

# 会社概要資料

Director by 2024.10

株式会社TSUIDE

Copyright © 2024 TSUIDE All rights reserved.

**CONFIDENTIAL**

- 1 当社のご紹介
- 2 サービス概要
- 3 中長期目標
- 4 APPENDIX

# 1. 当社のご紹介

---

複雑な世の中を、シンプルに



CEO/Founder

**松田 輝正** Terumasa Matsuda

兵庫県出身。桐蔭学園高等学校、慶應義塾大学卒業。  
新卒でGoldman Sachs Asset Managementに入社、  
Fidelity投信株式会社を経て、TSUIDEを創立。

「こんなサービスを提供したい」「こんな人を増やしたい」「こんな場所を作りたい」

企業には、千差万別の想いがありますが、何をするにしても必要なことはシンプルです。

それは、売上を作ること。

もちろん、売上がなくても素晴らしい企業がたくさんあることは存じています。

ただ、今まで数百社の企業を見てきて改めて思うことは、  
やはり、売上は、あるに越したことはないということです。

いい商品が売れて、いい企業が成長して、いい人材が稼ぐ。

そんなシンプルな未来を目指して、TSUIDEは動き続けます。

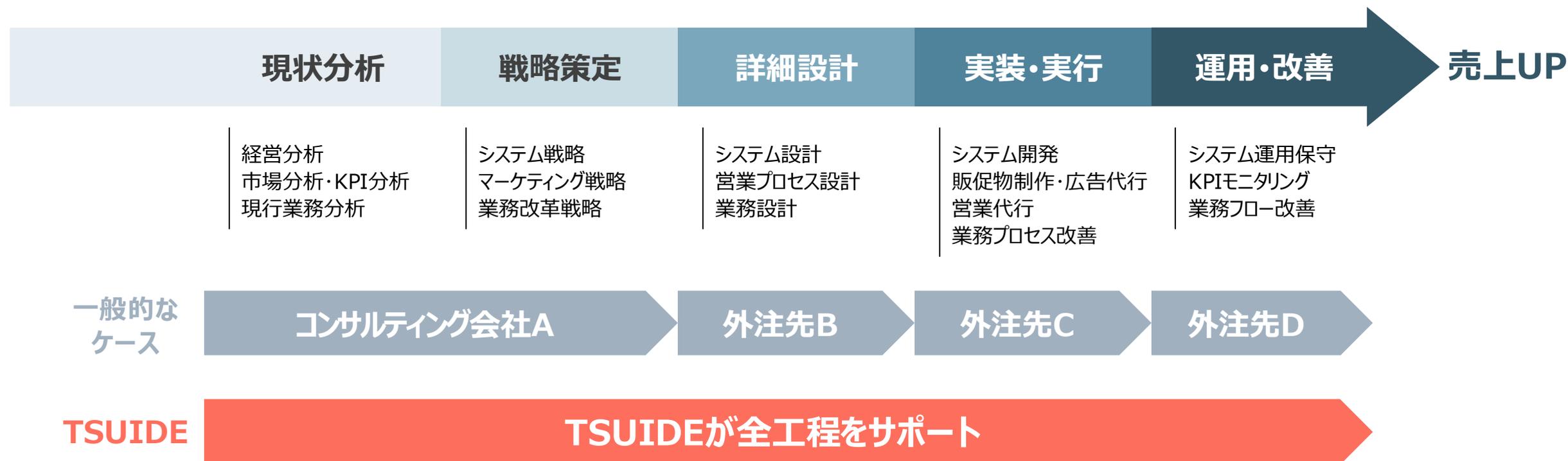
## 会社概要

会社名	株式会社TSUIDE
所在地	〒104-0041 東京都中央区新富2-5-2 増田ビル2階
設立日	2020年9月28日
代表取締役	松田 輝正 (Terumasa Matsuda)
資本金	5,000,000円
取引銀行	三菱UFJ銀行、三井住友銀行、りそな銀行、武蔵野銀行、群馬銀行
連絡先	<a href="mailto:info@tsuide-inc.com">info@tsuide-inc.com</a>
メンバー数	122名
事業概要	<ul style="list-style-type: none"><li>・BtoBマーケティング・セールス支援</li><li>・市場に適合する営業戦略の策定・構築・実行</li><li>・マーケティング・リサーチ経営情報の調査</li><li>・事業戦略構築・オペレーション改善</li></ul>



TSUIDEは、売上向上と利益最大化に必要な施策の

立案から実行・運用まで一気通貫でサポートする総合コンサルティング×総合BPOカンパニーです



お困りではございませんか？



## 改善点が分からない

- 現状のマーケティング施策の効果測定が不十分なまま、何となく施策を続けている
- 別の施策を検討したいが、何をすればいいか分からない



## 専門人材が不足

- 広告運用/CRM導入/SEO対策など専門知識を持つ人材が社内にはいない
- 専門人材を直接採用するのはコストが合わない

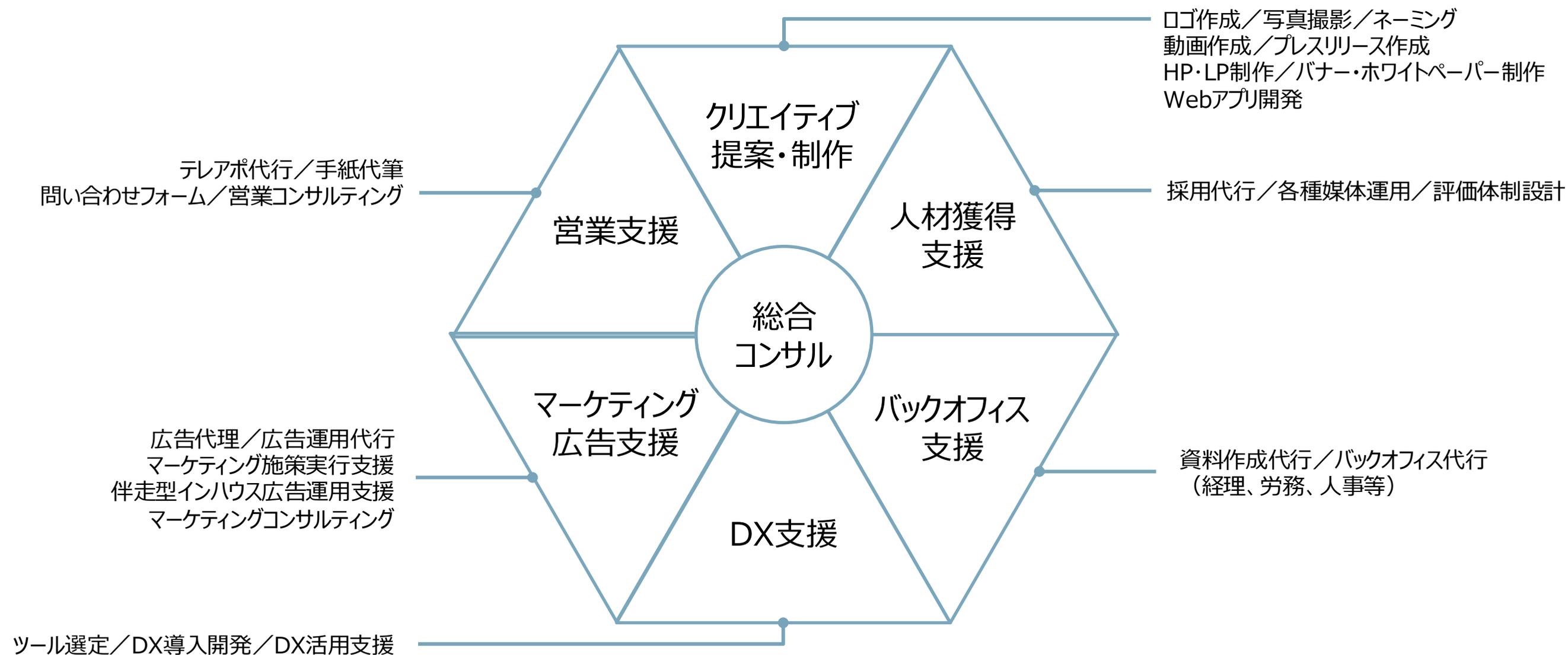


## 人手が足りない

- 様々な施策をしたいものの、実行できる人材が不足している
- 施策別で複数社へ外注するとコストが余分にかかるうえ施策コンセプトがブレやすい

さまざまな領域の専門スタッフが在籍

お客様の課題解決に必要な**施策の立案から実行まで**、各種プロフェッショナルが支援します



多様なバックグラウンドを持つメンバーでサポートいたします



**Senior Manager / Managing Director**  
萬代貴昂 / Bandai Kiko

京都大学卒業。ウオンテッドリーで、Webマーケティング・SFA/MA導入・運用を担当後、Gincolにて幅広い領域を担当。独立後、事業企画・SFA/MA導入を中心に幅広いジャンルの企業を支援しつつ、2022年5月よりTSUIDEに参画。



**Senior Consultant / Managing Director**  
遠藤貴昭 / Endo Takaaki

東京理科大学卒業後、新卒でアビームコンサルティング株式会社に入社。国内大手リース会社に対し業務改善、M&Aによる会社統合などのプロジェクトに携わる。その後、2020年に株式会社セールスフォース・ジャパンへ入社。アセールスとして、多種多様な業界に対する提案の他、新機能勉強会などの各種トレーニングコンテンツもリリース。2023年2月よりTSUIDEに参画。



**Senior Manager / Managing Director**  
今西 剛 / Imanishi Tsuyoshi

複数の総合コンサルティングファームにて、戦略案件からシステム導入案件まで幅広いプロジェクトに従事。独立後、新規事業開発やSFA導入等の新たな領域のプロジェクトを主導。プログラム・プロジェクトマネジメントやシステムアーキテクトの専門性、国内外の多様な経験から、各業界・領域・拠点に対応した品質の高いコンサルティングが強み。



**Consultant / Associate**  
岡野佑哉 / Okano Yuya

大阪大学卒業後、レバレッジズ株式会社に入社。新規事業立ち上げ部署に所属し、法人営業・企画・BPR等、幅広い業務に携わる。その後ブルデンシャル生命保険株式会社・株式会社ユーザベースにて営業職に従事し、2022年5月よりTSUIDEに参画。



**Manager / Vice President**  
奥谷大雅 / Okuya Taiga

関西学院大学在学中、学業と並行し、ITベンチャー企業でSalesforce構築事業の立ち上げに携わる。現在は同社でSalesforce・Pardotの構築・運用支援を実施。複数企業のプロジェクトでPMを務め、活躍中。100を超えるプロジェクトを幅広くこなし、実績も多数。2022年6月よりTSUIDEに参画。



**System Engineer Manager**  
宮本崇平 / Miyamoto Syuhei

2017年にメーカー系Sierに入社し、多種多様な業界のシステム構築にSEとして従事。2021年に別SES企業に入社後、メーカー系・独立系Sier様にて技術支援を行っている。RFPを基にしたフィジビリティ検討から、実装、リリース、運用と工程問わず担当できることが強み。2022年12月よりTSUIDEに参画。



**Consultant / Associate**  
黒岩宏祐 / Kuroiwa Kosuke

大学在籍時よりアーリーステージのスタートアップ企業にインターンで入社。パーティカルメディアの運営やWebマーケティングのコンサルティング業務に従事。その後、セールスフォース・ジャパンを経て、独立。2022年11月よりTSUIDEに参画し、コンサルタントとして多くのお客様を支援。



**System Engineer / Vice President**  
福田桃子 / Fukuda Momoko

新卒でアクセンチュアに入社後、Salesforceシステムの開発・運用・保守業務に従事。ヒアリング、要件定義、保守運用と、クライアントコミュニケーションを一気通貫で実施。2021年よりTSUIDEに参画。



**Corporate / Associate**  
山本幸 / Yamamoto Miyuki

立命館大学 文学部卒業後、ローム株式会社に入社。役員秘書兼営業事務として幅広い業務に従事。その後美容医療専門会計コンサルティング企業にコンサルタントとして入社し、多数の美容クリニックの立ち上げを支援。2021年9月にTSUIDEに参画し、ミドル・バックオフィスの部長として活躍。

ITベンダーをはじめ、幅広い分野のパートナー企業と連携し、最新の知見・ノウハウを蓄積  
お客様の課題解決に**本当に必要な施策をご提案**できます

—— パートナー企業及びサービス(一部抜粋) ——



UPWARD



2024年  
Emerging Partner of the Year-Consulting Partners-



2023年  
Emerging Partner of the Year-Consulting Partners-  
Japan Partner of the Year-中小企業部門-

