窺える。

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 07

金融業界特化の計測ツール構築

事業生産性の向上を目指して日々カスタマイズに取り組む

Web 広告をはじめとしたマーケティング支援を行っている株式会社オプト様、同社が提供しているさまざまなサービスのうち、アフィリエイト広告計測ツールである「Performance First」の開発・運用を弊社が行っている。
弊社の対応についてアフィリエイト戦略部の柴田様・中野様にお話を聞いた。

”弊社の要望を大変深く理解してくださり、
柔軟かつ、スピード感を持って
対応してくださっています。”

インタビューに登場するツール「Performance First」および「ONE's Data」について

オプト様が提供される「Performance First」（以下 P1）は、メガバンクやネットバンクなど、大手金融案件に特化したアフィリエイト計測ツールです。
本ツールを活用したアフィリエイト運用の特徴は、広告主や媒体と直接取引することで広告主に対してはコストカット、媒体に対しては報酬の最大還元を実現する点にあります。また、オプト様が提供する、統合データ活用プラットフォーム「ONE' s Data」をはじめとし、外部ツールとの連携も柔軟に対応可能であり、アフィリエイト運用における効果の拡大に貢献します。

PERFORMANCE FIRST

ONE's Data

INTERVIEWEE

opt 株式会社オプト

アフィリエイト戦略部
部長
柴田 誠司様

アフィリエイト戦略部
中野 美保代様

事業生産性の向上を目指しカスタマイズを実施

― 所属されている「アフィリエイト戦略部」について教えてください。

アフィリエイト戦略部は P1 をはじめとした、アフィリエイト運用サービスを提供する部署で、様々な機能を持ち合わせています。

提携している媒体社様をコンサルティングするチームや、広告主様の広告ガイドラインに沿った表記がされているか、掲載面をパトロールするチームもあります。その中で我々はオプト内のアフィリエイトプロモーションの最大化とアフィリエイトにおける業務効率化を推進するチームとして P1 に携わっています。

DimageShare Inc All rights reserved.

— P1 にはこれまで様々なカスタマイズを施しています。
カスタマイズをするにあたりどのような点を重要視されていますか？

特に重要視しているのは広告運用やコンサルティング提案など、広告主様との向き合いに対する時間を創出し、広告主様とビジネスパートナーとして広告主様に新しい付加価値を提供することです。そのため、事業の生産性向上は必要不可欠と考えております。本ツールに関する生産性向上の観点で、備えるべき機能・改善すべき機能を検討し、カスタマイズを御社に依頼しています。

要望を汲み取り柔軟に対応

— admage® のカスタマイズ性や弊社対応は貴社ご要望に叶っているでしょうか？率直なご感想をお願いいたします。

弊社の要望を大変深く理解してくださり、柔軟かつ、スピード感を持って対応してくださっています。
カスタマイズをご相談する際には弊社内で具体的に要件化できている場合もあれば、要望だけお伝えする場合もあります。特に後者の場合、「こういう機能にしたらどうでしょうか」と案をいただくこともあり、とても助かっています。自分たちだけでは気が付けない利用者目線に立った UI のご提案などをいただけることもあるのでありがたいです。

強いて今後の課題を言うなら“情報の蓄積”ですね。
担当者同士長いお付き合いになりますが、ツール構築当時まで振り返ると担当者の入れ替わりもあります。過去のカスタマイズ内容やその意図などお互いに調査が必要になるケースもあるので、今後何かあったときに早く対応ができるように双方で情報をこれまで以上に蓄積していけたらと思っています。

サービス運営におけるパートナーとして業界の発展につながる取り組みも期待

— P1 の展望やそれに対して弊社に期待することをお聞かせください。

アフィリエイト戦略部では P1 関連サービス以外にも運営しているサービスがありますが、P1 はとても提供価値のあるツールだと考えています。冒頭にご紹介いたしました「ONE's Data」など弊社の他プロダクトとのアセットを活かしながら、ご利用頂いているお客様に対し、新たな付加価値を提供していきたいと考えております。

カスタマイズにおいて直近重視している“生産性向上”にはゴールが無いのではないかと思っています。本当に必要な作業なのか、もっと自動化できる部分はないか、そういった観点で突き詰めて考えていくと、業界的にも当たり前となっている業務自体を無くすこともできるかもしれません。また、弊社サービスをよりブラッシュアップして業界内のアドバンテージを取っていくためにも、P1 の改善余地はまだあります。

加えて、広告業界は ITP や Cookie など計測環境における変化が著しいので、その変化にいかにフレキシブルに対応していくかも大事になってきます。今後も消費者のプライバシー保護の観点のもと、安定的にしっかりと計測ができる環境を整えていきたいですね。
以上を踏まえると P1 は道半ばでやりたいことはまだまだたくさんあります。今も十分ご支援いただいていますが、今後も御社の知見を活かしながら柔軟にご対応いただけるとありがたいです。

また今後はよりアフィリエイト業界の発展につながるような取り組みができたらとも思っています。サービス運営のパートナーとして関係構築ができているからこそ、本サービスが今に至ると思っているのですが、様々な広告システムの開発に携わる御社ならではの視点で P1 をより良くしていくためのご意見を更に伺えることを期待しています。
これからもパートナーとして伴走していただきたいと思っています。

— 貴重な話をお聞かせいただき、ありがとうございました！

取材担当者からのコメント

ビジネスや業務を進めるにあたりボトルネックになっている部分や展望など具体的に情報共有をしていただき、ツールをどう改良できるか当社からも積極的に提案しながらカスタマイズを進めています。
弊社は admage®を通して様々な広告ビジネスの開発・運営に携わっているためその知見を活かしつつ、サービス運営のパートナーとして伴走し続けられるよう、今後もより一層努力してまいります。

会社名	株式会社オプト
URL	https://www.opt.ne.jp/
事業	マーケティング事業

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 08

建設業から IT サービス会社への事業転換

建設会社だからこそできた、ユーザーに支持される ERP パッケージ

関東エリアを中心に総合建設業を営む山上建設様。
建設業界特有の課題を IT で解決する同社の一大プロジェクトである、建設業界向け ERP パッケージ「ALL SHARE」の開発にディマージシェアが携わっている。今回は同社代表取締役社長の山上氏にお話を伺った。

”同じ悩みやトラブルを抱える工事会社さん、
これから抱えるであろう工事会社さんを
ITの力で支えたいんです。”

インタビューに登場する「ERP (Enterprise Resources Planning) 」とは

ERP（Enterprise Resources Planning）とは、企業の持つ資源（総務、会計、人事、生産、在庫、購買、物流、販売）を最大限に活用し効率的な経営を目指す経営手法のことを指し、これを実現するための業務横断型ソフトウェアを「ERP パッケージ」や「ERP システム」と呼びます。
本インタビューでは、株式会社山上建設が提供する建設業向け ERP パッケージ『ALL SHARE』の企画・開発から、今後の展望までについてお伺いしています。

ALL SHARE

INTERVIEWEE

株式会社 山上建設　株式会社山上建設

代表取締役社長
山上 卓也様

建設業界向け ERP パッケージ「ALL SHARE」

施工管理を中心とした総合建設業を営む株式会社山上建設は、建設業界向けの ERP パッケージ「ALL SHARE」を提供する IT サービス会社の一面も持っている。
ALL SHARE は建設業界に特化した、採算管理や利益構造の見える化、業務の効率化を手助けするシステムである。工事案件一つ一つの粗利や入金・支払額などを自動計算し、全社的な経営状況を簡単に把握することができる。また、従来 Excel で作成し、紙で管理している見積書や注文書・請求書など各種帳票の作成・管理をシステム上で完結させる。さらには、利用各社が過去に作成した見積書を基に、従来ブラックボックスになっている工事原価の平均値を算出する機能も搭載している。

DimageShare Inc All rights reserved.

山上建設自身が抱えていた２つの悩み

総合建設業を営む同社がなぜ ERP パッケージを開発したのか。その背景には同社が抱えていたある二つの悩みがあった。「売上拡大が難しい」ことと「利益が上がらない」ということである。

「売上拡大の難しさ」

まずひとつ目の「売上拡大の難しさ」は、扱う「工種」を広げることのハードルの高さに起因しているという。
建設業界は、屋根工事や電気工事など 29 もの工種に分かれており、会社ごとにそれぞれ得意とする領域を持っている。売上の拡大を目指すには、単一工種だけでなく複数工種への参入が重要である。山上建設は足場工事会社として開業し、現在では17工種まで事業を拡大しているが、ここに至るまでの道のりは険しく、多くの時間を要したという。

「売上拡大のために工種を拡大しようというのはどの建設会社さんも考えることなのですが、各工種の工事原価はブラックボックスになっていて他工種への参入ハードルが高いんです。これって業界全体で見るともったいないなと思ったんですよね。」

建設業界は多重下請構造であり、他業界に比べ原価が非開示になりがちである。これが他工種への参入障壁となっているのだ。

「売上拡大の難しさ」

ふたつ目の悩みである「利益が上がらない」という問題には、根深い要因があった。山上氏は「一つ一つの工事案件、ひいては会社全体の利益構造を把握できていない『どんぶり勘定』が原因で、経営におけるボトルネックがわかっていなかった」と当時を振り返る。

資材費や人件費など売上入金前の先行出費が多い建設業界で事業を安定して運営するには、自社の利益構造を理解し、運転資金がどの程度あるかを常に把握することが重要である。しかし現実には、こうした経営に関わる情報を把握できずに、赤字に陥る建設会社は少なくない。山上建設でも取引先の未払いといった金銭トラブルが発生していた。

また同社は、売上規模が 1.5 億円ほどに至るまで会社が成長するとそれまで順調に拡大してきた売上が頭打ちになり、利益率を改善する必要に迫られることに気づいた。「とにかく案件数をこなして売上を上げる」ことに、「利益率を改善したい」「業務効率化をはかりたい」という利益構造に関する課題が加わるのだ。

ただし、利益構造の把握は容易ではない。その理由は大きく 2 つある。ひとつは業界特有の低い採算意識だ。案件単位・企業全体の原価や利益の内訳を把握することに対する意識が、業界全体で高くない傾向にある。口約束の受発注や原価・利益を計算せずに仕事を引き受けるケースも多く、気づいたら資金繰りが厳しくなっていた…ということも珍しくない。