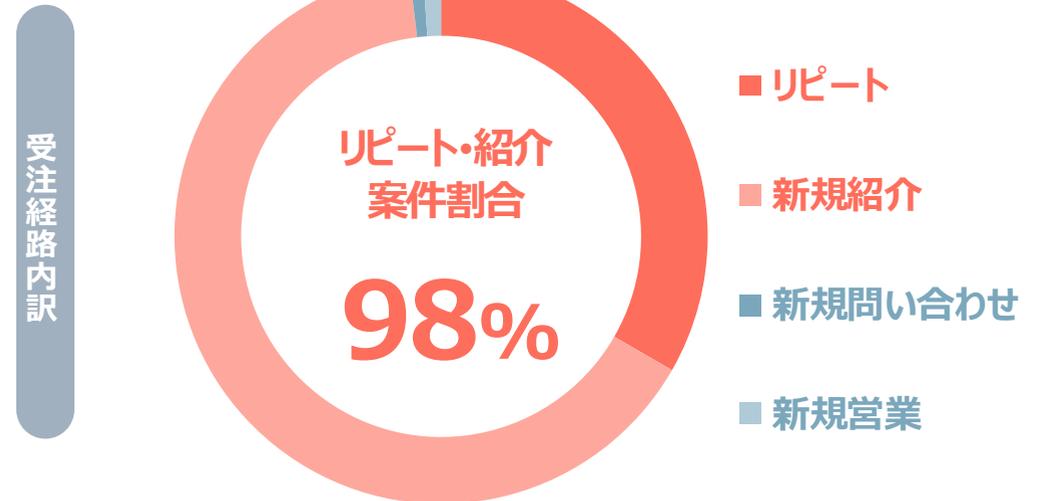
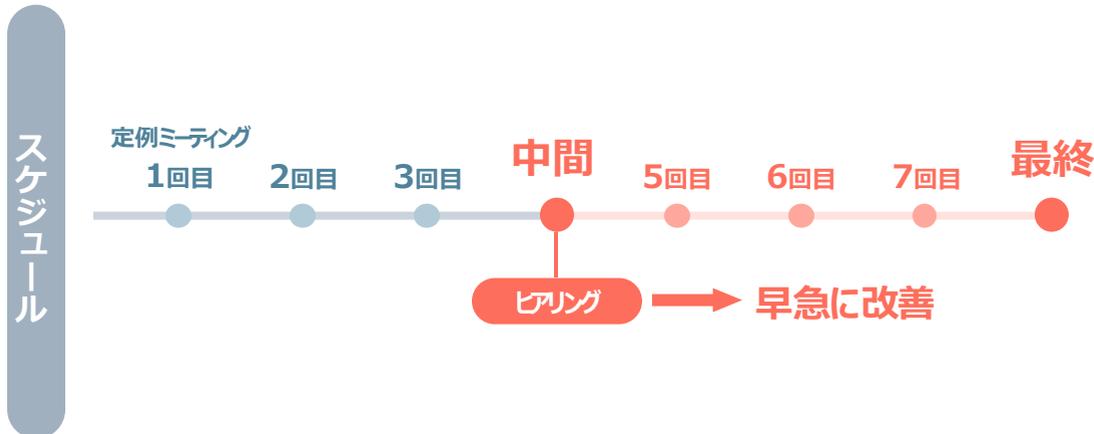
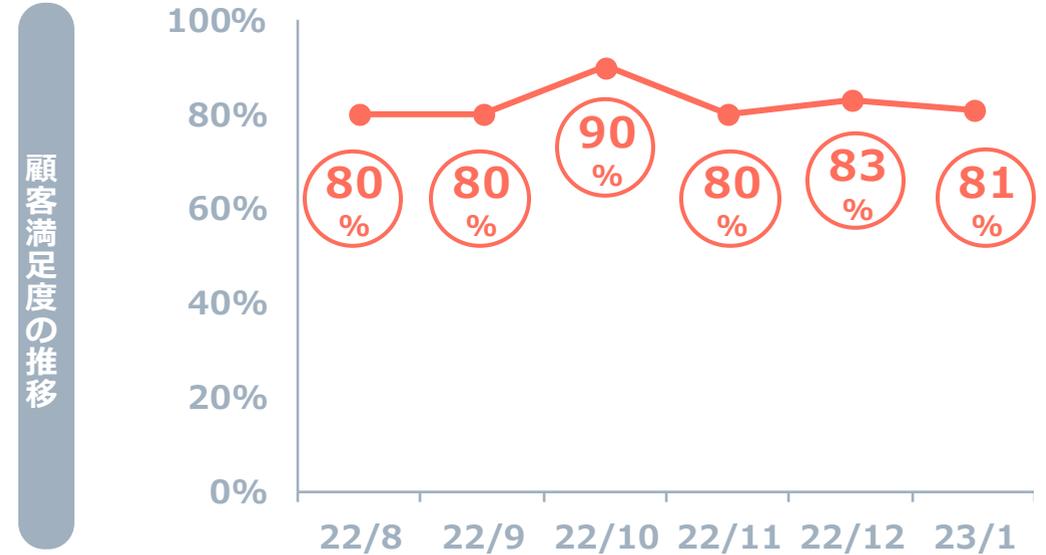
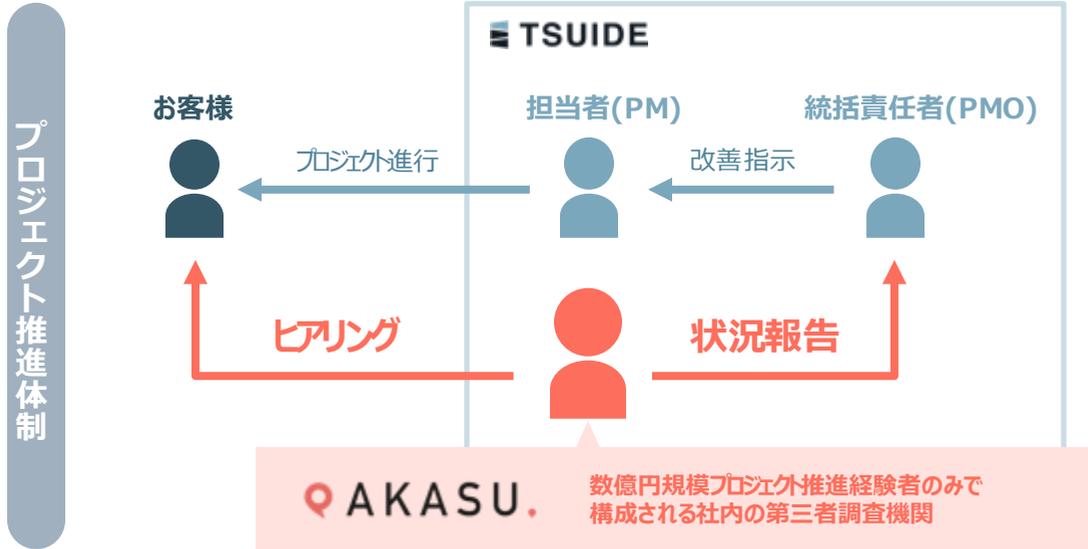
ITベンダーをはじめ、幅広い分野のパートナー企業と連携し、最新の知見・ノウハウを蓄積  
お客様の課題解決に**本当に必要な施策をご提案**できます

## 取扱可能製品(一部抜粋)



プロジェクトの途中で、熟練スタッフによる第三者機関「AKASU,」がお客様へ満足度調査を実施

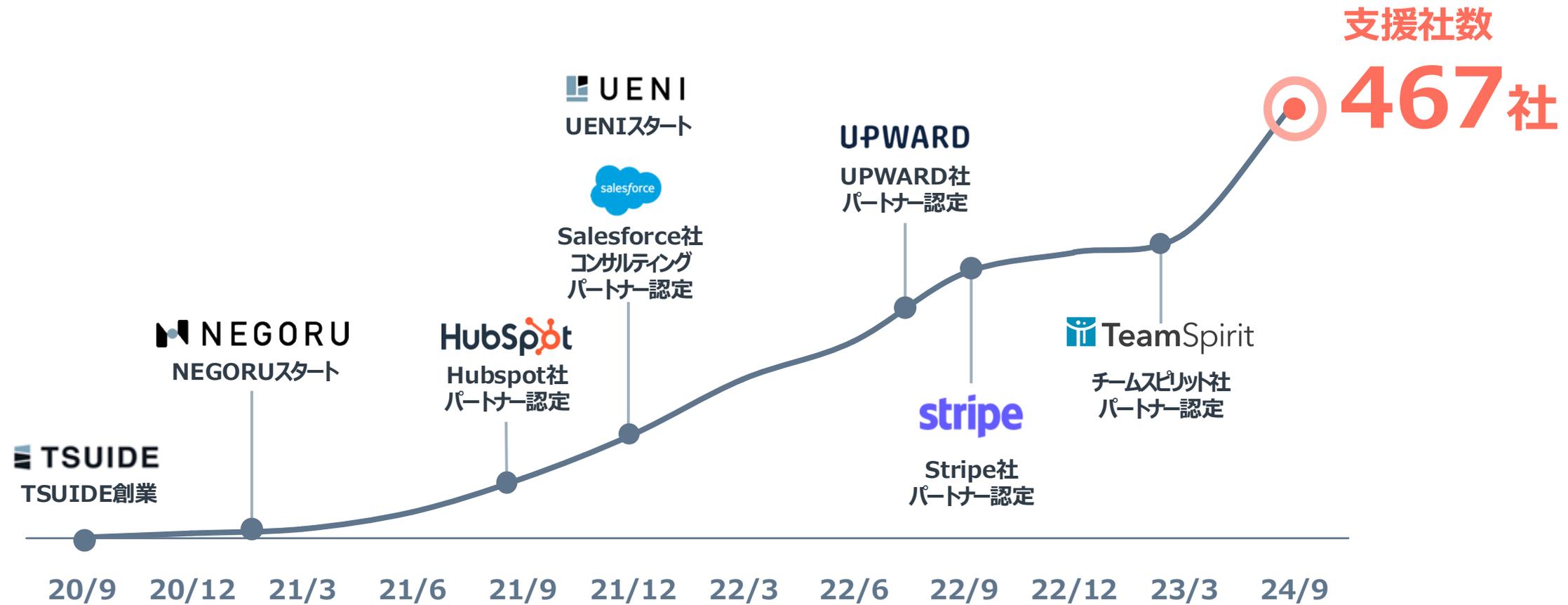
不満点を早急に改善することで、最高品質のサービス提供を実現し、98%の案件をリピート・紹介経由で獲得しています



# 創業4年で支援社数が460社超まで拡大

取扱プロダクトが増え続け、支援可能な領域の幅が拡大

サービス品質と実績がお客様に評価され、創業3年で支援社数が467社まで増加

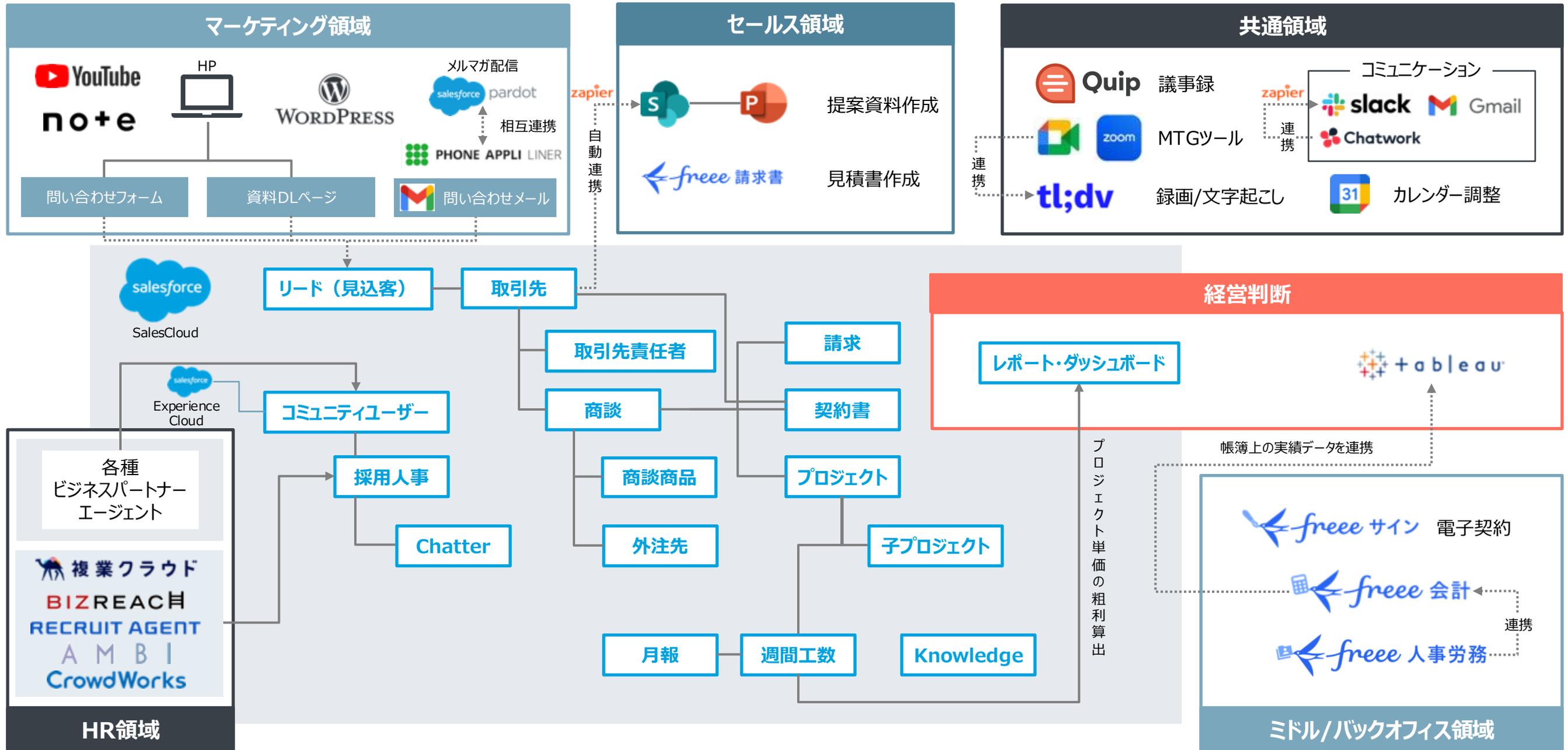


# 業界・業種問わず多様な企業を支援

地方企業から大手企業まで、業界・業種問わず多様な企業様の売上向上をご支援しています



# ご参考：TSUIDE社のシステムアーキテクチャ図



TSUIDE社による伴走支援方針は、大きく3つの方針が存在。

ご支援内容には制限をもうけず、全方位での対応を行い、①常駐型支援、②プロジェクト型支援、③PMO業務支援の3種類となります。

## SES常駐型支援

TSUIDE 実績	これまでの業務概要
15-20% 程度	<ul style="list-style-type: none"> <li>システム開発業務</li> <li>PMO/PMをお客様側でご用意いただき、エンジニアを派遣し実装を支援 、、、etc</li> </ul>

受託までの流れ	<ol style="list-style-type: none"> <li>与件のヒアリング</li> <li>ご支援方針決定</li> <li>人材調整</li> <li>人材面談～決定</li> <li>稼働開始</li> </ol>	1 - 1.5ヶ月程度
---------	--	-------------

単価	<p>1人月 * 人数 * 稼働月数で算出</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>単価 / 80万円 - 180万円</li> <li>人数 / 1人以上</li> <li>稼働月数 / 2ヶ月以上</li> </ul>
----	--

## プロジェクト型支援

TSUIDE 実績	これまでの業務概要
50-60% 程度	<ul style="list-style-type: none"> <li>データ基盤構築業務</li> <li>PMOをお客様側でご用意いただく想定</li> <li>CRM/データ基盤構築業務</li> <li>マーケティング戦略策定-実装業務</li> <li>営業支援業務 、、、etc</li> </ul>

受託までの流れ	<ol style="list-style-type: none"> <li>与件のヒアリング</li> <li>ご支援方針決定</li> <li>プロジェクト内容決定</li> <li>稼働時間調整～決定</li> <li>稼働開始</li> </ol>	2 - 3ヶ月程度
---------	--	-----------

単価	<p>要件定義を実施した後に、合意した範囲での開発を人数 * 稼働時間で算出</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>要件定義+実装支援 50万円 - 20,000万円</li> <li>人数 / 1人以上</li> <li>稼働月数 / 1.5ヶ月以上</li> </ul>
----	---

## PMO/コンサルティング支援

TSUIDE 実績	これまでの業務概要
20-35% 程度	<ul style="list-style-type: none"> <li>デジタル（システム含む）/マーケティング領域複数の業務実施パートナーが関与する業務推進時における業務支援 ※品質,進捗管理を問わず、クライアント側メンバー（代行）として業務推進を行う</li> </ul>

受託までの流れ	<ol style="list-style-type: none"> <li>与件のヒアリング</li> <li>ご支援方針決定</li> <li>ご支援領域決定</li> <li>稼働時間調整～決定</li> <li>稼働開始</li> </ol>
---------	---

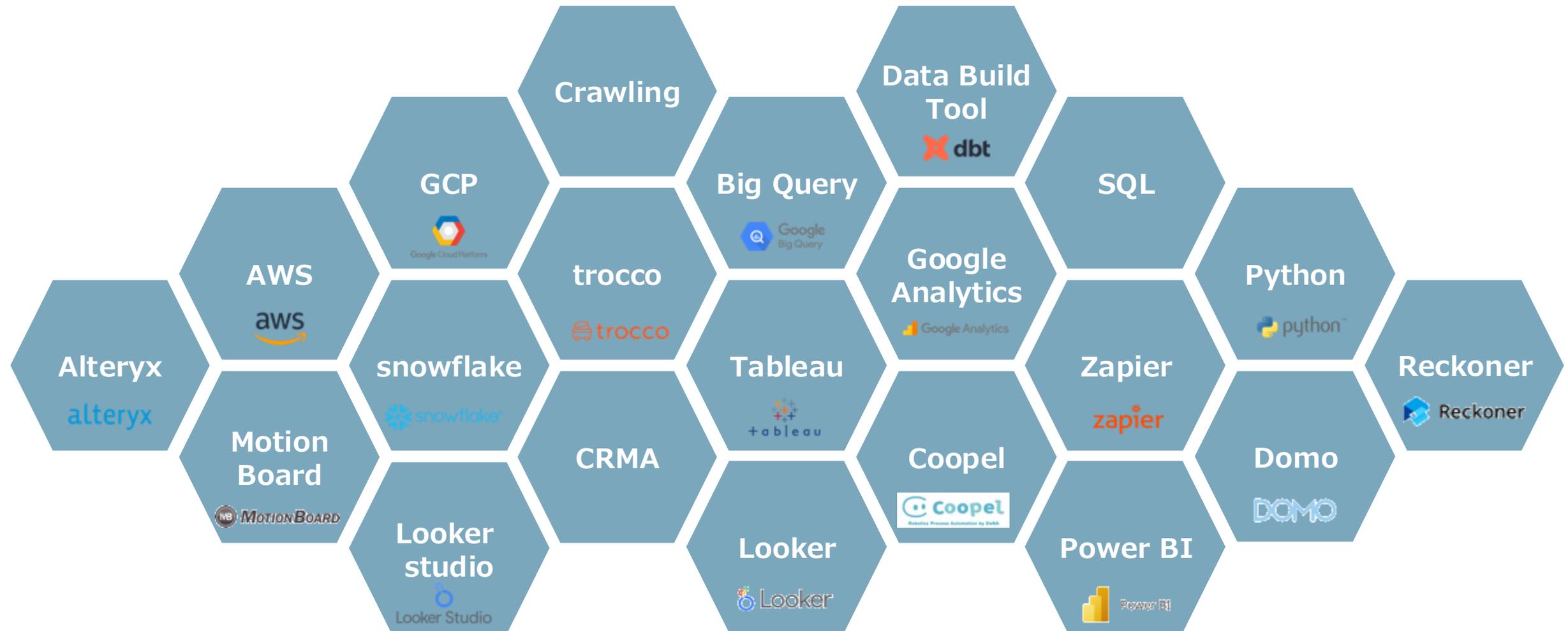
単価	<p>時間単価 * 人数 * 稼働時間で算出</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>単価 160万円 - 480万円</li> <li>人数 / 1人以上</li> <li>稼働月数 / 2ヶ月以上</li> </ul>
----	--

3つのご支援方針の組み合わせも可能（ご支援内容に応じて、要調整）

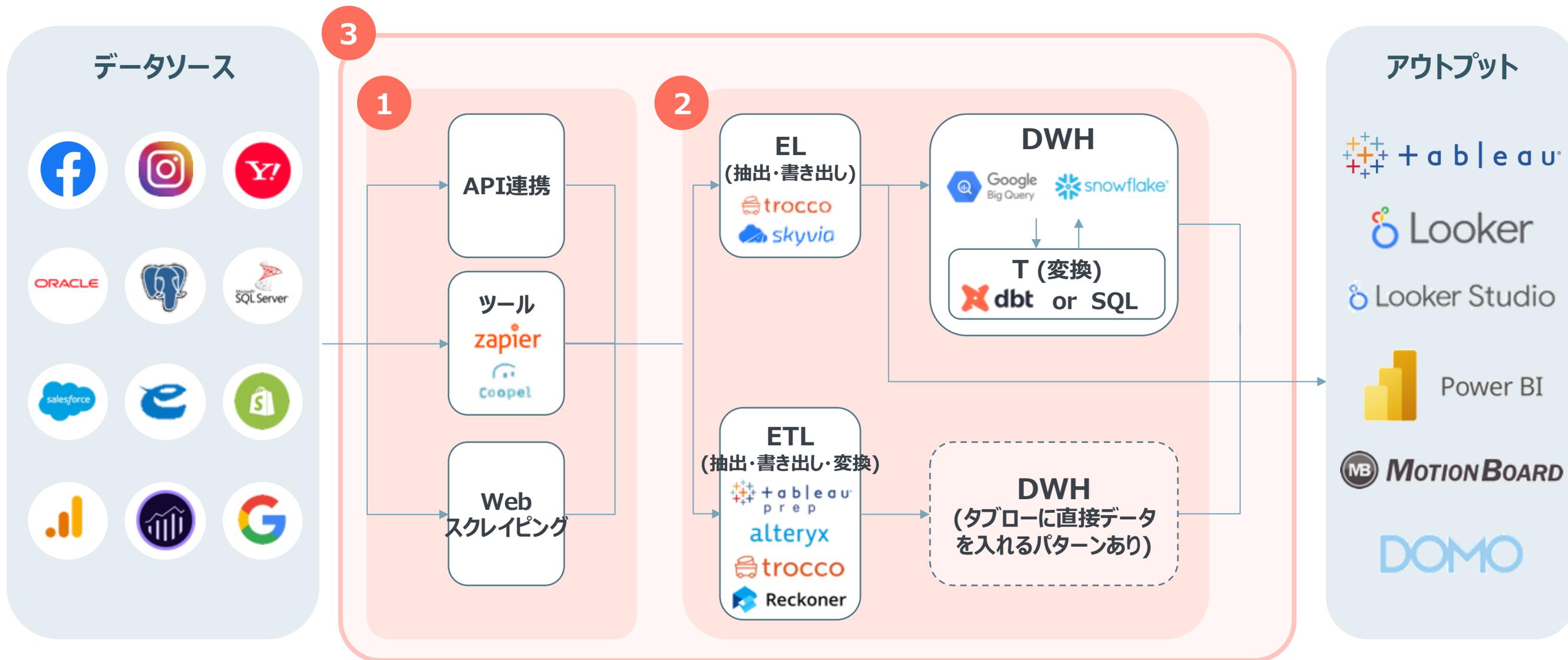
## 2-1. サービス概要 (データ)