ふたつ目は紙での情報管理の多さだ。建設業界では、見積書や発注書をはじめとした契約書類が多いにも関わらず、各種帳票の作成・管理を電子化している企業は少ない。原価や利益を把握しようにも、一つずつ書類を探し参照するには時間がかかり、業務の負荷は想像以上に大きい。

ERP パッケージを建設会社が開発する意味

「弊社のような悩みやトラブルを抱えている会社さんやこれから抱えるであろう会社さんってたくさんいるんじゃないかと思ったんです。」

令和 4 年の国土交通省発表の調査※1によれば、建設業界は 9 割以上が中小企業だという。山上建設のように、事業拡大のための他工種参入に苦労していたり、利益構造の改善に現在頭を抱えたりしている企業、あるいは今後これら問題が顕在化してくると予測される企業は数えきれない。この問題を解決することは、今後の建設業界の盛り上がりにもつながるはずだ。

そこで山上建設が構想したのは「売上拡大のための他工種への参入」と「利益構造の把握」を実現するための、全ての建設工種における工事案件の受発注から入金・支払いまでの業務を一貫して管理する仕組みだ。つまり、見積書や請求書など各種帳票を作成することで工事案件ごとの原価・利益の情報を自動で収集し、会社全体の売上・利益を把握しやすくすることと、ユーザーが登録した工事原価を基に工種ごとの工事原価の基準値を割り出すことの 2 つを実現するシステムの開発である。

そこで山上建設が構想したのは「売上拡大のための他工種への参入」と「利益構造の把握」を実現するための、全ての建設工種における工事案件の受発注から入金・支払いまでの業務を一貫して管理する仕組みだ。つまり、見積書や請求書など各種帳票を作成することで工事案件ごとの原価・利益の情報を自動で収集し、会社全体の売上・利益を把握しやすくすることと、ユーザーが登録した工事原価を基に工種ごとの工事原価の基準値を割り出すことの 2 つを実現するシステムの開発である。

また問題の解決には、ただシステムを開発するのではなく、実際にユーザーが活用できるように工夫することも重要だ。世に建設業向けと謳うシステムは数多くあるものの、そもそもシステムに馴染みの無い建設会社にとっては導入すること自体のハードルが高い。導入できたとしても、こうしたシステムの中には実際の業務に馴染む作りになっていないものが多く、利活用まで至ることは難しい。そんな彼らが使えるシステムを作るためには、例えば、現場面積を入力するだけで、従来は工事費用の内訳が細かく作成に手間がかかっていた見積書を自動で作成できるようにしたり、その見積書をもとにワンクリックで注文書を発行できるようにしたり、直感的に様々な操作ができるような設計を考えぬくことが必要不可欠であった。

「建設業を営む弊社だからこそ、業務に馴染むシステムを作ることができ、導入後の利活用も担当者目線でサポートできる。競合他社と差別化できる自信がありました。」

※1「建設業許可業者数調査の結果について」国土交通省不動産・建設経済事務局建設業課
https://www.mlit.go.jp/report/press/content/001478910.pdf

DimageShare Inc All rights reserved.

同じ悩みを抱えている、そしてこれから抱えるであろう建設業界の人たちの力になりたい—。その強い想いから、「売上拡大のための他工種参入」「利益構造の把握」を支援するシステムを、当たり前に活用できる形で提供することを目指し、開発プロジェクトが始まった。このプロジェクトは同社にとって、事業転換への挑戦でもあった。

思うようにいかない社内開発

当初はシステム開発会社と組むのではなく、自社内ですべて開発しようと考えた。しかし同社にとってシステム開発は初めての試みだ。システム開発の進め方が全く分からない状態でのスタートで、思うようには進まなかった。代表の山上氏は「困っていることしかなかったです」と当時を振り返る。

「困りながらも開発をある程度進めてきたところで、我々がこれを作ってしまってはいけないな、というところにたどり着きました。」

システムは形になりつつあったが、サービスとして展開することを考えると、このまま自社開発を継続することは難しいという判断に至ったのだ。理想をシステムに落とし込むには技術や経験が足りないこと、リリースができたとしてもセキュリティ強化やバグの対応に追われることが目に見えていたことが理由だった。それから開発体制を強化するためにアウトソーシング先探しに舵を切った。

ディマージシェアとの出会いとプロジェクトのリスタート

様々なシステム開発会社に相談し、ぜひ開発したいという反応も多かった。しかし、ある交流会で出会った当社・ディマージシェアに対して、開発パートナーとしての好印象を抱いたという。

「ビジネスに伴走してもらう必要があるので、一緒に組んでいるところが想像できる会社さんがいいなと思っていました。そのイメージが一番持てたことが大きいです。」

交流会で当社は山上氏のビジネスプランやその背景にある想いを直接伺い、山上氏が本気で本業の建設業から全く異なる IT サービスのビジネスを立ち上げようとしている想いを強く感じた。

構想の実現に向けて様々な観点で懸念を当社から投げかけたが、システムの機能構成、リリース後のユーザーサポート、営業・マーケティングや収支計画など、山上氏は既にそれらについて熟考を重ねており、ほぼすべてに回答を持っていたのが印象的であった。

その想いに共感した当社として何か少しでも力になれればと思い、改めて時間をいただき、現状のシステムを見せていただきながら構想の詳細を伺った。そのようなやりとりの中で、当社が単にシステムの完成だけを考えているのではなく、ビジネスの成功まで考えて伴走しようとする姿勢を評価頂き、山上氏から相談を正式に受け、支援に至った。

支援開始後はまずは既に開発されているものの調査から着手した。調査により、機能面やセキュリティ面において、同社のビジネス構想の実現や今後の事業展開に柔軟に耐えられないという結果となった。そのため、要件定義まで遡って仕切り直すこととなった。

親身に課題に向き合う姿勢を評価

リリースまでの開発期間を振り返っての感想をいただくと、「大変でしたが一番印象に残っているのは、弊社とディマージシェアさん、異なる業界のプレイヤーであるからこその共通認識の形成ですね」とのこと。

システム開発において、発注者と開発者の目線合わせはシステムの完成度を左右する重要な要素だ。そのため山上建設には、要望の裏側にある本質的な目的を言語化し、当社に伝えていただく必要があった。システムはあくまでも手段であり、一つ一つの機能には、その実装によって解決したい課題があるはずだ。そうした背景までを言葉にできなければ、当社への適切なオーダーができない。一方で、当社は言語化された山上建設の要望を齟齬なく読み取ることが求められた。そのためには建設業界特有の商慣習や業務フローを理解することも必要だった。特にプロジェクトの開始当初は二社間での密なコミュニケーションを重ねた。

山上建設が一度社内でシステム開発を試みたからこそ共通認識の形成の重要性と難しさを理解していたのだろう。だからこそ同社の課題や要望を適切に読み取り、そして、確実にシステムに落とし込む当社の姿勢を高く評価いただいた。

「弊社の課題に親身になって一緒に考えてくれることがディマージシェアさんの強みだと思います。技術的な観点で見ればどの会社さんでも開発できたのかもしれませんが、実際の現場での使い勝手を意識した弊社のアイデアをどうシステムに反映するか、落としどころを一緒に考えてくれたのがありがたかったです。今後もシステムに対する要望はたくさん出てくるので、この姿勢は引き続きお願いしたいです。」

ユーザーの事業拡大に貢献するシステムに

リリース後のユーザーの反応については、好意的な意見が多く寄せられているとのことだ。「知りたかった情報を簡単に知ることができるようになった」「今まで集約できていなかった帳票が一元管理された」との声が届いていると山上氏は語る。

「ユーザーの皆様にシステムを育ててもらっているような感覚があります。」

DimageShare Inc All rights reserved.

システムに対する改善点をはじめとした要望も届いているようだ。システムに馴染みのない建設業界の人でもストレスなく使えることが大切である、そんな想いからシステム開発・販売で終わらずカスタマーサクセスチームを設置し導入後のフォローに力を入れている。このことからも高い利用率に繋がっているようだ。

また、ALL SHARE で解決したい課題の一つであった「他工種への参入障壁の高さ」についてユーザーの反応を伺うと、「全ユーザーのうち 9 割ほどが ALL SHARE で集計している工事原価を参考にして他工種の見積書の作成をしています。」とのこと。早速ユーザーの売上拡大に一役買っており、今後のユーザーの事業成長に期待が高まる。

今後の展望

サービスの提供が開始されたことで、実際の利用状況から、ユーザーとなる企業像や課題感、求められている機能がより鮮明に浮かび上がってきた。当初は想定していなかった新しい活用シーンも見えてきていて、システムの機能やユーザーのサポート体制のブラッシュアップを検討しているという。また ALL SHARE がもつデータを基に、将来的には ERP に留まらない多角的なサービスへの展開も視野に入れているとのことだ。

「一社一社の事業拡大により素晴らしい技術を持つ職人さんがより活躍できる、下請けから元請けになれる、そんな環境を作るお力添えができればと思っています。」

事業構想開始から約 3 年。当時の熱意はまだ衰えることを知らない。
今後の ALL SHARE の展開をファーストパートナーとして支えていきたい。

株式会社 山上建設

会社名	http://yamakamikensetsu.net/
URL	http://www.rccore.co.jp/
事業	総合建設業

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE

09 ビッグデータを駆使した行動データ分析ツールを開発

大量の行動データを集計するマーケティングツールを開発したい

お客様事業	マーケティングサービスの提供
開発期間	約4ヶ月
システム	行動データ分析ツール

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

特定業者向けのマーケティングツールとして、行動データを集計・分析しマーケティング活動を支援するツールの開発を構想。様々な行動データを集計して分析する必要があったため、ビッグデータを適切に処理し、レポートとして表示する仕組みが求められた。

ビッグデータの処理にあたり大規模データのローコスト処理を実現できる Amazon EMR（Amazon Elastic MapReduce）を採用。複数の接点から収集した膨大なデータを集計し、サードパーティのデータも含めて多面的に掛け合わせ、オンライ ンの行動データとオフラインの行動データを集計・レポーティングするプラットフォームを開発した。