---

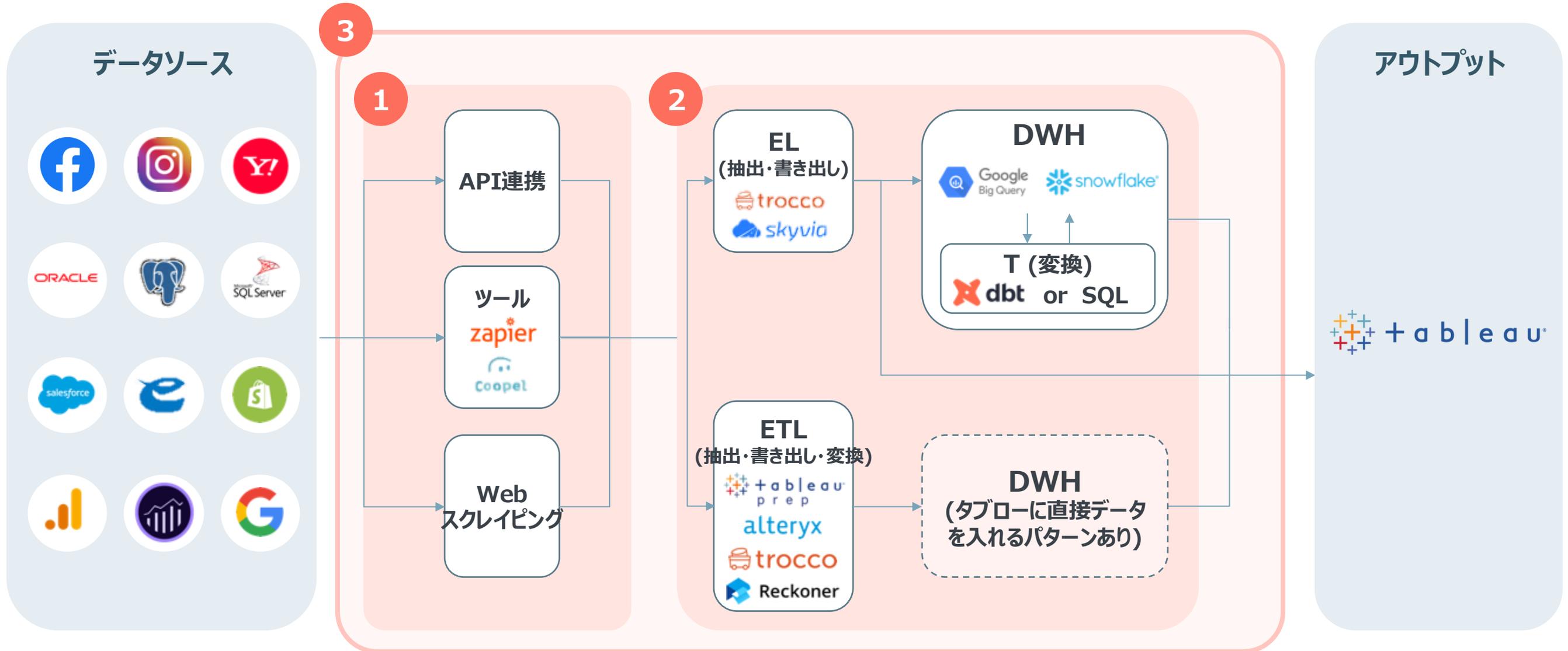
データチームには各領域の**専門家を揃えている**ため、お客様のニーズに合わせるだけでなく、**全体を俯瞰した上で最適な提案をすることが可能です**（一部記載）



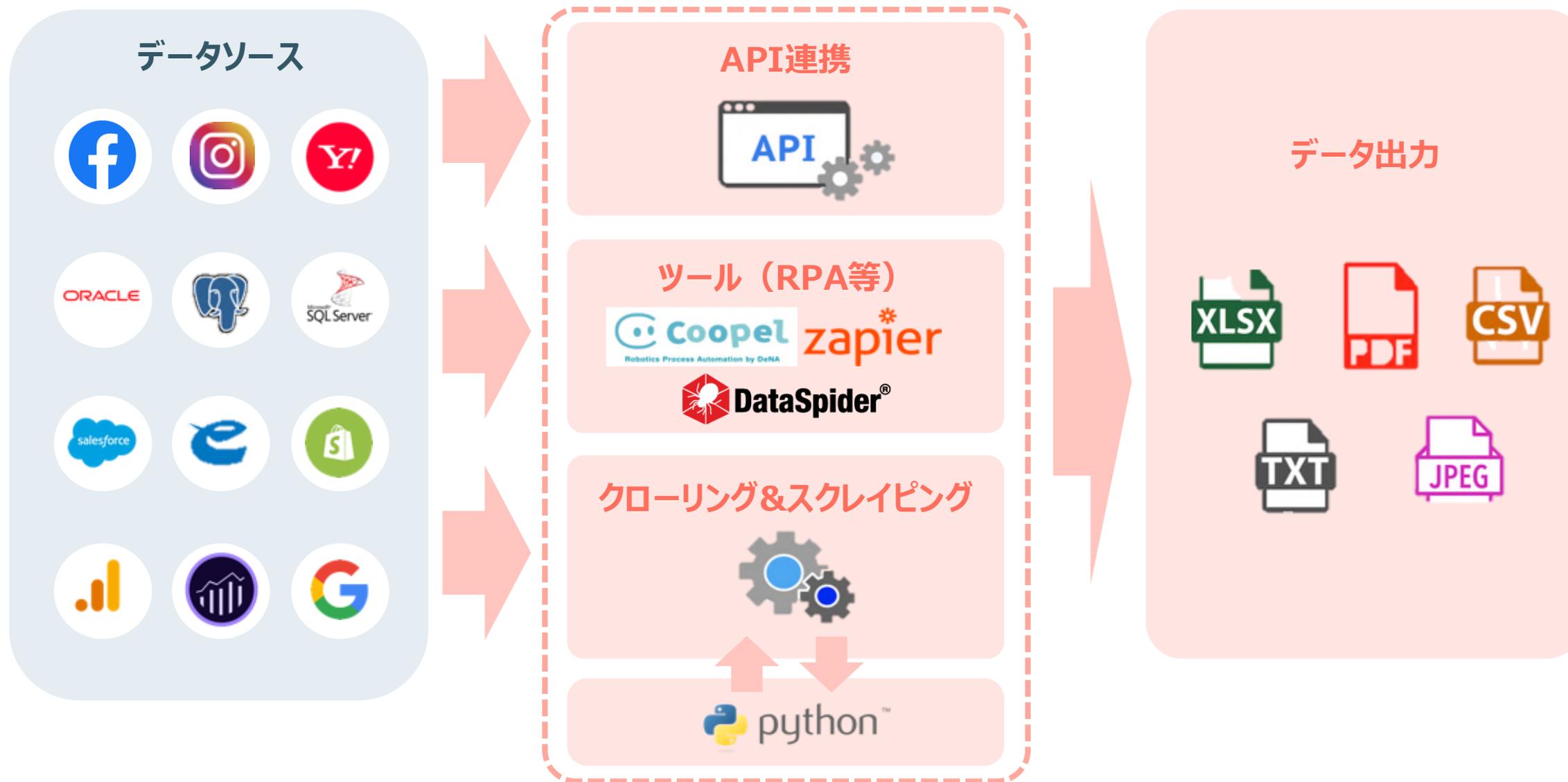
社内・外に分散している分析データソースを収集し、整備、Tableauでデータを可視化するまでの一連の流れをサポートすることが可能です



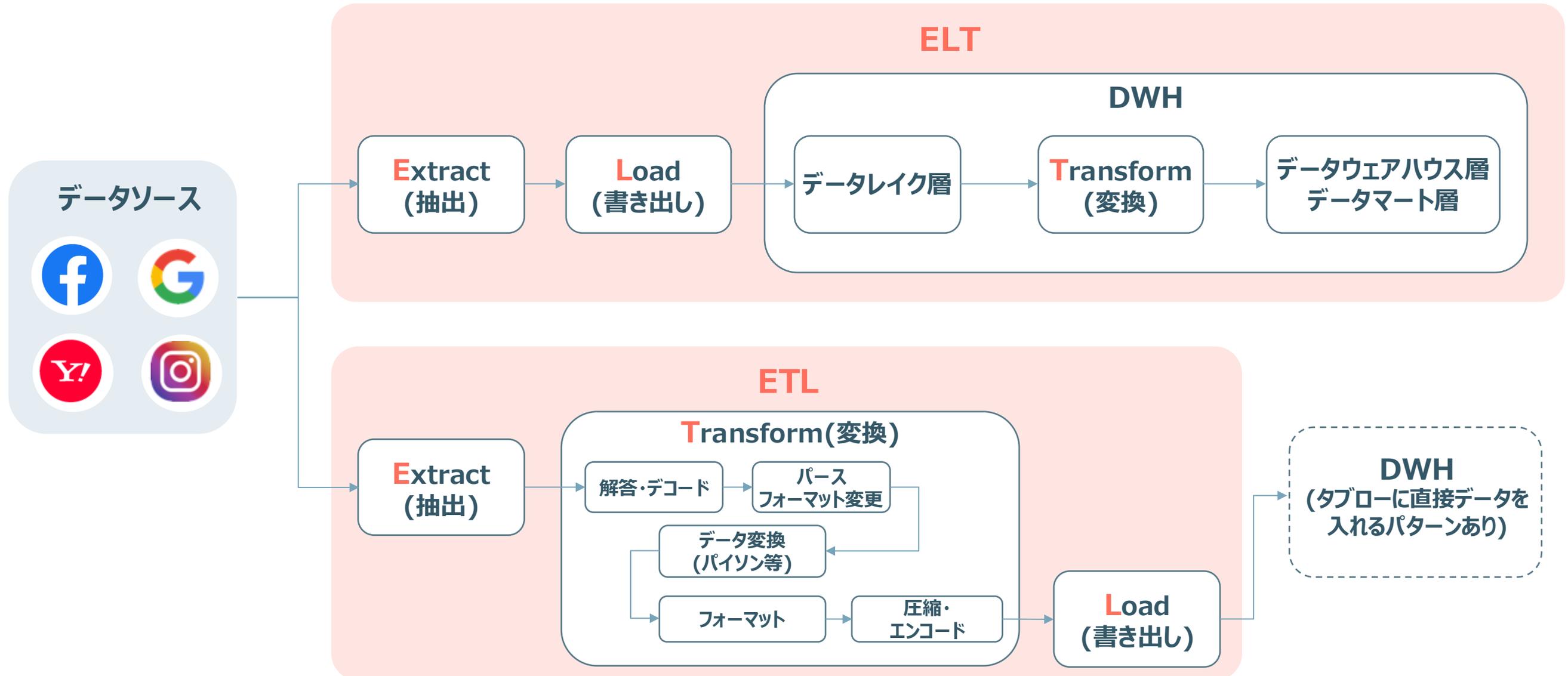
社内・外に分散している分析データソースを収集し、整備、Tableauでデータを可視化するまでの一連の流れをサポートすることが可能です



お客様の環境(APIツールの有無等)、ニーズにあわせてデータの取得方法を提案することが可能です  
APIがないツールの場合は、CoopelやZapierやWebスクレイピングをしてし、情報を取得します



Tableauにデータ連携をする際、**クライアントのニーズに合わせて、最適**な連携処理の方法を検討し、判断することが可能です  
Tableauだけでなく、DWHの知見もあるため、どんなパターンでも対応することができます



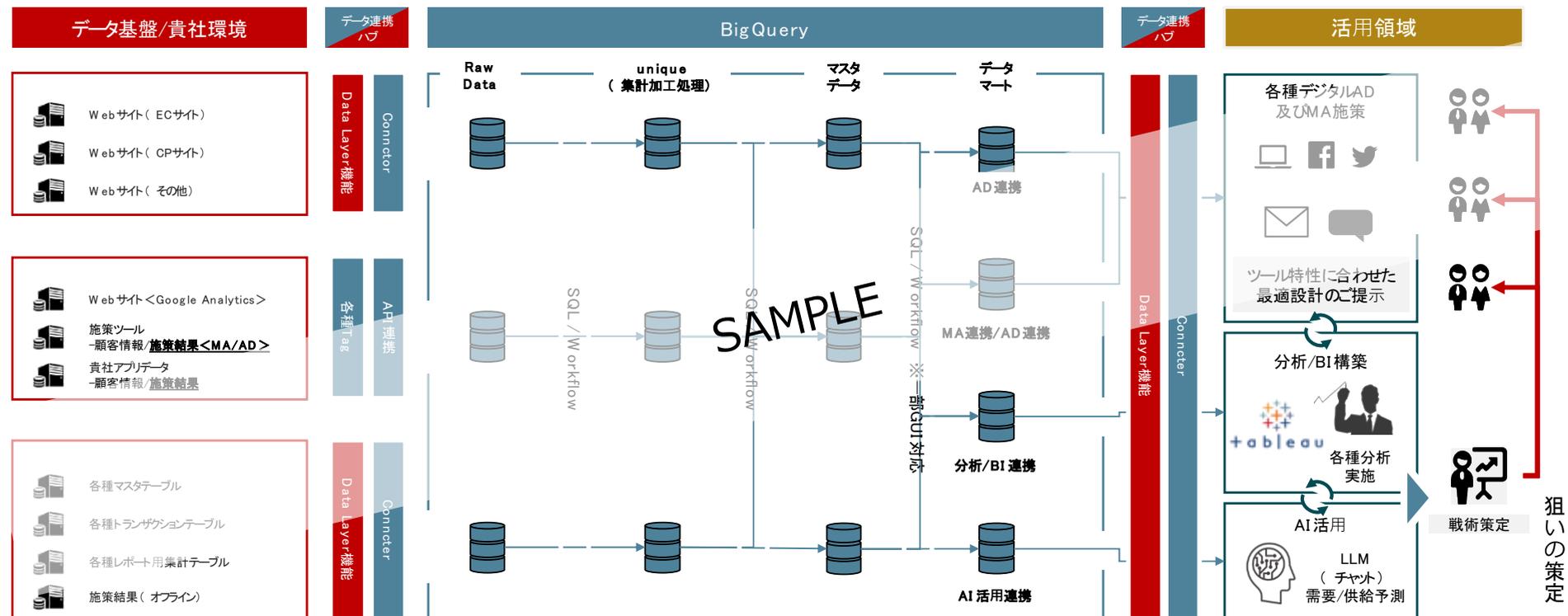
# Appendix / データ基盤構築&データ連携自動化

前述したダッシュボード構築に対して、データ基盤構築 & データ連携自動化を推進する事で、よりスピーディな対応が可能となります。  
他社様の事例となりますが、アーキテクチャ概要含めて、ご確認ください。

## 他社様事例 / データ基盤構築 ~ ダッシュボード連携までのアーキテクチャ設計

### 外資系アパレル会社様によるデータ基盤 ~ ダッシュボード構築及びマーケティング施策設計環境

ECサイト情報、Web関連情報、売上情報/顧客情報を、一元管理できるデータベースを設計  
そこから、マーケティング活用及び、経営状態/営業状態可視化ツールと自動連携を実現



## 2-2. サービス概要（総合コンサルティング）

---

# その他在籍メンバーの専門領域・略歴(一例)

組織・プロジェクトPMOなどの実行支援、その後の保守運用までの幅広い人材のアサインが可能

専門領域	経験内容・強み	略歴
業務改善/オペレーション設計	管理会計はじめ各種会計戦略、実行で高い評価を得ている。またシステム移行も対応可能でSAP移行案件も経験。	独立系コンサルファーム
人事開発・HRBP	組織人事関連の戦略策定、HRBP、CoEのオペレーティングモデル改革支援の実績多数。	大手コンサルファーム
サステナビリティ	LCA中心にサステナビリティ周りの知見。対応領域として人権DD、TNFD、SBTiなど幅広い領域に対応可能。	大手外資コンサルファーム
新規事業	製造周りに強い、上流工程得意、幅広い分野、抽象的なテーマでも対応可能	大手コンサルファーム
事業戦略策定	戦略出身。新規事業戦略、中期戦略策定、M&A戦略、成長戦略など戦略議論に評価	大手コンサルファーム
事業戦略	経験領域は新規事業開発、事業戦略開発、マーケティング、DX、人事(DX 人材育成・CDP設計)、M&A、デジタルサービス開発と幅広く経験。幅広い知見と専門性の高さが強み	大手コンサルファーム
SFA/CRM定着支援	SFA/CRMの定着支援及び付随したKGI/KPI策定	大手コンサルファーム/SIer
BI活用支援/構築支援	社内データ基盤整理及びDB構築	大手コンサルファーム/SIer
マーケティング戦略策定	デジタルマーケティング戦略策定及び実装支援	マーケティングコンサル

支援領域一覧の例となります

支援領域	代表的なテーマ
経営戦略関連	中期経営計画・ポートフォリオマネジメント ESG経営 DX戦略 新規事業創出 M&A戦略・スタートアップ協業 事業戦略・企画の壁打ち 事業性評価
営業戦略関連	マーケティング・営業戦略 業界調査・他社事例収集・分析
組織関連	組織・制度設計 HRBP (人事関連)
コスト管理関連	コスト削減 販管費適正化
サイバーセキュリティ関連	セキュリティ強化
会議・一般業務関連	会議運営支援 事務局支援

部署ごとに分断された部門最適のシステム構築により、全体を俯瞰した分析が不可能となっていた状況を、リアルタイムかつ部署横断での分析が可能な可視化基盤構築により、DX支援した事例



## 在宅介護事業A社

期間：4か月  
体制：PMO1名、PM1名  
工数：300h/月

### 相談内容

- クライアントの医療事業A社は、当初他データ支援会社に、BIツール・DWH・データマートの基盤構築を依頼していたが、スコープ拡大に伴い遅延が多発。一部をTSUIDEに依頼する方針に変更となった
- 利用者の流入経路等、**多角的なマーケティング情報分析**や**利用者情報の一元管理が可能なダッシュボード**構築を受注

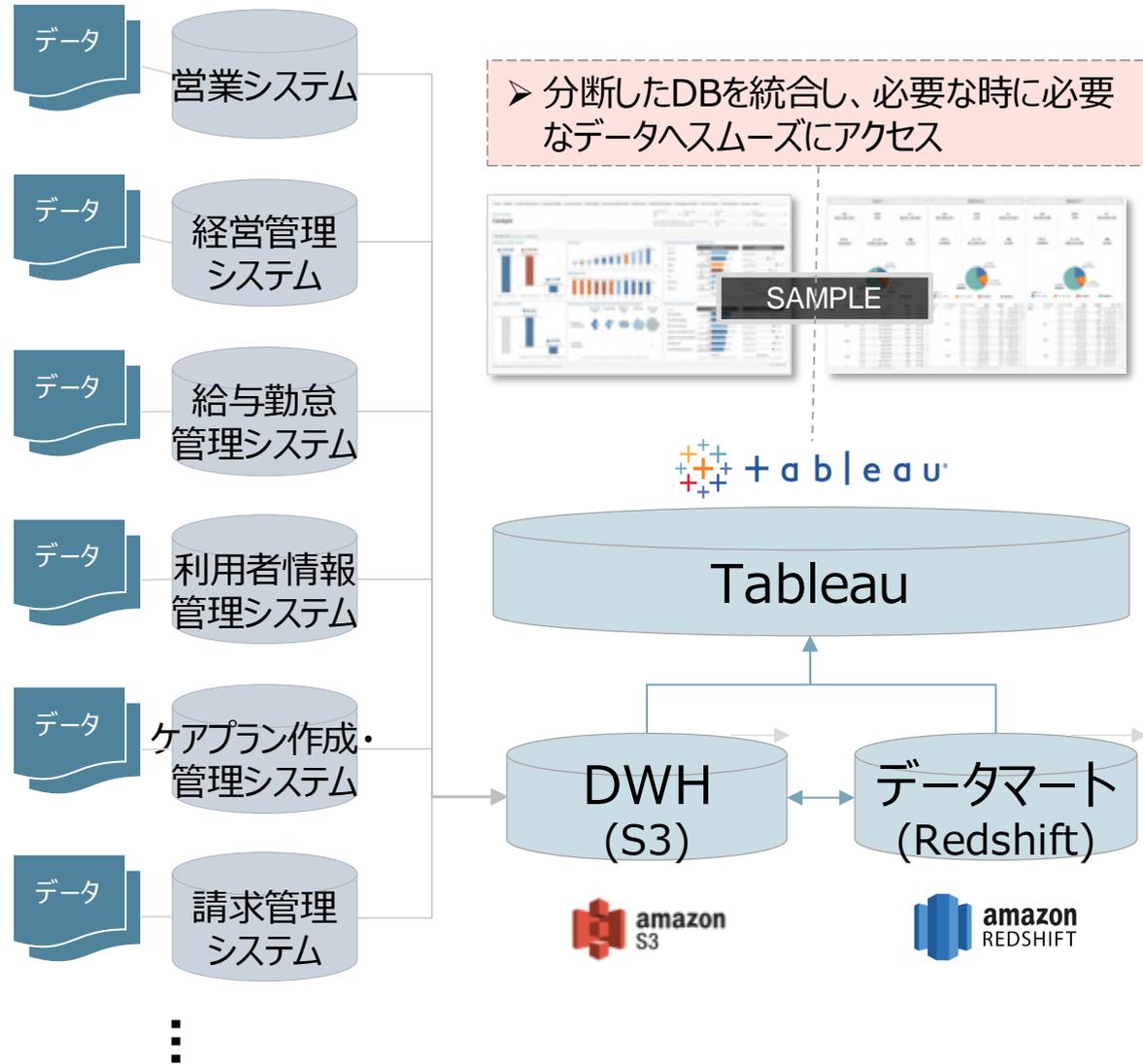
### 支援内容

- **Tableauダッシュボード構築**
  - ✓ 個別システムに蓄えられた膨大なデータを、ユーザである社員自身が直感的に扱い、データ活用できる仕組みとして整備
- **データ分析コンサルティング**
  - ✓ 可視化したデータに基づき、マーケティング戦略および改善策を提案

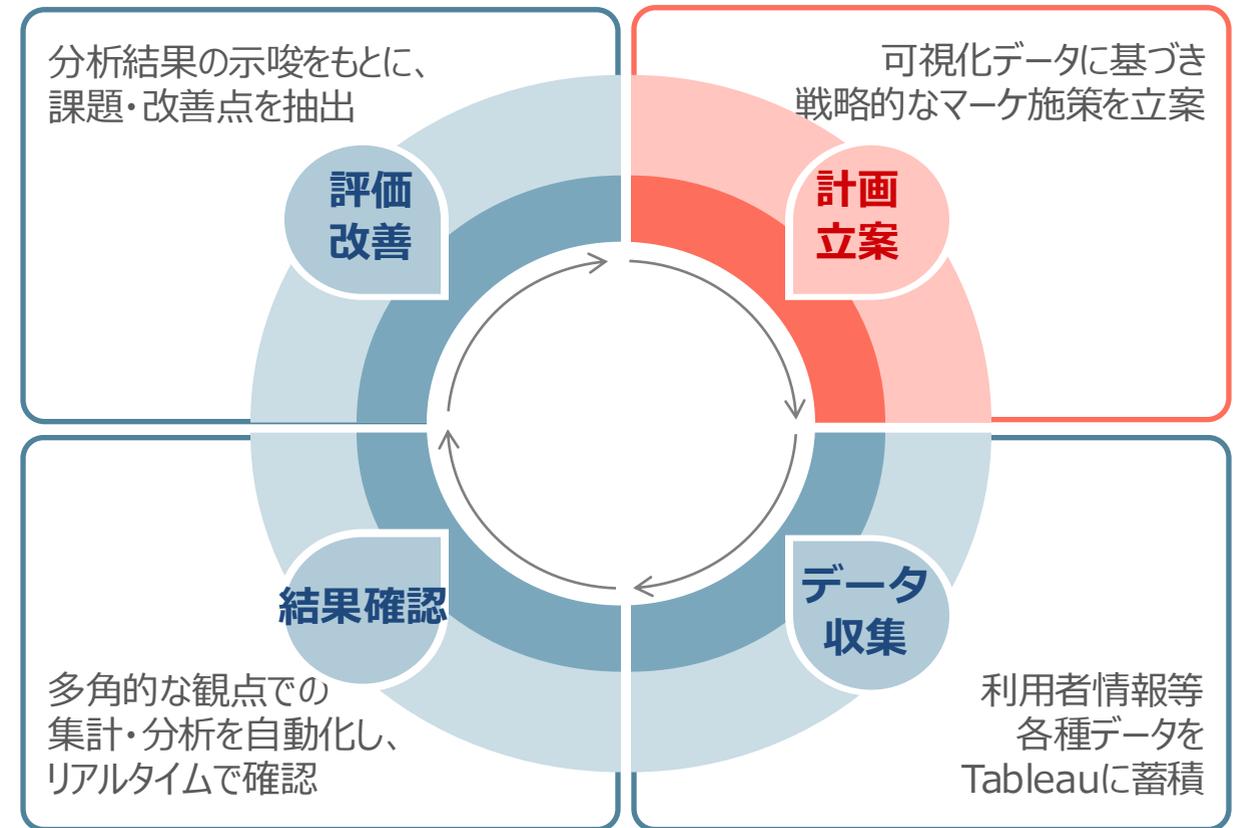
### 成果

- **戦略的なマーケティング設計で成約率向上**  
顧客属性や検討段階の可視化により、適切なタイミングでコンテンツに誘導が可能に。質の高いリード獲得、WEBでの成約率向上を実現
- **プランの最適化**  
予実情報から利用者カルテ等のビッグデータを一元管理することで、数か月先の状態予測が可能に
- **利用者の定着度/満足度向上に寄与**  
スタッフと利用者のマッチング度を可視化し、潜在課題を早期検知・解決