▸ オンライン・オフライン問わずビッグデータを効率的に集計・レポート化

膨大なデータを集積・可視化

CASE

10 AI による SNS 分析の PoC
投稿内容から商品の利用シーンや反響を分析

商品が楽しまれているシーンの把握を通して新たなプロモーションを検討したい

お客様事業	飲料メーカー
開発期間	—
システム	SNS分析ツール

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

様々な飲料商品を開発・販売する顧客企業様。プロモーション設計や反響把握にあたり SNS の投稿内容の分析が有効だが、人力ではテキストベースでの分析のみとなり限界があるため、投稿画像も含めた分析ができないか検討していた。
商品に関する SNS の投稿内容について様々な観点で分析。まずは商品と共に写っている要素から商品の消費シーンの把握を行うため、AI を活用して投稿画像から特定の商品画像を抽出すること及び、分析精度向上のための学習にあたり AI を活用した。画像分析に限らずテキストの内容から、反響としてポジティブもしくはネガティブどちらの表現が多く使用されているか、反響度合の分析も実施。

また、インフルエンサーの選定時に役立つよう、商品に関する投稿をしたユーザーのフォロワー数や、ユーザーがフォローしている層を可視化。商品の利用場面や反響、これまでの分析では把握できなかった消費者の実態が把握でき、今後のより効果的なプロモーションの展開に貢献した。

▸ 様々な分析手法によりテキストだけでは把握できないSNSでの消費者心理を紐解く。
今後のより効果的なプロモーションの展開に貢献

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 11 外部システムとのデータ連携による駐車場入出庫アプリの開発
サービスの付加価値創出に貢献

アプリを開発したいが外部システムとの連携が困難

お客様事業	運搬システムの提供
開発期間	約2ヶ月
システム	アプリ

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

様々な施設へ駐車場システムや運搬システムを提供する企業様。タワーマンションなど居住用建物の駐車場を手掛けるにあたり、サービスの付加価値創出のため、駐車場利用者向けに混雑緩和・待ち時間短縮のために入出庫アプリの開発を検討。アプリ開発にあたり海外ベンダーの利用を予定していたが、外部システムとの連携等が困難であることが発覚し開発を依頼。

駐車場内の情報を蓄積している顧客企業様の内部システムやサードパーティ製のシステムなど、様々な外部システムとの連携をスムーズに対応した上でアプリを開発。本アプリ開発により顧客企業様のサービス付加価値創出に貢献。

▶ 外部システムとの連携によるアプリ開発によりサービス付加価値の創出に貢献

CASE 12 パフォーマンスの低い広告の判定をシステム化
広告運用改善の業務のリソース転換を実現し運用パフォーマンスの更なる向上に貢献

広告の運用状況の判定をシステム化したい

お客様事業	広告代理事業
開発期間	約3ヶ月
システム	広告運用精査システム

対応範囲

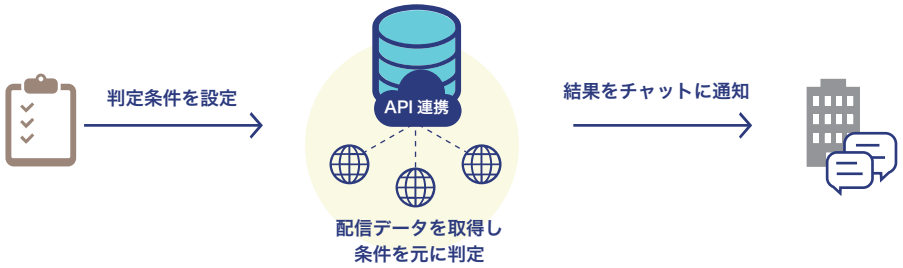
要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

様々な広告配信ネットワークを活用して取引先の広告運用を行う顧客企業様。広告主のビジネスに貢献するための取り組みの一つに「パフォーマンスの低い広告の改善・配信停止」がある。
広告のパフォーマンスは各広告指標の目標数値や予算の消化状況など様々な条件を元に判定しているが、取り扱う広告が大量かつ多様であり、各種広告配信ネットワークの管理画面を横断して作業を行う必要があるため、判定における業務の効率化が課題であった。

そのため広告のパフォーマンスの判定をシステム化。あらかじめパフォーマンスの判定条件や、低パフォーマンスと判定された広告へのアクション（「アラートをあげる」「配信停止する」など）をあらかじめ設定。各広告配信ネットワークとの API 連携により取得した広告データをシステムが自動で判定し指定のアクションを行う。

アラートをあげる場合、顧客企業様内で使用しているチャットツールを通じて担当者に直接通知を行う。機械的に判定が可能な業務をシステム化することにより、運用パフォーマンスの向上につながる他施策や売上拡大のための施策に労力を充てることができるようになった。

▶ パフォーマンスの低い広告の判定をシステム化
他業務へのリソース転換により代理店としての価値向上につなげる



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 13 サブスクリプション型動画配信サービスの広告効果測定ツールの開発
代理店としての価値向上・業務効率化につながる仕組みづくりに貢献

サブスクリプション型動画配信サービスの広告運用にあたり必要なシステムを開発してほしい

お客様事業	広告代理事業
開発期間	約3ヶ月
システム	広告配信システム

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

広告代理事業を営む顧客企業様。サブスクリプション型動画配信サービスの広告運用を行っており、そのための独自の広告配信・計測システムを提供した。
広告運用の目的である、広告経由での無料トライアル申し込みの獲得数を計測することはもちろん、トライアル期間終了後の有料会員への移行率・その後の継続率の計測も可能にしている。優良なユーザーを獲得できているか分析するためのこれらのデータにより、より高度な広告パフォーマンス改善や、広告主への充実したレポーティングができるようになった。

また、ファイル変換の仕組みを実装し業務効率化にも貢献した。
配信する広告はサービス内で配信されている番組情報と連動し定期的に広告の配信停止を行っている。この作業は迅速に行う必要があるが、大量かつ顧客企業にとって扱いづらいデータのファイル形式であった。
そこで、ツール管理画面上にて番組情報データを指定のファイル形式に変換しダウンロードができる仕組みを実装。配信番組情報データの取り扱いが容易になったことによって業務効率化につながった。

▶ サブスクリプション型動画配信サービスの広告効果計測ツールの開発
代理店としての価値向上・業務効率化につながる仕組みづくりに貢献

CASE 14 業界初、プロモーション動画の分析ツールの開発
レベニューシェア方式でサービス共創

新たな取り組みとして動画の視聴効果分析ツールを開発したい

お客様事業	広告代理事業
開発期間	約4ヶ月
システム	Webポータルサイト

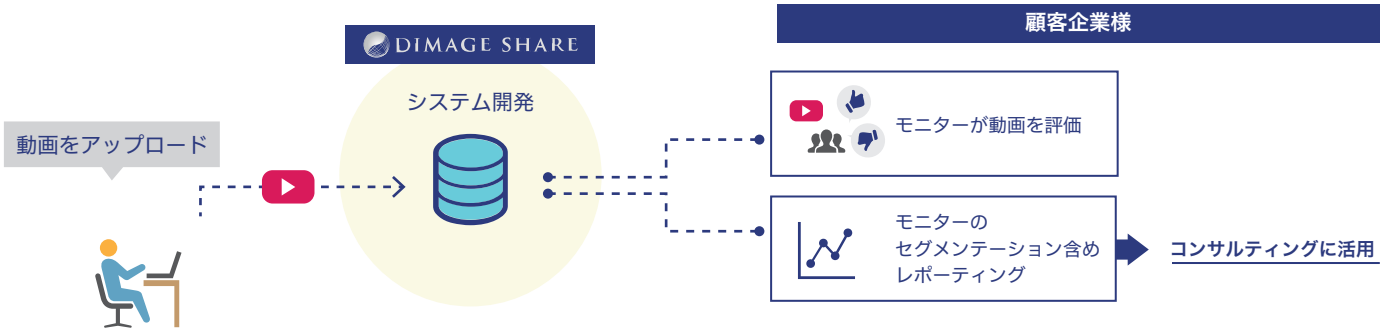
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

企業のデジタルマーケティング支援を行う顧客企業様。CM など動画を使ったプロモーションを行うクライアントに対して、自社で抱えるモニターに対して、動画の視聴効果の分析を行う新サービスを企画。

サービス立ち上げにあたり動画のアップロード及び動画の分析結果のレポーティングが可能なツールを開発。本取り組みはレベニュ―シェア型の契約方式を取っており、パートナーとして事業構想から携わる。

▶ 業界初の動画の分析を行うツールを開発、広告代理店としてのサービス領域の拡大に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 15 新しい事業収益の柱となる新アプリサービスの開発
新事業の創出に貢献

既存のメインサービスに代わる新規サービスを立ち上げたい

お客様事業	デジタルマーケティング事業
開発期間	約8ヶ月
システム	アプリ

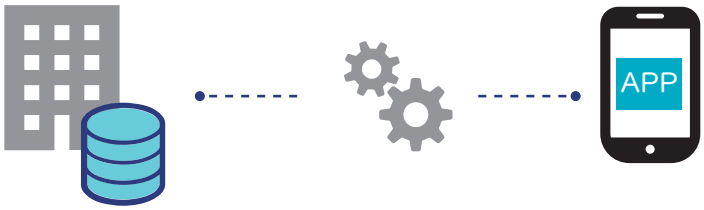
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

企業のデジタルマーケティング支援や様々な Web サービスを提供する顧客企業様。多岐にわたる運営サービスのうちメインとなるものがマッチングアプリサービスである。このメインサービスに代わる新たなサービス開発プロジェクトとして、既存サービスとは異なるコンセプトやターゲットを想定した新しいマッチングアプリサービスを企画した。

アプリの要件定義・設計から弊社が担当。アプリと顧客企業様内で管理しているデータベースとのシステム連携にあたり、API の開発も行った。リリース後の運用については、CtoC のサービスであるため使いやすい UI・魅力的なデザインの実現は必須であり、顧客企業様のデザイン担当チームと綿密にやり取りを行い、頻繁にバージョンアップを実施した。

▸ 新アプリサービス立ち上げを支援、新たな事業収益の創出に貢献



CASE 16 ライブ動画配信ツールの活用による新サービスの構築
新規ユーザーへのリーチにより事業売上向上に寄与

事業売上を阻害する課題を解決したい

お客様事業	メディア・コンテンツ事業
開発期間	約5ヶ月
システム	Webサービス

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

様々なエンタメサービスを運営する顧客企業様。昨今の新型コロナウイルスの蔓延により全社的な売上の縮小が大きな課題としてあった。サービス領域の一つに専門家によるカウンセリングがあり、提携するカウンセラーも対面でのサービス提供が難しいことがから売上縮小に課題を抱えており、これを新たな商機として新サービスを企画。オンラインでのカウンセリングサービスの立ち上げを検討した。

オンラインでカウンセラーと利用者をつなげるサービスのシステムを開発。ライブ動画配信ツールとの連携により、通常対面で行っていたカウンセリングをオンラインで実施できる仕組みを構築した。またシステム上では予約や決済等も可能である。本サービスの立ち上げにより、対面でのサービス提供が当たり前だった当時にはリーチが難しかった層も利用するようになり、サービス領域拡大及び事業売上の向上に寄与した。

▸ 新しい生活様式に対応した新サービスの構築を支援
新規ユーザー獲得によりサービス領域拡大・事業売上の向上に貢献

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 17 インターネット広告運用業務の DX ツールの開発
新規サービス構築により事業収益拡大に貢献

社内の広告運用ノウハウを活用して新規サービス開発を行いたい

お客様事業	デジタルマーケティング事業
開発期間	約5ヶ月
システム	インターネット広告運用ツール

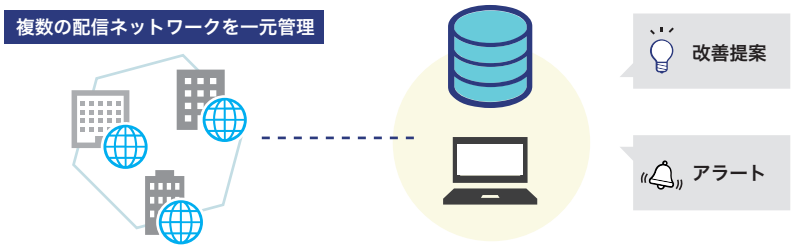
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

インターネット広告の運用をはじめとしたデジタルマーケティング支援を行う顧客企業様。
様々なクライアントの広告運用を支援する中で、レポーティング作業などに時間を取られ肝心な分析に時間がかけられないことや複数の広告媒体を利用している場合の管理コストが膨大なこと、運用が属人的となりノウハウが蓄積しづらいことなど、課題を多く抱えていることを発見した。クライアントの抱える課題を解決すべく、広告運用業務の自動化を叶えるツールを開発し販売する新サービスの立ち上げを企画した。

また、顧客企業様独自の運用ノウハウを元に、広告運用の改善提案を行う機能やアラート機能も実装。担当者の勘に頼りすぎず運用ノウハウを蓄積しやすい仕組みも整えた。導入社は業務の自動化・社内での運用ノウハウの蓄積が可能となり、顧客企業様においては導入社に対してオプションとしてコンサルティングサービスを展開するなど新規取引先の獲得につながった。

▸ 日々の広告運用業務を自動化を実現する新ツールの開発
新規取引先の獲得及び売上拡大に貢献



CASE 18 紙面の往復が慣行だったビジネスモデルをデジタル化
資産の相談を Web で専門家に依頼する新サービスを構築

書類を前提としたアナログな業務フローをデジタル化し、Web上で資産に関する相談ができるサービスを構築したい

お客様事業	士業
開発期間	約8ヶ月
システム	Webサービス

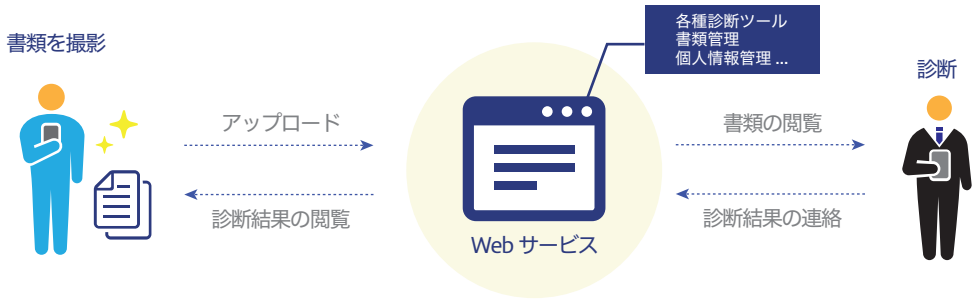
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

士業を営む顧客企業様はスマホの普及、5G 時代の到来を迎えるに伴い、大量の書類を郵送でやりとりする旧来の業務フローから脱却するため、オンラインで資産に関する相談を受けられるサービスを構想。
書類の写真をスマホで撮影し、簡易に利用できるようなスマホアプリの開発を検討していた。

当初のご要望はスマホアプリだったが、開発工数や保守・運用の負担を鑑みて Web サービスとしての開発を提案。
実際の開発にあたってはアジャイル型開発を採用。更にビジネスルールを小さなビジネスルールの集合体と捉えてモジュール化、ビジネスルールの変更に耐えうる柔軟なシステムを構築した。
また顧客企業様が重視していた UI･UX にも注力し、モックアップを介して操作性の快適さの認識合わせを行った。

▸ アナログ業務のDXを実現、サービス提供にかかる負担と時間を大幅に短縮



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 19 介護現場で利用されるレポートシステムをリプレイス
紙を脱却しきれていなかった業務を完全デジタル化してサービス向上へ

既存の介護情報システムがあるにも関わらず紙面でのアナログ業務が多い、リプレイスで完全デジタル化を実現したい

お客様事業	介護施設運営
開発期間	約4ヶ月
システム	介護情報記録システム

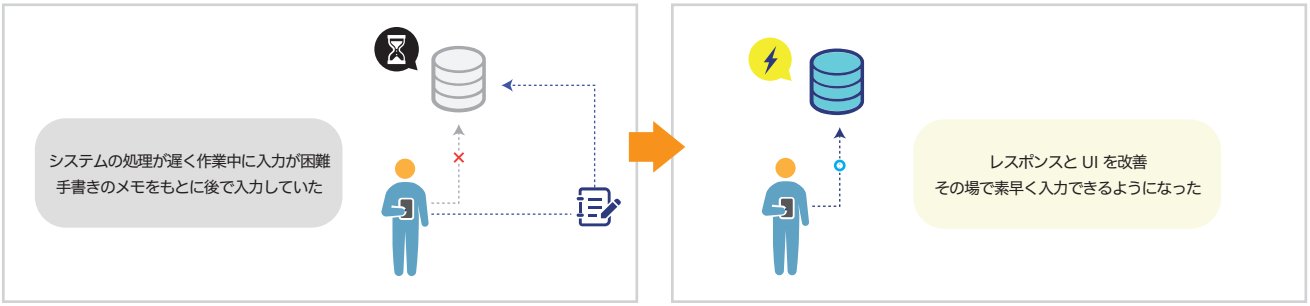
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

介護現場では、介護士をはじめケアマネジャーや医師など様々なスタッフとの情報共有が必要。そのため首都圏近郊で老人ホームや介護施設を運営する顧客企業様では、体調や食事、入浴など様々介護情報を記録するために専用のシステムを開発し、導入を開始した。
しかし現場では実際の業務での使いづらさが目立ち、書面での業務が依然として残っていた。この既存システムを刷新し、再度デジタル化を進めることでより高品質な介護サービスの提供を実現したいと考えた。

既存のシステムは処理のパフォーマンスが低く、データの検索に数分以上を要していた。そのため多忙な介護現場では作業途中に入力することが難しく、結果として書面でメモを残し後でデータ入力をする、という手順にならざるを得なかった。この点を踏まえリプレイスにあたってはデータ処理速度は最優先事項とし、併せてタブレット端末を含めた使用環境でスムーズに入力できるような UI を設計した。

▶ 過去の反省を踏まえ実用的な条件を満たしたシステムでサービス品質の向上に貢献



CASE 20 医療機関を束ねたプラットフォームの開発
煩雑業務の定型化のみならず新サービスの基盤構築に貢献

採用ページの更新作業を簡易にしたい。また、ビジネス領域を拡大したい。

お客様事業	病院経営支援
開発期間	約3ヶ月
システム	サイト構築プラットフォーム

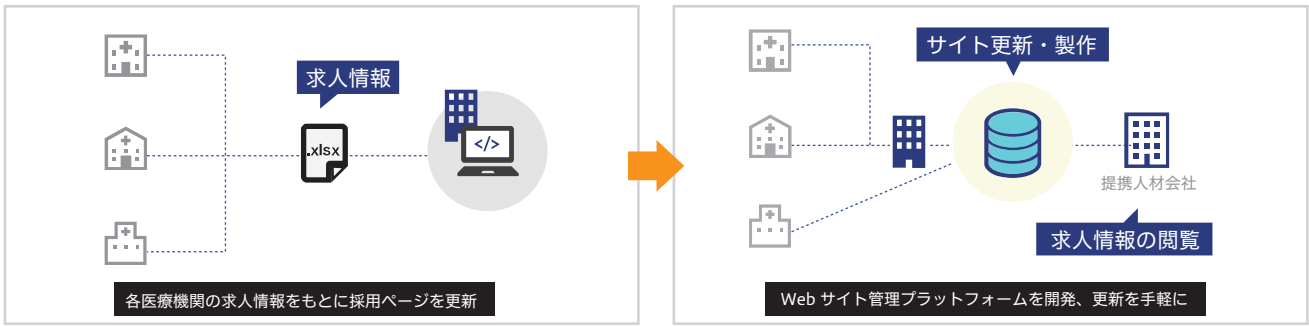
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

顧客企業様は病院経営支援事業を営み、その一環として人材採用コンサルティングを実施している。コンサルティング業務として病院側から求人情報を受け取り、病院の採用ページへ更新する作業がある。募集職種は多岐にわたり、職種ごとに掲示情報が異なるため、採用ページ更新にあたり作業が定型化できず労力がかかっていた。
また、人材紹介会社と提携して新規サービスの展開を検討しており、そのためのシステム構築も計画されていた。

病院の採用ページのみならず公式サイトも手軽に制作ができるプラットフォームを新規開発。募集職種ごとに掲示情報の項目を整理し、採用ページ更新時には職種に応じて入力項目が切り替わるよう設計。顧客企業様における更新作業が簡易になっ ただけでなく、病院側でも手軽にサイト修正ができるような仕組みになった。
また、各病院の求人情報をまとめて閲覧でき るプラットフォームも開発。提携している人材紹介会社に求人情報を共有することで、人材のマッチングサービスの構築にも寄与した。

▶ 既存業務の効率化および新規サービス運営の基盤構築に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 21 アナログで行っていた業務のデジタル化に貢献
初めてのシステム利用でも簡単に操作可能な UI に