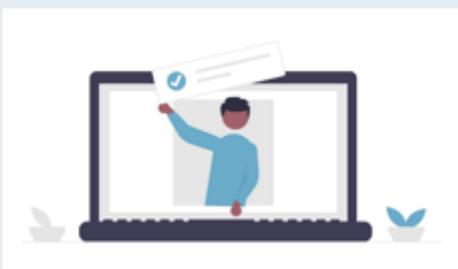
取組み全体像は下記となります



全体を俯瞰したマーケティング分析が可能となり、  
効果的・効率的なPDCAが回せるように



要件通りのデータ可視化に留まらず、顧客の事業や市場環境を理解したうえで必要な分析観点を示唆  
マーケティング施策の知見を最大限に活かした一気通貫の伴走支援事例



## 採用広告事業B社

期間：3か月＋継続支援（保守サポート中）

体制：Manage1名、PM1名、SE1名

工数：200h/月

### 相談内容

- クライアントはPostgres SQLとSalesforceを併用で利用しており、**データが2か所に分断**している状況
- **DBを突合してダッシュボード分析を実施**したかったが、社内SEのスキルセットでは対応できずTSUIDEが支援
- 成果物の品質・対応スピードに満足頂き、その後継続支援を行う運びとなった

### 支援内容

- **複数DBに跨る複雑なデータを統合・分析**
- ✓ Tableau導入支援（基盤構築＋ダッシュボード作成）により顧客の一人当たり採用コストを可視化
- **データ分析コンサルティング**
- ✓ 分析観点を伴走支援しながらアドバイス。併せて営業分析、Google広告の成果分析も実施

### 成果

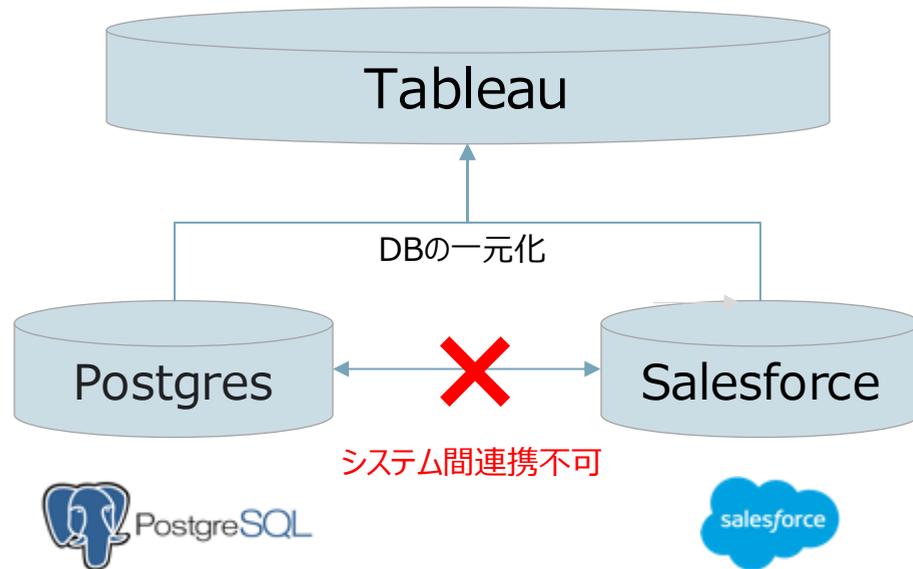
- **経営判断の質・速度向上**  
最新のデータ・情報に基づき、根拠のある迅速な意思決定が行えるようになった
- **広告への投資配分最適化**  
CPAの判定精緻化により最適な予算配分が可能に
- **人的ミス削減および業務効率化**  
従来Excelを使用して手作業で行っていたデータ分析業務を自動化することで業務工数を圧縮

取組み全体像は下記となります

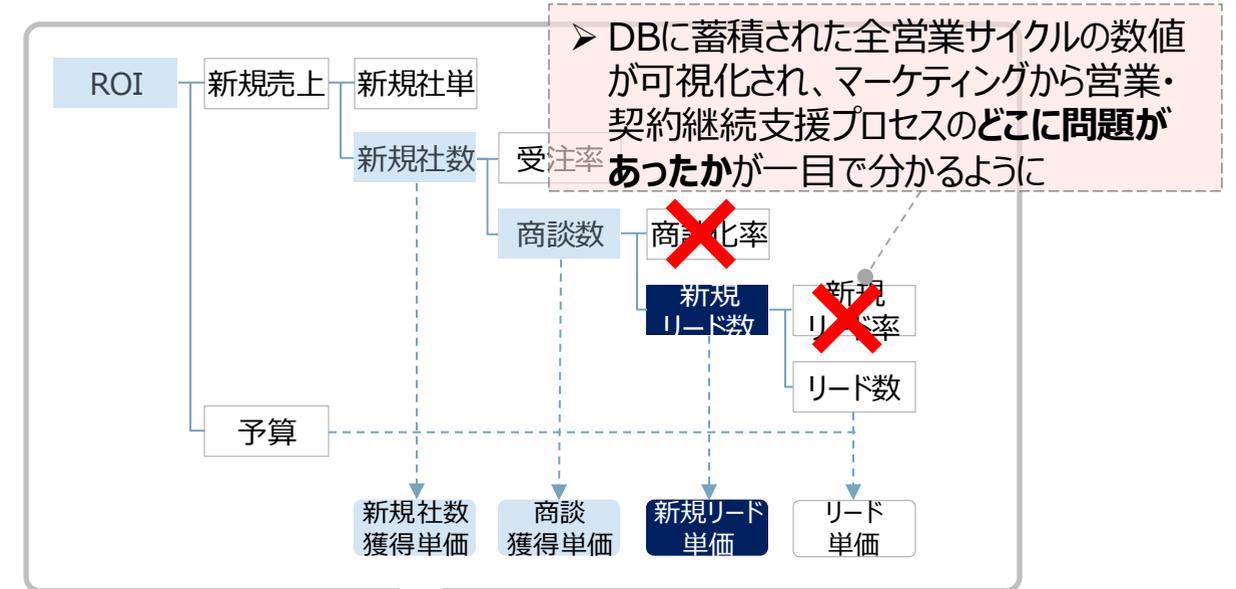
## Phase1 基盤構築 + ダッシュボード作成



- ▶ 複数DBに跨る複雑なデータを統合し、ダッシュボードを構築
- ▶ Phase1では顧客の一人あたり採用単価を分析



## Phase2 データ分析コンサルティング + 伴走支援



▶ デジタル領域に強みを持つスペシャリストが、分析観点をアドバイスしながら伴走支援

# 事例紹介3/6 〈基幹システム改修及びToBe像策定/不動産事業C社〉 TSUIDE

スクラッチでの個別開発によりブラックボックス化した業務・システムの現行調査および課題抽出を実施  
将来的なBPRを見据えた準備段階として、各種業務フローやマニュアル整備も支援



## 不動産事業C社

期間：9ヶ月(2023.07~2024.03)

体制：PM2名、SE2名

工数：900h

### 相談内容

- クライアントのSalesforce環境は、外部ベンダーの利用を伴い、**スクラッチでの個別開発**や**高度なシステム連携**を実装
- 一方、開発に伴う仕様書は未作成であり、設定の読み解き・管理に時間がかかる。加えて、これらが原因で作成された**業務マニュアルの改善が可能か判断不可**
- 上記を背景に、今後のSalesforce保守・業務プロセス改善のため、現行調査が発足することとなった

### 支援内容

- **現行調査及び可視化・課題棚卸し**
- ✓ 標準化が及んでいない現環境を調査整理し、今後の開発計画に利用できるようドキュメントに書き起こす
- ✓ 3部門の業務フローを操作手順レベルで作成
- ✓ 自動化処理一覧（フロー、プロセスビルダー、APEX設定の読み解き）ファイル作成
- ✓ システムフロー図

### 成果

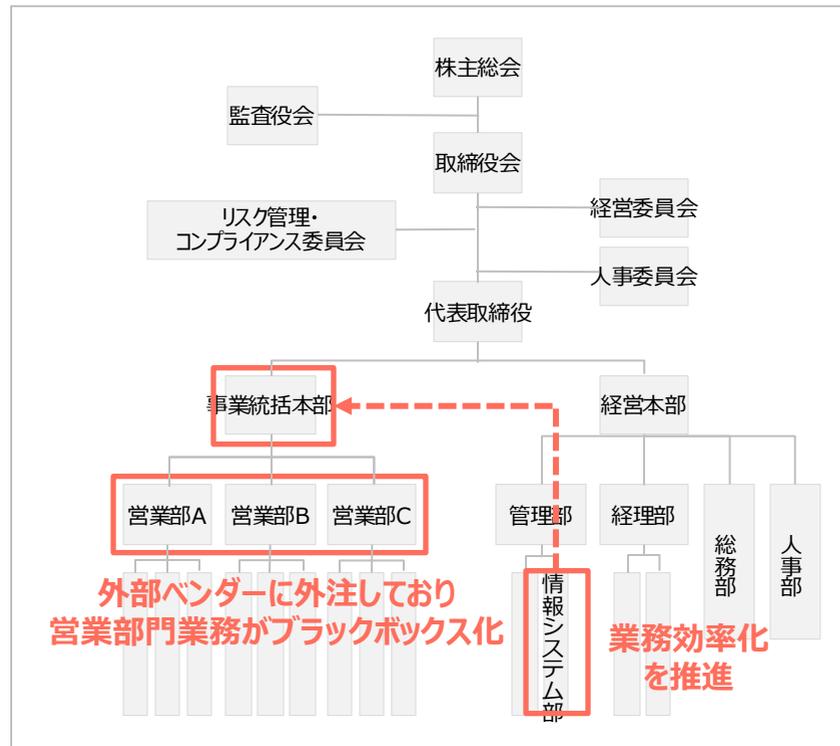
- **営業部門の属人性・ブラックボックスの解消**
- **3部門の業務フローの洗い出し**
- **Salesforce全オブジェクトで利用されているシステム操作の棚卸し(自動化処理180個)**
- **潜在課題の棚卸し**

取組み全体像は下記となります

## Phase1 現行調査・可視化

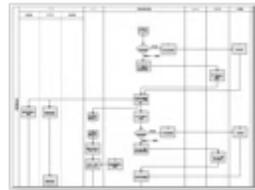
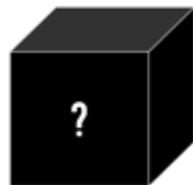
## Phase2 対策案の提案

## Phase3 開発実施



システムフロー図

業務フロー



→ 営業部門の属人性・ブラックボックス化解消



- ✓ Phase1では潜在課題の棚卸、課題管理表の作成を実施
- ✓ Phase2では優先度高課題を解消すべく、対策案のオプションをご提案後、クライアントと協議を経て、次フェーズの取組みスコープを決定

- ✓ 他ベンダーではSalesforce内で完結する改修しか出来ないケースが多い中、Phase3ではフリー設定で会計連携まで実装予定
- ✓ TSUIDEは多様なケイパビリティを持つ副業人材が多く在籍するため、難易度の高い開発も対応可能

シニア・介護領域のデータドリブンな介護サービスの実現。

介護市場のプレイヤー、ユーザーのメリットを最大化するプラットフォームを構築し、運用を支援



## ヘルスケア関連事業A社

期間：3ヶ月

体制：PM1名、MG2名、スタッフ2名

工数：400h

### 相談内容

- シニア・介護領域のデータビジネス事業を3つのフェーズに分け実施予定。(①介護レクPF ②介護計画書支援サービス ③介護計画モニタリングアシストサービス)
- だが、プラットフォーム及び、データ入力・蓄積基盤・機能の設計やプロダクトのイメージは固まっていない
- またプロダクト運用（ビジネス・システム）の要件も未確定

### 支援内容

実開発・運用構築に入る前に、要件定義を支援

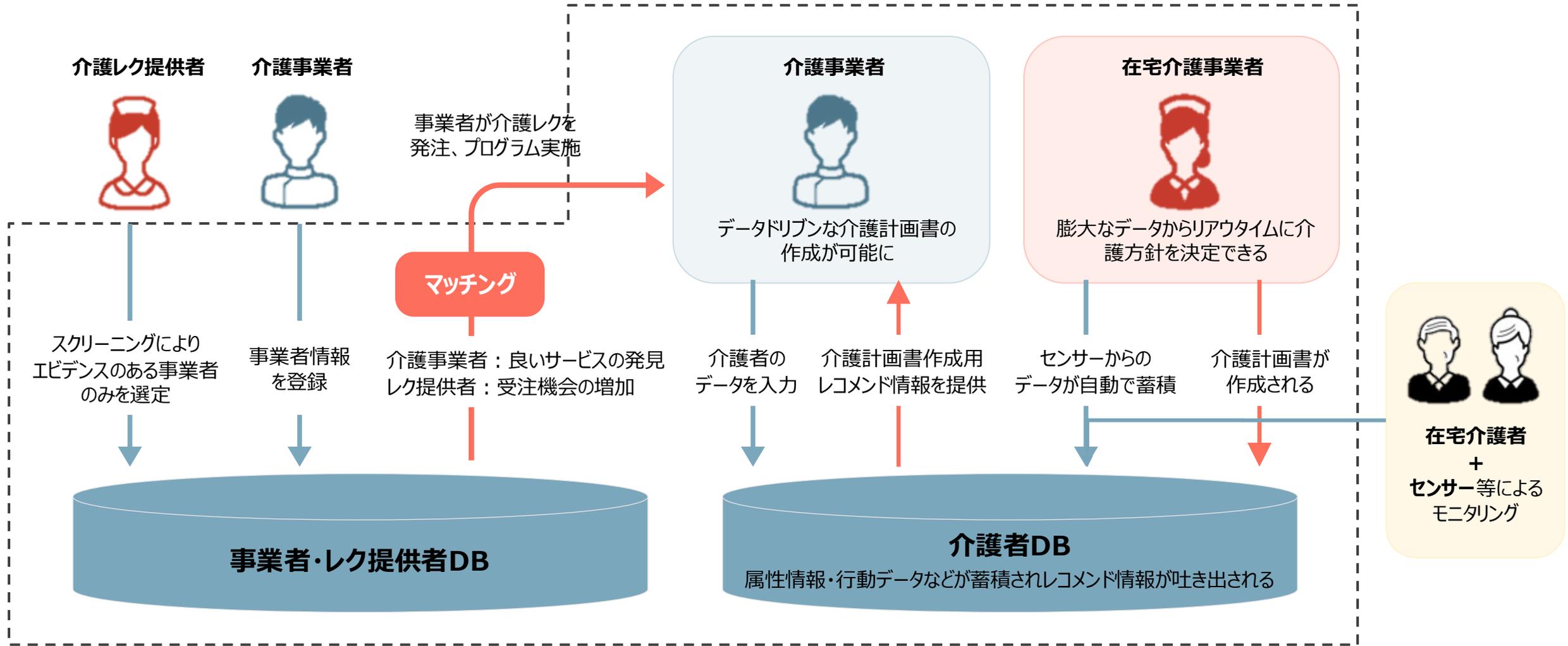
- **プロダクト設計**
  - ✓ UI/UX開発
  - ✓ 業務要件定義、システム要件定義
- **プロダクト開発**
  - ✓ システム開発、DB開発、サイト開発
- **プロダクト運用**
  - ✓ システム・DB保守・管理
  - ✓ ユーザーサポート

### 成果

- エビデンスに基づいた介護レクサービス(介護レク⇔介護事業所のマッチングサービス)が、介護事業所で提供が可能
- **データドリブン**な介護計画を自動で生成
- 在宅介護者のデータが収集され、**リアルタイム**での介護計画を生成

取組み全体像は下記となります

## プラットフォームの構築と運用をサポート



学習事業の生徒数拡大に向け、アプリサービスを開発  
ビジネス要件から、システム要件定義、デザイン設計、開発・ローンチまで一貫して支援



## 英語学習事業A社

期間：4ヶ月

体制：PM1名、MG1名、スタッフ2名

工数：800h

### 相談内容

- 更なる生徒数の拡大に向け、下記障壁を解消したい
- ターゲット層の変化による学習プランのミスマッチ
- 生徒の満足いく学習環境を提供させる為の運営キャパシティ
- 新規生徒の継続的な獲得
- 既存生徒の挫折
- LTV向上の為のプラン枯渇

### 支援内容

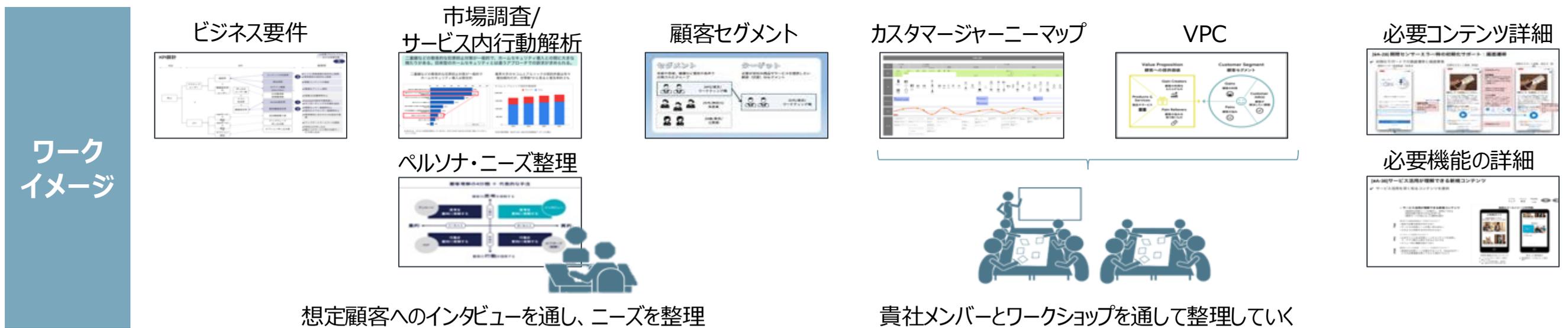
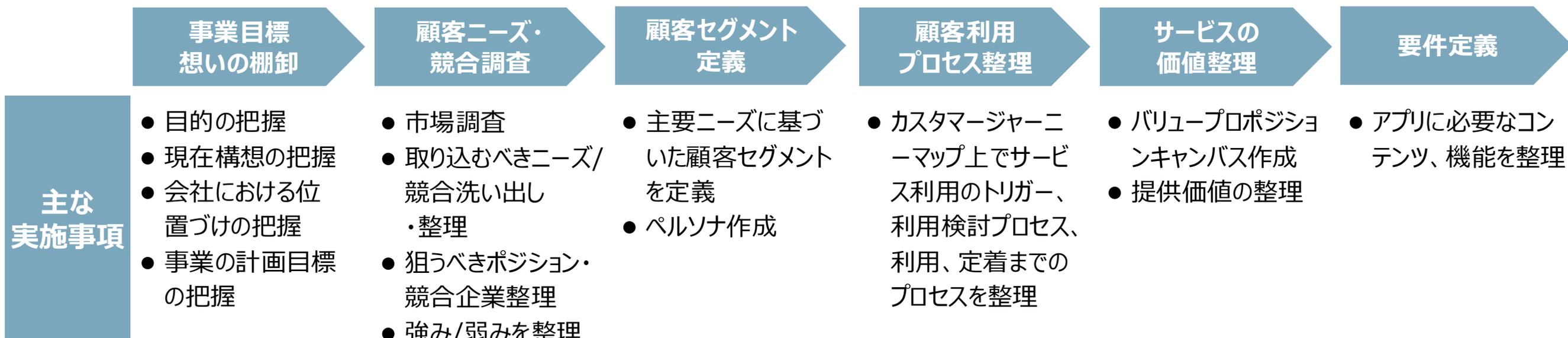
各障壁を解消するために、アプリサービスの開発を実施。  
本フェーズ(4か月間)では、①が支援スコープ

- ①要件定義
  - ✓ 提供体験、システム要件定義
- ②デザイン設計
  - ✓ 必要コンテンツ・機能の設計
  - ✓ ワイヤフレーム・デザイン作成
- ③開発・リリース

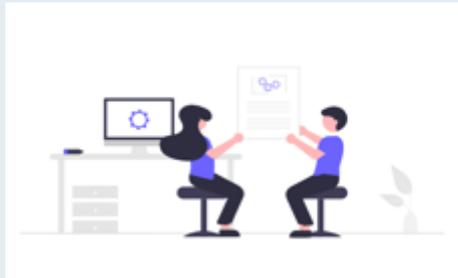
### 成果

- サービス方向性、サービス像を明確化
  - ①「要件定義」フェーズでは、目的整理、サービスのあるべき姿、提供体験などを定義することで、目標達成のためのサービス方向性、サービス像を明らかにする

取組み全体像は下記となります



社内にある複数のシステムをSalesForceに統合し、業務負荷を軽減  
システム統合に伴う、要件定義からシステムの設計・開発までを一気通貫してサポート



## 証券会社A社

期間：24ヶ月

体制：全体PM 4名、開発PM 2名、開発メンバー4名

工数：4,800h

### 相談内容

- 社内にある複数のシステムをSalesForce(以下SF)に統合し、業務負荷を軽減したい
- 報告書を作成する業務をSFで対応したい
- 案件ごとの期中のタスク管理(リマインド)ができるようにしたい
- 複数のシステムを利用することで、システム間の情報連携がされない。情報連携時の業務負荷(転記作業等)を軽減したい
- 事業成長に伴う案件増加に対して、人件費をかけずに対応したい

### 支援内容

システム統合に伴う、要件定義からシステムの設計・開発までを一気通貫してサポート

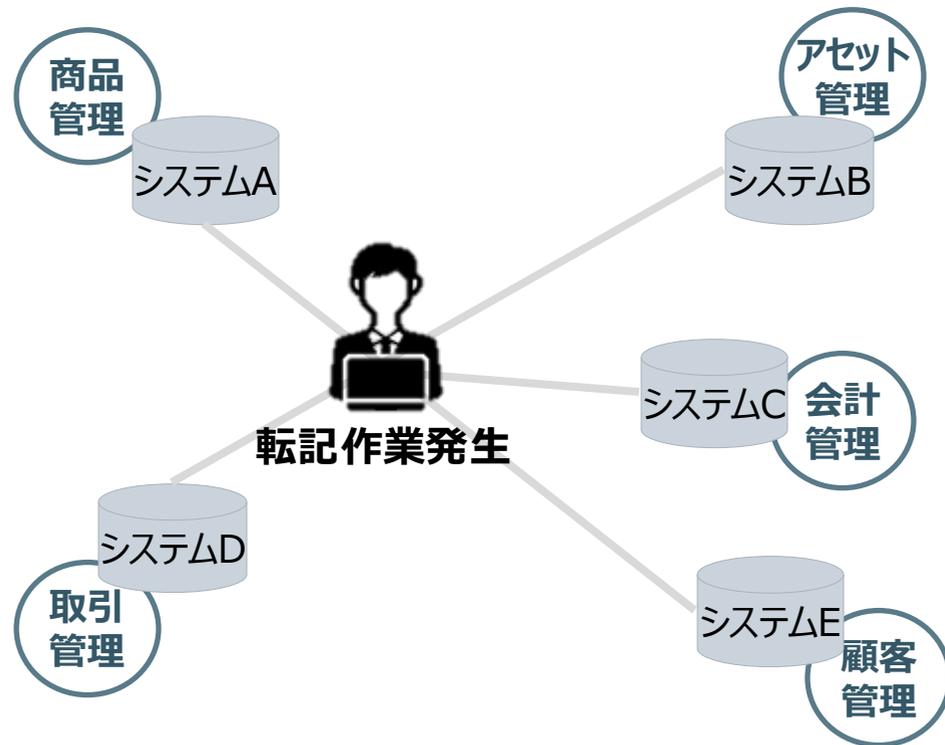
- **As-Is可視化**
  - ✓ 業務/システムAs-Is可視化
- **To-Be要件定義**
  - ✓ 業務要件の検討
  - ✓ 基幹システムのスコープ検討(期間・難易度)
- **設計・開発**