Excelなどを利用して管理している会員情報をオンラインで管理したい

お客様事業	建設における最新技術の普及
開発期間	約4ヶ月
システム	会員企業向けサイト

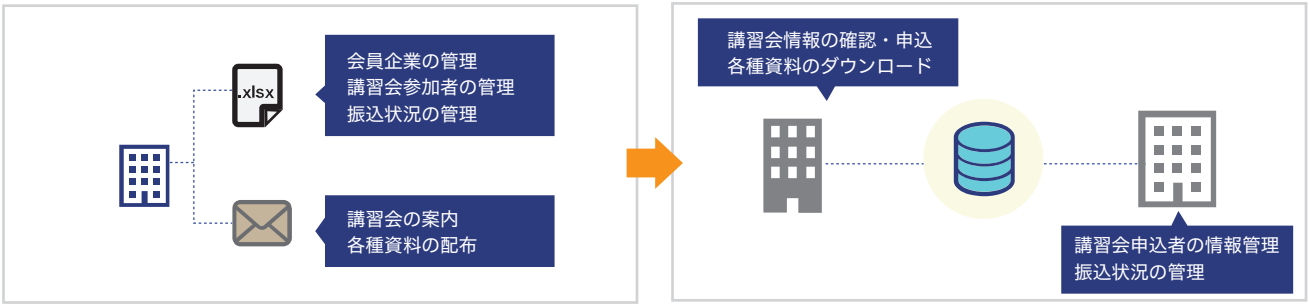
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

建設における最新技術の普及を目指す顧客企業様。普及活動にあたり、会員企業向けの有料講習会の開催がメインの活動となっている。講習会の申し込みはメールや FAX で受領し、参加者情報や参加費用の振込状況などは随時 Excel でまとめるという運営体制となっていた。会員企業の増加に伴い講習会参加者も増加することが予想されるため、システム導入により業務効率化ができないか検討されていた。

新たに会員企業向けのサイトを構築。会員企業は本サイトを通して講習会情報の確認や申し込み・各種資料のダウンロードができるようになり、顧客企業様においては、講習会申し込み情報や参加費用の振込状況を管理画面から一括して管理できる仕組みとなった。また、顧客企業様・会員企業ともにこのような Web 上で完結する仕組みの活用は不慣れであることから、感覚的に操作可能なシンプルな UI となるよう、顧客企業様が希望する機能実装のみならずデザイン面での工夫も図った。

▸ デジタル化により業務効率の改善に貢献。
要望機能の実装のみならずシステム利用に混乱を生じないようUI面でも工夫



CASE 22 大手運送会社の集配管理システムをはじめ コールセンターや荷物追跡サービスなど多方面で支援

常に変化する事業や多様化する顧客ニーズをふまえ、サービスの拡充やデータを利用した業務効率の改善をしたい

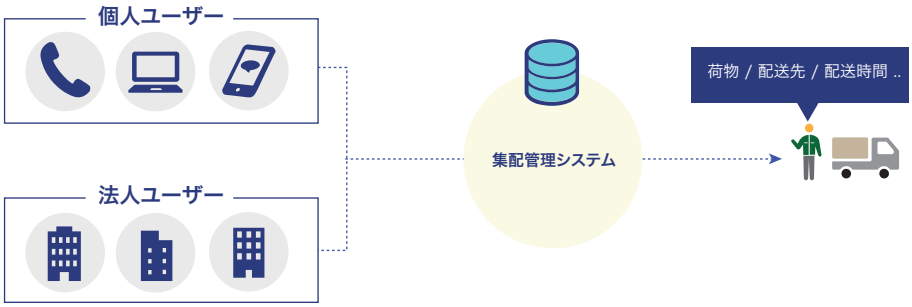
お客様事業	運送事業
開発期間	–
システム	集配管理システムなど

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

物流業界における大手企業である顧客企業様はより効率的な集配システムを構築し、また顧客ニーズの変化に対応するため に新しい仕組みを次々とリリースしている。当社は長年に渡り、集荷・配達システムをはじめとした様々な分野で協力。
集荷・再配達を受け付けるコールセンターシステムや配達状況の追跡システム、SNS を利用した配達のリクエストなど、事業の変化に素早く対応していく顧客企業様をシ ステム開発でサポートし続けている。

▸ 運送サービスの業務効率改善と新サービスの提供を支援



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 23 WCS（倉庫制御システム）の開発と倉庫環境に合わせたカスタマイズ対応
倉庫内の入出庫業務の自動化に貢献

WCS　Warehouse Control System の略。倉庫制御システム。倉庫内に存在する設備を制御することに特化した IT システムのこと。
マテハン　マテリアル･ハンドリング（Material Handling）の略。工場･倉庫など生産拠点や物流拠点における物資の移動に関わること全般を指す。関連する機械や設備全般を「マテハン機器」と呼ぶ。

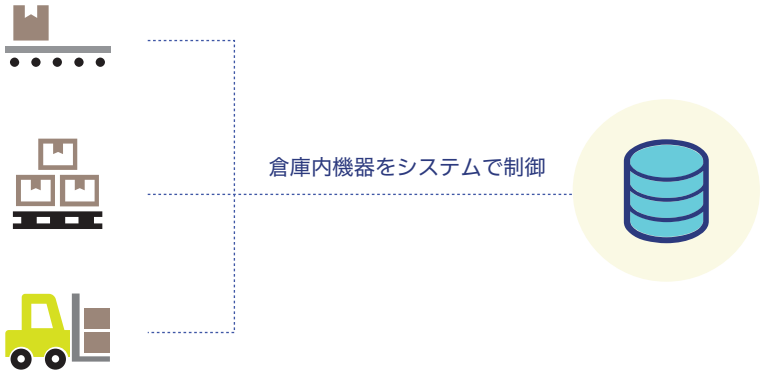
お客様事業	物流システムの開発
開発期間	約18ヶ月
システム	WCS

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

多岐にわたる物流システムの開発・提供を行う顧客企業様。東日本における開発パートナーの開拓にあたり、ロジスティクス業界への支援実績により当社を選定。倉庫内で稼働するコンベアや電動台車といったマテハン機
器を制御するシステムの開発に携わった。
本システムによってマテハン機器の制御されることにより、荷物の入庫・出庫が自動化されるため、導入社の倉
庫内での荷物管理業務の効率化に貢献。
また、本システムを導入する倉庫ごとに制御機器・方法等が異なるため、倉庫ごとの環境に適するよう、機能のカスタマイズや調整を実施。

▸ 倉庫内の入出庫業務の自動化に貢献



CASE 24 飲食店における NFC タグを活用した注文・決済サービスの開発
業務効率化につながる新サービスの構築に貢献

NFC　Near Field Communication（近距離無線通信）の略。無線通信による個体識別の技術の一種。

新しい注文･決済サービスの構築にあたりシステム開発を行いたい

お客様事業	インターネットサービス事業
開発期間	約3ヶ月
システム	注文･決済サービス

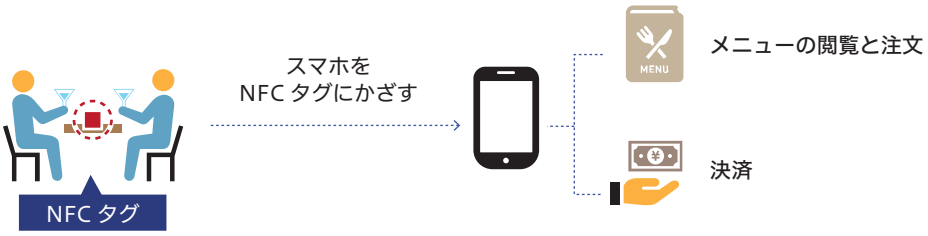
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

飲食店向けサービスとして、NFC タグを活用した新しい注文・決済サービスを企画した顧客企業様。各席に設置された NFC タグにスマートフォンをかざすことで、アプリもしくは Web 上で注文から決済まで完了するサービスの提供開始を決定。本サービスにより飲食店は接客業務効率化につなげることができる。

本サービスにおいて、飲食店側のメニュー管理画面や注文者側のサービス画面の開発を実施した。

▸ NFCタグを活用した新しい注文･決済サービスの開発
飲食店の接客業務効率化に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 25 メディア内の行動データを活用した情報訴求にあたるシステム開発
広告収益向上につながる仕組みづくりに貢献

運営するWebメディアにおいて、広告主サイトのビジネスにより貢献する施策を実施したい

お客様事業	メディア事業
開発期間	約3ヶ月
システム	WCS

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

観光情報を掲載する Web メディアを運営する顧客企業様。メディアに訪問したユーザーを提携サイト（ホテルのホームページや航空券予約サイトなど）へ送客し、その後発生した予約数に応じて広告収入を得ている。より予約数を増加させ提携サイトのビジネスに貢献すべく、提携サイトへの送客数の増加や質の向上につながる方法を検討していた。

メディア内の行動データを活用して情報を訴求し送客を促す仕組みを構想。
ユーザーの閲覧ページや訪問頻度・滞在時間といった行動データを元に、メディア上で訴求する情報の内容や条件をルール化。予め設定したルールに沿って条件を満たすユーザーに対して情報を提示し、よりユーザーにマッチする情報を訴求することで送客につなげることを目指した。
また、ユーザーの行動データ及び掲載している広告の効果計測結果を活用しつつ、マーケティングオートメーションツール等との連携を行うことで、メディアへの再集客施策が実施可能な仕組みを検討した。

▶ 提携サイトへの送客数・送客の質向上につながる仕組み作りに貢献送客先での成果達成数の増加による収益向上を実現する仕組みを整えた

CASE 26 販売代理店の離脱防止を目指し業務効率化のためのシステムを構築

事業成長にあたり重要な存在である販売代理店の離脱防止のために、販売代理店向けのシステムを開発したい

お客様事業	IT製品卸売
開発期間	約3ヶ月
システム	ファイルインポートシステム

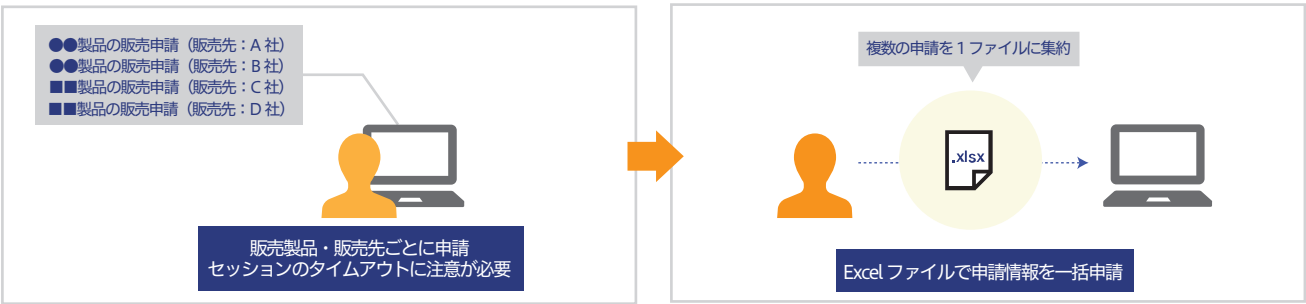
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

販売代理店を通して IT 製品の提供をしている顧客企業様。
販売代理店が IT 製品を販売する際に、顧客企業様にオンライン上で申請を行う仕組みになっていたが、販売製品ごとかつ販売先ごとに申請する必要があり、同一製品を複数社に販売する場合など、都度申請が必要となっていた。また、セッションのタイムアウトにより申請が中断してしまう場合もあったため、販売代理店側からすると非常に煩わしい手続きとなっていた。顧客企業様にとって販売代理店の満足度は高めることは重要であるため、この申請業務を簡略化し離脱防止をはかるべく、販売代理店向けの新システムの開発を構想した。

申請書をインポートするシステムを開発。顧客企業様が取り扱う IT 製品の申請書を Excel ファイルにまとめ販売代理店各社へ共有し、販売代理店はそのファイルで必要項目を入力後、システムへインポートすることで申請が完了する仕組みとなった。都度申請から一括申請に切り替わることで、販売代理店の申請業務の負担を減らすことに貢献した。

▶ 販売代理店の業務効率化をシステムで実現したことにより満足度の向上・離脱防止に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 27 サービス利用者向けのポータルサイトのリプレイスと改修
業務効率化及びサービス価値向上に貢献

既存のポータルサイトのリプレイスと新機能の実装をしたい

お客様事業	ネットワークセキュリティサービス
開発期間	約3ヶ月
システム	Webポータルサイト

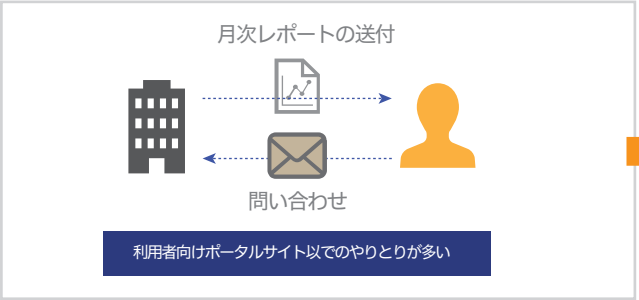
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

ネットワークの運用監視サービスを提供する顧客企業様。サービス利用者には毎月、監視結果のレポートを配布していたが、顧客企業様におけるレポート作成業務の削減とサービスの利便性向上を目指して、利用者向けポータルサイト上にて月次レポートが確認できるような仕組みを構想。また、利用者からの問い合わせをポータルサイト上で受け付けられるような仕組みも検討していた。

まずは今後の機能改修を見越して、機能改修がしやすくなるようポータルサイトのリプレイスを実施。顧客企業様のデータ ベースとシステム連携を行い、ポータルサイトのダッシュボード上で月次レポートを確認できるように。加えて顧客企業様内にて運用されていた問い合わせ管理システムとの連携を行うことで、利用者はメールや電話ではなくポータルサイト上で手軽に問い合わせができるような仕組みを構築した。

▸ サービス利用者専用のポータルサイトのリプレイスと機能拡充により
業務効率化とサービス価値向上に貢献



CASE 28 基幹システム開発プロジェクトの立て直しに向けたコンサルティングおよび PMO 支援

複数ベンダーを利用して基幹システムの開発に取り組んでいたが、プロジェクトが上手く進まない

お客様事業	医療機器販売
開発期間	約1ヶ月
システム	基幹システム

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

運営店舗にて医療機器の販売を行う顧客企業様。売上や在庫といった店舗側の持つ情報と本社の財務データを連携する基幹システムの開発に着手。開発にあたり、それぞれ異なる開発分野で強みを持つ複数のベンダーを集め開発を進めていたが、各社の連携が上手くいかず、プロジェクトが遅延してしまっていた。

プロジェクトのフィジビリティスタディーにあたり顧客企業様の要望するシステム要件は勿論のこと、事業や業務構想自体を整理。また、各ベンダーの認識や開発状況を把握・分析し、ボトルネックとなっている部分の洗い出しを行った。そしてプロジェクトの立て直しにあたり、今後の進め方や各ベンダーの役割を改めて整理し提示。顧客企業様主導でのプロジェクト再スタートにあたり土台作りを行った。

▸ システム要件及び事業 / 業務構想の整理及びプロジェクト進行における課題を可視化。
その後のプロジェクト再スタート・成功につながる土台作りに貢献。

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 29 多言語に対応した独自の CMS を構築
別立てで運用していたサイトの統合に貢献

別立てで運営しているサイトを統合して運用保守を軽減したい

お客様事業	防災技術の普及
開発期間	約4ヶ月
システム	新規CMSの構築

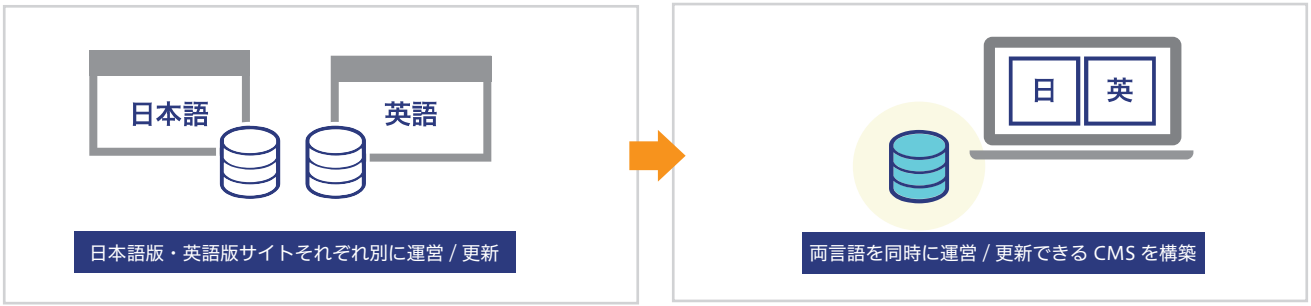
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

国内外問わず、日本の防災技術の普及活動を行う顧客企業様。
公式サイトにて防災技術の解説記事を公開しており、国外へも情報を発信するために、別途英語版サイトも構築していた。公式サイト・英語版サイトともに掲載内容は同じだが、2 サイト分の運用保守が必要となるため、統合ができないか検討さ れていた。

日英の多言語対応をした CMS を構築し従来の公式サイトと英語版サイトを統合。また、解説記事の投稿にあたり、1 画面で日本語版記事と英語版記事の編集ができるような画面設計を提案。サイト統合による運用保守の軽減のみならず、更新のしやすい環境を構築することで、業務効率化に貢献した。

▸ 顧客企業様ご要望のサイト統合のみならず、業務フローを理解し使いやすいUIを提案



CASE 30 業務システムのリプレイスにあたる要件定義及び新しい業務フローの提案
現状の業務フローの課題発見と業務効率化に貢献

現状の業務フローにおける問題点を抽出しあるべき姿へ整理したい

お客様事業	工事技術普及
開発期間	約2ヶ月
システム	業務システム

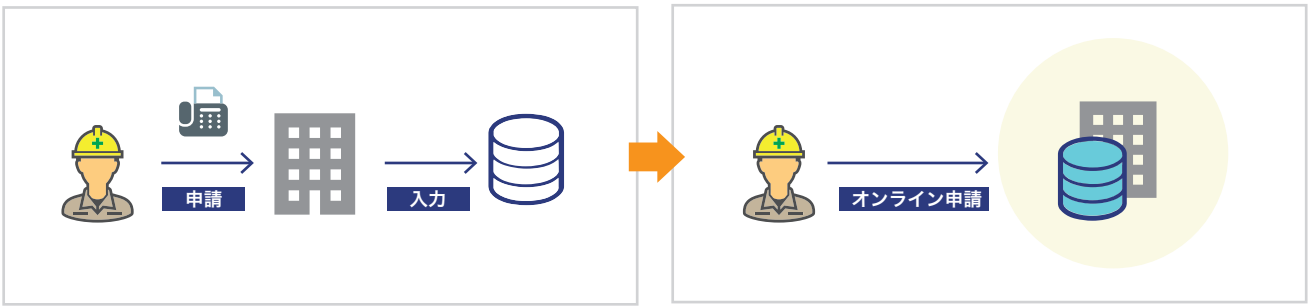
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

独自で開発した工事技術をもつ顧客企業様。
工事業者からの技術使用申請を受け付けているが、今後の申請需要の増加が見込まれる中、現状の業務フローの変革が可能か弊社へ相談。

まずはヒアリングにより既存業務の整理を実施した。工事業者からの技術使用申請は FAX で受付し、受付した情報は業務システムへ手入力するというアナログな業務が発生していることを把握した。
どのような業務フローへの変革が可能か検討した後、既存の業務システムのリプレイスを提案。リプレイスにより工事業者からの申請をオンラインで受け付けることができる仕組みを構築した。従来の FAX からシステム上での受付に切り替わることは顧客企業様のみならずその取引先である工事事業者へも影響を与えるため、システム活用に不慣れな担当者でも活用しやすいよう、シンプルな画面デザインを設計を行った。

▸ 既存システムのリプレイスによる業務変革を提案
あるべき業務フローの可視化及び業務効率化に寄与



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 31 不動産テック企業における業務システム導入
全社的な DX 実現に貢献

非効率となっている業務を改善し、より円滑な事業展開へつなげたい

お客様事業	不動産テック
開発期間	約4ヶ月
システム	基幹システム

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

不動産テック関連のサービスを提供する顧客企業様。昨今の DX への興味関心の高まりから急激な事業成長を迎えていた。しかし、事業側のシステムへの投資・改良に偏重し、社内業務 / システムが事業成長に追いついておらず、社内業務に関しては手運用でカバーしている部分が多かった。事業成長を加速させる上で、非効率となっている業務の改善が必要であった。

改善が必要な業務や社内フローのヒアリングを行い、業務システムを開発。手運用になっていた様々な業務がシステム化されたことで、業務自動化による作業負荷の削減、大幅な業務削減につながった。社内業務が円滑に進むことでサービス提供及び事業展開のスピード向上に寄与した。

▸ システム化により業務効率化・一部業務の削減に貢献
全社的なDX実現により円滑な事業展開に繋がる仕組みを整えた

CASE 32 清掃サービスの新しいマッチングプラットフォーム構築支援
業務の自動化及び需要増加に伴うサービス提供数の拡大に貢献

サービス申込受付後の作業員調整を自動で行いサービス拡大を図りたい

お客様事業	清掃業
開発期間	約1ヶ月
システム	マッチングサービスシステム

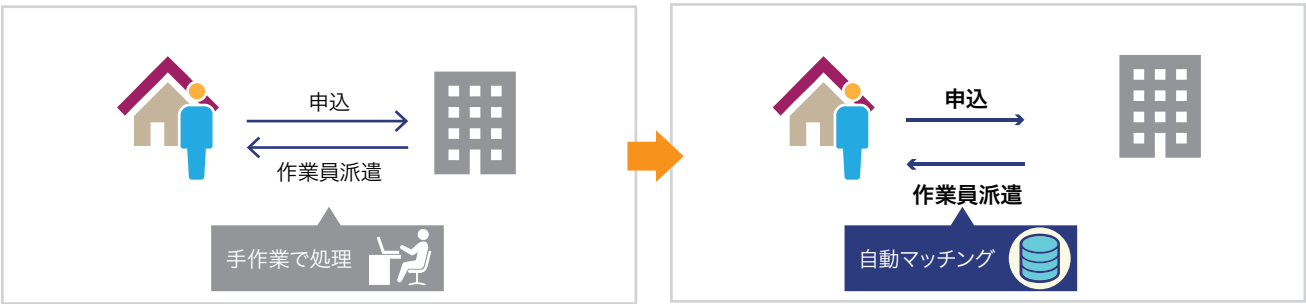
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

清掃サービスを提供する顧客企業様。サービス利用希望者からの申込はサービスサイトの問い合わせフォームや電話で受け付けることが基本となっていた。受付後、日程や清掃内容といった申込内容や地域などを考慮し、自社で抱える作業員もしくは加盟店から派遣する作業員を調整していた。
加盟店の増加やサービス需要の高まりもあり、よりサービス提供数の拡大をはかるにあたり、申込受付後の作業員選定を自動で行う仕組みを検討した。

新しいサービスプラットフォームの構築にあたり要件定義を支援。
新しいプラットフォームでは、サービス利用希望者の申し込み後、申込内容や地域などから自動で作業員をマッチングさせることが可能に。作業員選定の手間を無くし、契約までのリードタイムを短くすることに貢献した。

▸ 手動で行っていたマッチング業務を自動化、サービス提供数の拡大に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 33 業務システムのクラウド移行支援
移行後の運用業務削減・インフラ強化に貢献

オンプレミスで構築している業務システムをクラウド移行したい

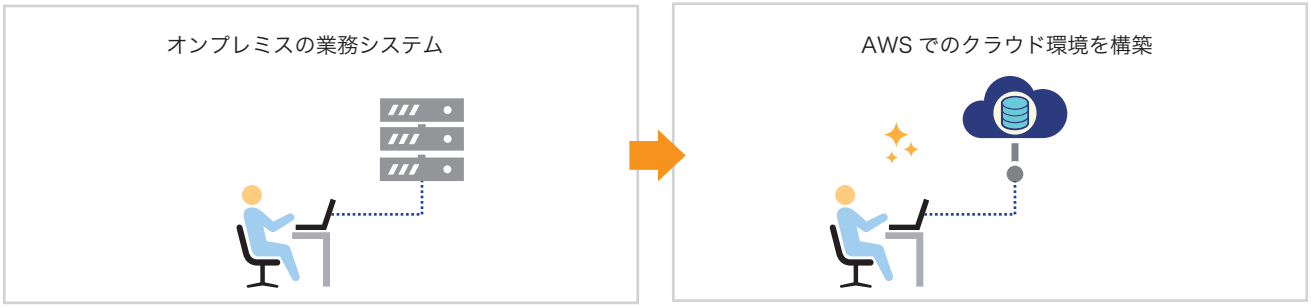
お客様事業	メディア・コンテンツ事業
開発期間	約5ヶ月
システム	業務システム

対応範囲

事前調査 → テスト → 移行 → 保守運用

インターネット回線契約サービスを営む顧客事業様。運営にあたり使用する社内用管理システムをオンプレミス型で構築していた。運用コストの削減や障害対応の負荷軽減を目指しクラウド（AWS ）への移行を支援した。
独自の構成となっている既存システムを調査・整理し、移行計画を立案。今後のシステム保守開発における業務負担削減及びインフラ強化の目的の元、プログラムコードの変更後の構築から展開までを自動化する AWS CodePipeline、インフラ環境の管理・制御の負担を削減可能なインフラ環境構築サービスである AWS CloudFormation、また、状況に合わせてサーバーのスペックなどの増強・縮小が可能となる AWS Auto Scaling を採用。合わせてシステムのプログラミング言語のバージョンアップも対応した。

▸ 既存システムのAWS移行を支援、移行後の運用負荷削減・インフラ強化も実現



CASE 34 散乱する広告データの集計システムの開発
データ統合により広告費の支払い業務を効率化

統合されていない広告データを集計したい

お客様事業	メディア事業・広告代理事業
開発期間	約4ヶ月
システム	広告データの集計システム

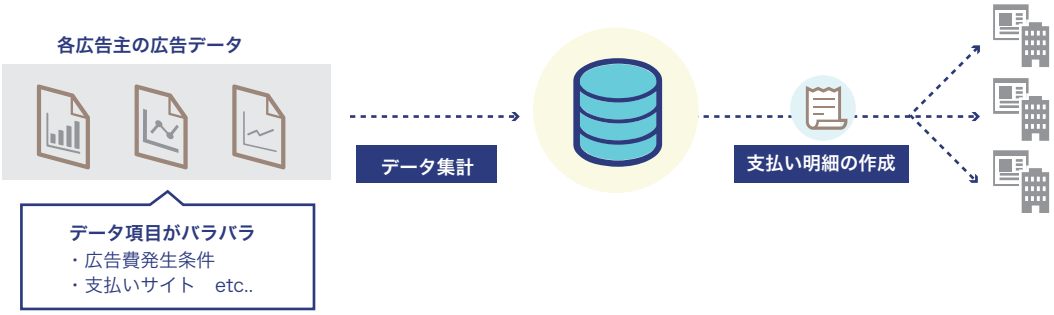
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

広告代理事業を営む顧客企業様。広告主の広告を他社が運営する Web メディアの広告枠へ配信し、仲介手数料として収益を得ている。広告配信や計測を担うシステムを自社で構築し運用していたものの、広告主や広告案件によって広告配信結果のデータ項目が統一されおらず、データベースも分散していた。広告配信結果のデータは各メディアへの支払い明細を作成するにあたり根拠となるものであるため、広告データの集計は各メディアへの支払い業務の効率化にあたり対応が必須であった。

広告配信結果のデータを取り込み集計し、支払い明細書を発行するシステムを開発。本システムに広告配信結果のデータをインポートすることでデータが集計され、集計されたデータを元に各メディアへの支払い明細が発行されるようになった。

▸ 散乱する広告データの集計システムの開発
データ統合により広告費の支払い業務を効率化



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 35 保険申込サイトの刷新及び管理システムの開発
ブラックボックス化を解消し多様な販売施策の実現を可能に

ブラックボックスになっている Web サイトをリニューアルして、より施策が打ちやすい仕組みにしたい

お客様事業	保険事業
開発期間	約2ヶ月
システム	Webサイト

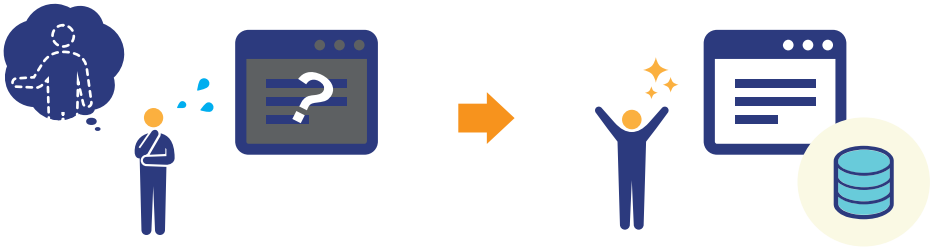
対応範囲

事前調査 → テスト → 開発 → 保守運用

独自の保険商品を提供する顧客企業様。保険商品の申し込みは顧客企業様が運営する Web サイトからも可能となっており、申込者の約 7 割が Web サイトを使用している。契約数獲得にあたり Web サイトの役割は大きいが、Web サイトを立ち上げた担当者の退職に伴いブラックボックスと化してしまい、新規契約・継続契約の増加のための施策実施時など、Web サイトの修正がしたくともできない状態になってしまっていた。

より管理がしやすいようサイトリニューアルを実施し管理画面を開発。管理画面には CMS 機能を搭載し、Webサイト運営について技術面で知見の無い担当者でも手軽に情報更新ができるよう仕組みを整えた。また、契約者情報の収集・活用が課題となっていたため、任意となっていた契約時の会員登録の必須とし、管理画面にて会員情報の閲覧が可能となる仕組みに。これにより契約継続につなげる施策や顧客像の理解による新規契約者の獲得施策の実施につながる基盤を整えた。

▶ 保険申込サイトの刷新及び管理システムの開発
顧客維持・新規顧客獲得施策がよりしやすい仕組みづくりに貢献



CASE 36 大手企業の新たな事業展開におけるグループ企業の経営状況を分析するシステムを構築
経営効率の改善に貢献

グループ企業の経営状況を分析するためのシステムを構築したい

お客様事業	大手通信業
開発期間	約4ヶ月
システム	経営分析システム

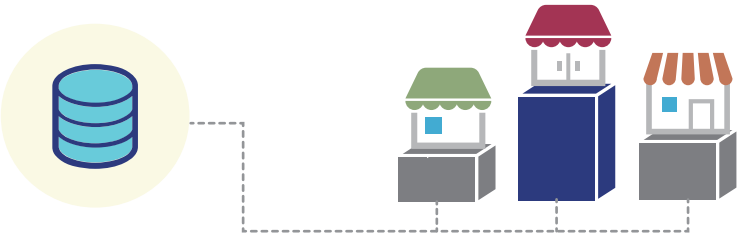
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

更なる事業の多角化をはかり、店舗運営を行う企業を買収した顧客企業様。運営する店舗の業績状態を把握し、独自の事業採算性の評価基準に則って評価をするにあたり新規システムの開発を必要と されていた。

業績データをアップロードし独自の基準に沿って分析可能なシステムを弊社が構築した。

▶ 今後の事業展開に欠かせない基盤となるシステムの構築に貢献し、
経営効率の改善に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 37 既存サービスの保守開発を担うことで事業拡大のための新規サービスへのリソース創出へ貢献

新規サービス開発に社内リソースをあてるため、既存サービスのカスタマイズを外注したい。

お客様事業	倉庫管理システムの開発・提供
開発期間	—
システム	倉庫管理システム・アプリ

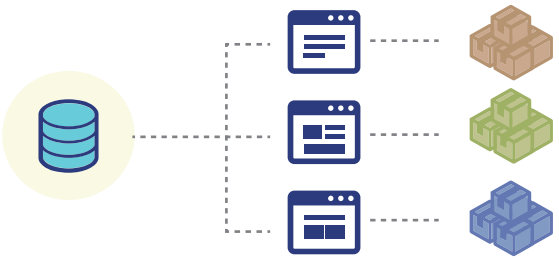
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

倉庫内の物流業務を支援するクラウド型システムを EC 事業者などに向けて提供する顧客事業様。本システムは導入社ごと に機能のカスタマイズも可能である。導入社増加に伴い保守開発にあたるカスタマイズ対応が大量に発生する一方、事業拡大を目指した新規サービスの開発・運営にも着手しており、後者に社内リソースをあてるため当社へ依頼。

管理者用の Web 版管理画面のカスタマイズ、また、倉庫内で使用する端末専用アプリの機能改修を当社が担当。各改修に あたり要件定義段階から参画している。

▶ 既存サービスの安定稼働により、新規サービスへのリソース創出に貢献



CASE 38 音声コンテンツ管理システムのリニューアル AWS 環境への移行と UX の向上支援

システムのリニューアルにより導入社の拡大を目指したい

お客様事業	メディアコンサルティング事業
開発期間	—
システム	音声コンテンツ管理システム

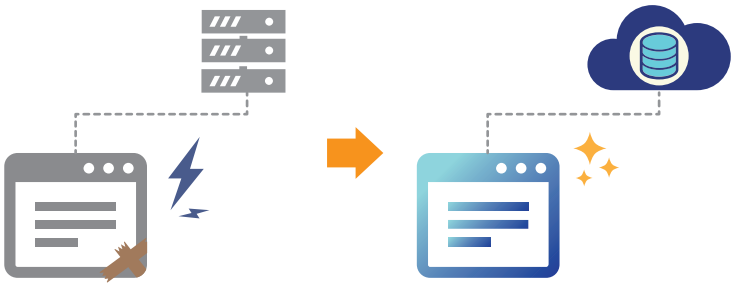
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

音声コンテンツの管理システムを提供する顧客企業様。導入社の拡大を目指すにあたり、既存のサーバーの容量や導入社向け管理画面のデザインに課題を抱えており、システムリニューアルを検討していた。

サーバーの容量を上げ、音声コンテンツの管理数を拡大できるよう、サーバーを AWS へ移行し、インフラ環境を刷新。データ移行も行った。また、管理画面の機能やデザインを根本から見直し、より導入社が使いやすいものとなるようリニューアルを図った。管理画面のリニューアルにあたり、当社のこれまでのサービスシステム構築支援の知見を活かし、必要機能やデザイン面での提案を行った。

▶ 音声コンテンツ管理システムのリニューアル
AWS環境への移行とUXの向上によりサービス拡販の基盤構築に貢献



DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 39 配送マッチングプラットフォームの構築を支援
非効率な配送状況を改革し、効率的な配送基盤を確立

配送における業界的な課題を解決して、効率的な配送基盤を確立したい

お客様事業	配送マッチングサービスの運営
開発期間	約4ヶ月
システム	配送マッチングプラットフォーム

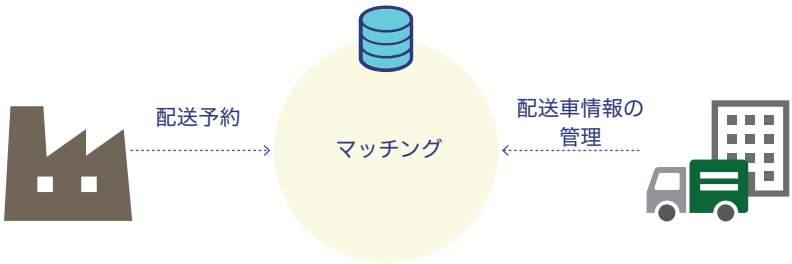
対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

素材・化学品の配送における新しいマッチングサービスを企画の元、新会社を立ち上げた顧客企業様。運送ドライバーの減少・高齢化という実態に加え、電話やファックスを多用したやり取りなどの慣習により生じる非効率な配送状態を課題と感じており、これらの課題を解決すべく、運送会社と配送を依頼する荷主をマッチングするサービスの立ち上げを企画した。

荷主による配送予約と運送会社の配車調整をオンライン化し、予約情報と配送車を自動でマッチングするプラットフォームの構想を支援。まずは荷主向けのポータルサイトを開発し、電話やファックスで行っていた配送予約のオンライン化を実現した。また、運送会社向けのポータルサイトの開発により、配送車の稼働状況の登録・閲覧や配車調整を可能に。荷主同様、システム導入による省力化に貢献した。

▶ 配送マッチングプラットフォームの構築を支援、効率的な配送基盤を確立



CASE 40 Shopify を活用した EC サイトで関連商品表示アプリを開発
関連商品の表示方法の多様化を実現

自社のECサイトにおいて、商品表示の方法を改善したい

お客様事業	通販事業
開発期間	約2ヶ月
システム	shopifyアプリ

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

英語版の EC サイト上でユーザーが閲覧している商品の関連商品を表示するにあたり、専用のアプリを導入していた顧客企業様。関連表示部分の画面表示や独自の関連付けの仕組み（「価格が異なる類似品の表示」「他メーカーでの類似品の表示」など）、表示内容の制御（「中古品も扱うため商品の状態や価格の推移などを表示する」など）など、関連商品の表示方法に課題があった。改善を検討したが、本アプリの開発会社・顧客企業様内のリソース共に改修が難しい状態だった。

そこで当社にご依頼を頂き、新たに関連商品を表示するアプリを開発。顧客企業様が Shopify で管理している商品データを読み込み、関連商品の一覧を表示させる。また、当初の要望通りの関連商品表示に加え、「項目ごとの並び替え」「商品詳細ページへのリンク表示」「カートへの追加」にも対応。Shopify 上で商品情報を登録する際に商品の詳細情報を入力しておくだけで、前述の関連商品表示を可能としているため、従来の運用フローに大きな変更を与えることなくサイト表示を改善した。

▶ 関連商品の表示方法の充実によりユーザー体験の更なる向上に貢献

DimageShare Inc All rights reserved.

CASE 41

ポイントモールにおける広告システムのリプレイス
システム連携により日々の業務を自動化

ポイントモール運営にあたり利用しているシステムをリプレイスし業務を自動化したい

お客様事業	決済サービスの提供
開発期間	約2ヶ月
システム	広告配信システム

対応範囲

要件定義 → 設計 → 開発 → 運用

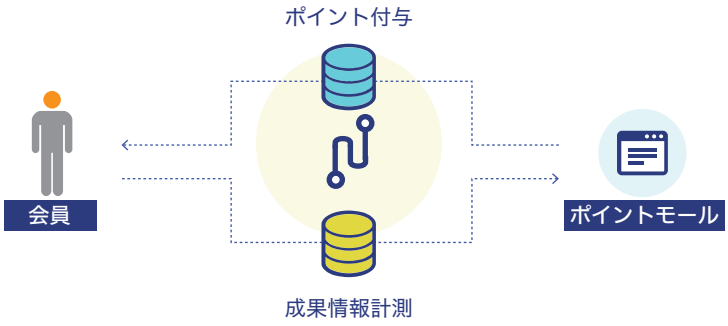
商品やサービスの購入・アンケートの回答などに応じてポイントが付与される「ポイントモール」と呼ばれるWeb サイトを運営する顧客企業様。ポイントモールを広告枠としてクライアントに提供し、購入などあらかじめ取り決めた成果の発生数に応じて広告掲載料として収益を得ている。

ポイントモールの運営には 2 つのシステムが活用されている。一つはポイントモールに掲載する商品やサービスの情報管理やそれらの成果情報を計測するシステム（以下「広告システム」）。もう一つはポイントモールの会員情報の管理や会員へのポイント付与などを行うシステム（以下「ポイントモールシステム」）である。

会員へのポイント付与には、広告システムで計測した成果情報をポイントモールシステムで管理する会員情報に紐づけることが必要だが、両者はシステム連携がされておらず、毎日担当者が広告システムからデータをエクスポートしてポイントモールシステムにインポートを行う、という運用がされていた。
また、広告システムは老朽化に伴い運用コストが高騰していたため、広告システムの改修が検討されていた。

これらのことから広告システムのリプレイスを実施。
成果が発生したか否かの計測のみならず、商品を複数購入した場合など成果の詳細情報も合わせて計測する機能をはじめとして、従来の広告システムに搭載されていた機能を開発。新たな機能として、ポイントモールシステムに自動的に広告システムの計測データを送る機能を搭載した。これにより、日々のデータ連携に関する業務が削減された。

▸ ポイントモールの広告システムをリプレイス、システム連携により日々の業務を自動化



DimageShare Inc All rights reserved.

DIMAGE SHARE

株式会社ディマージシェア

東京都千代田区飯田橋 1-5-10 教販九段ビル 6F

03 - 5210 - 0120（代表）

https://www.dimage.co.jp/

サービスについての詳細は

弊社 Web サイトよりお問い合わせください。

本資料の無断複製・無断転載を禁じます。

本資料中の他社登録商標・商標をはじめ、弊社サイトその他に記載されている会社名・システム名・製品名は一般に各社の登録商標または商標であり、各社に帰属します。

弊社以外の著作物の利用をご希望の際は、各社にお問い合わせください。

DimageShare Inc All rights reserved.

DIMAGE SHARE