### 成果

- 社内のシステムをSFに統合することで、会計報告書の作成の効率化を図る

取組み全体像は下記となります

## システム統合前



## システム統合後



同一システム内で情報を共有することで、使用データの統一化を図る。  
情報連携時の業務負荷(転記作業等)の軽減

## 2-3. サービス概要（マーケティング最適化総合支援）

---

様々な企業での実務経験が強み。

マーケティングは細部で勝負が決まる。

## 経歴

- 京都大学経済学部卒業
- □ウオンテッドリー株式会社 BtroBマーケティング責任者
- □株式会社Ginco ビジネスマネージャー
- 株式会社KB代表取締役
- 株式会社TSUIDE 執行役員 CPO

## PR

- 学生時代に1年間フルタイムでWEBエンジニアとして勤務。
- ウオンテッドリー社では、B2Bマーケティングのマネージャーとして上場前から上後まで勤務広告の運用からSFA・MAの構築をすべて一人で担当。
- その後、ブロックチェーンスタートアップの株式会社Gincoに転職し、マーケティングから採用や広報などを担当。
- その後フリーランスを経て、株式会社KBを創業。開発からマーケティングまで幅広くご支援。
- TSUIDEでは前プロジェクトの納品責任者を2年務め、現在はマーケティング事業部の責任者を務める。

## ご支援例

- 100億円弱調達のSaaS系企業のCRMやマーケティング支援（複数社）
- 人材業界の幅広いビジネスモデルの全体支援
- アプリ運営企業の広告管理からデータ分析・KPI立案
- 数千万規模のシステムリプレイス



現マーケティング事業部責任者  
**萬代 貴昂 Kiko Bandai**

京都府出身。東大寺学園、京都大学経済学部卒業。新卒でウオンテッドリー株式会社に入社し上場を経験。株式会社Gincoを経て、独立。自分でも法人を運営しながら、TSUIDEではマーケティング事業部の責任者を務める。

事業会社、コンサルティング会社、広告代理店などから、多様なメンバーが参画

## ディレクター



萬代 貴昂

マーケ全般 CRM構築 SEO

Wantedly株式会社にてBtoBマーケティング全体を統括。名刺管理アプリの広告を担当。株式会社TSUIDEの執行役員CPOとして全プロジェクトの統括を担当し、現職。



佐伯 直之

SaaS BI構築 BtoBマーケ

アクセントゥアのテクノロジー部門を経て、株式会社ANDPADのWEBマーケティングを統括し、戦略コンサルにてマネージャーとして勤務。

## アドバイザー



谷口 雅紀

リユース業界 マスマーケ マーケ上流戦略

株式会社博報堂、株式会社Buysell Technologies 元CMO/COOとして東証マザーズ市場（現グロース市場）上場を経験、株式会社Success Holders CEOを経て、株式会社 Eagle Consulting代表。



三山 太郎

人材業界 不動産業界 マーケ上流戦略

リクルートにてグループ全体のマーケティング統括責任者(SEO)、新規事業開発を担当。リブセンス、ピーススタイルの新規事業部長を経て、CaSyのCMOとなり、22年上場後に独立。



生熊 暁

医療・介護業界 BtoBマーケ

セブテーニのSEMコンサルタント。株式会社エス・エム・エスのマーケティング全般を担当し、現在は医療系最王手企業にて複数事業のマーケティング・CRM領域を担当。

## プロジェクトマネージャー



岡藤 直之

人材業界 BtoBマーケ

株式会社HRForceにて、BtoBのWEB広告を統括。人材系やBtoB領域のWEB広告支援にて多数の運用経験を持つ。



前田 旭

ナーチャリング MA構築

GO株式会社にて法人事業の立ち上げメンバーとして、Salesforce、MAの管理者として営業領域、運用領域を構築。ナーチャリング領域の構築に強みを持つ。



菊地 奏

クリニック業界 店舗集客 熟集客

Web広告代理店、事業会社マーケティング担当を経て、現職。現在は主にtoC事業のWEB広告運用支援を軸にマーケティング支援を行う。特に人材、クリニック、土業、などのリード獲得型広告を得意とする。



## BtoBSaaSで幅広い施策の経験のあるメンバー

### 全体統括・品質管理 Manager



#### 萬代 貴昂

京都大学経済学部卒業。上場前のウオンテッドリー株式会社で、Webマーケティング・SFA/MA導入・営業オペレーション構築・運用を担当。2022年TSUIDEに参画。全案件の品質責任者、広告事業責任者を担当。

#### ■ BtoBマーケティングの立ち上げ経験

- SalesforceやMAなどの構築から運用はもちろん、広告でのリード獲得まで支援。

#### ■ 幅広い広告運用支援

- BtoBからBtoCまで、幅広い広告の運用を支援、担当者としての最大運用規模は5,000円規模。

#### ■ 仕組み最適化・実務支援

- BtoBリード獲得後の仕組み最適化（営業効率最大化）、リード獲得から分析・設計から実務も得意。

### 全体統括・品質管理 Manager



#### 佐伯 直行

アクセントチュアのテクノロジー部門を経て、株式会社ANDPADのWEBマーケティング統括。戦略コンサルにてマネージャーとして勤務。各種WEB広告の運用から、アフィリエイトの管理など幅広く対応可能。BIツールにも精通。

#### ■ 数十億調達ベンチャーでのBtoBリード獲得広告運用

- 大手商社の子会社に対して、DX戦略策定を実施。不動産、小売、テレコム、製造の業界向けに、戦略策定/DX構想策定を実施。

#### ■ BIでの事業KPI分析

- 事業会社にて、BigqueryとTableauを活用したデータ分析および経営ダッシュボードの構築・運用経験

#### ■ Salesforce・MA構築支援経験

- Salesforceや各種MAツールの開発プロジェクトの経験も多数

### Project Manager



#### 岡藤 隆平

株式会社HRForceにて、BtoBのWEB広告を統括。人材系の企業やBtoBリード獲得領域領域のWEB広告支援にて多数の運用経験を持つ。また、ウェビナーのオペレーション・マネジメントも多数の経験。

#### ■ BtoBリード獲得のゼロからの立ち上げ経験

- 在籍ベンチャーにてWEB広告費がほぼゼロ月間受注数も僅かな状態から、月間広告費600万円規模のベースまで牽引。

#### ■ ウェビナーオペレーション支援

- 在籍企業にて月間3本のウェビナーのオペレーションを運営。企画から運用まで幅広い領域をディレクション。

#### ■ LPクリエイティブ制作

- 広告やウェビナーオウンドメディアの各種クリエイティブの制作ディレクション経験。

その他マーケティング部門のメンバーの出身企業例：LayerX、hacomono、エス・エム・エス、エムスリー、リクルート、CyberAgent、セプターニ、電通デジタル、free etc

※PJ発注・開始時期、最終的なスコープ及びチーム体制により、参画メンバーが変更になる可能性があります

BtoB広告は、広告の知見とデータ分析の両輪が必要

## デジタル広告運用

媒体特性

業界知識

クリエイティブ



TSUIDE

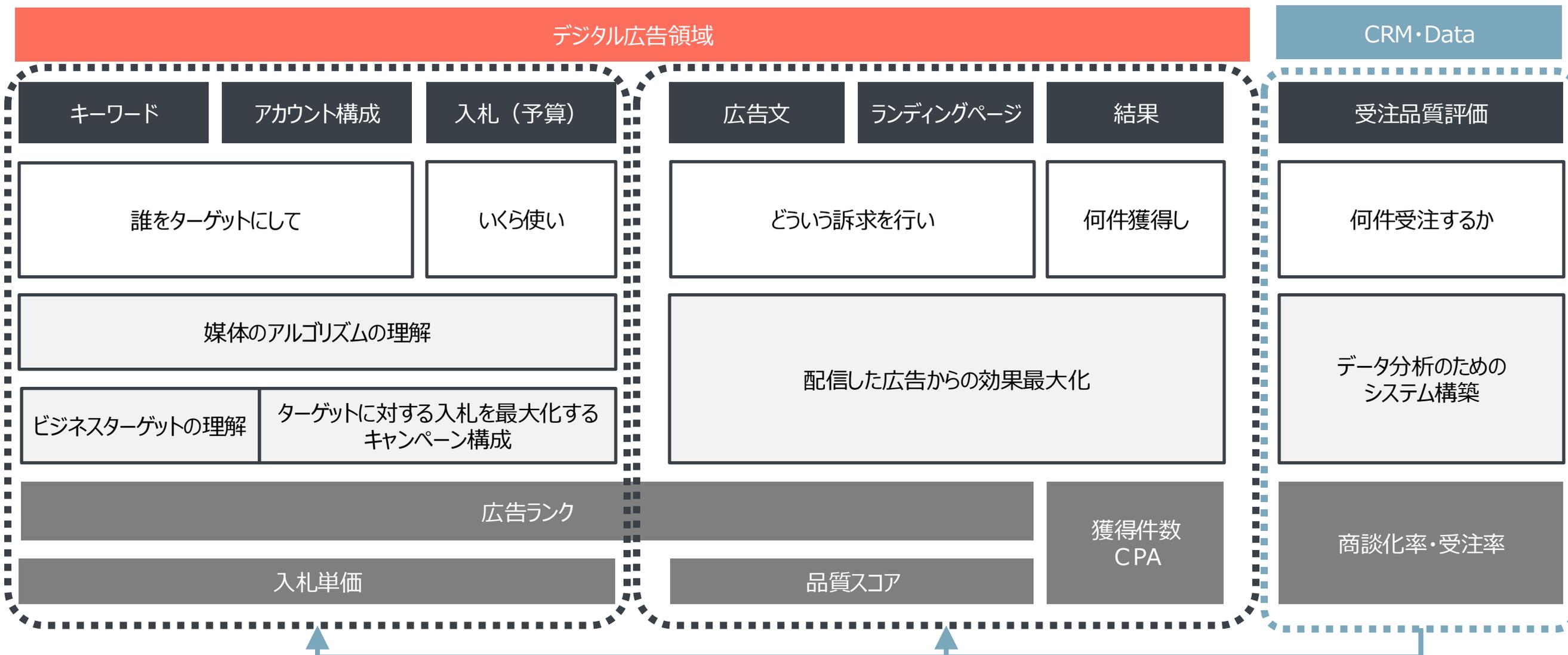
## CRM・DATA

獲得経路情報

営業活動情報

売上情報

「ターゲティング（キーワード）や訴求は、一度正解を出せば比較的ぶれない」BtoB広告では、限られた領域を精度高く把握することが重要です  
そのためには、CRMデータと広告データを突合し、適切な分析を行うことが必須となります



適切なフィードバックが最重要

BtoB領域の広告において、TSUIDEは次のようなアプローチを基礎としています。

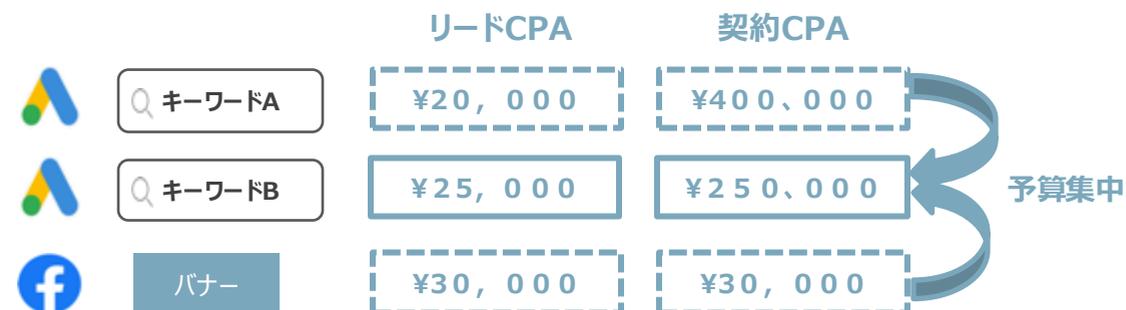


## TSUIDEが売上を最大化する広告運用を実現

"受注効率"を常に確認して運用

媒体	KW	Cost	資料請求数	資料請求CPA	契約数	契約CPA	契約ROAS
Google	AAA						
Google	BBB						
Google	CCC						
Yahoo	DDD						
Yahoo	EEE						
Yahoo	FFF						

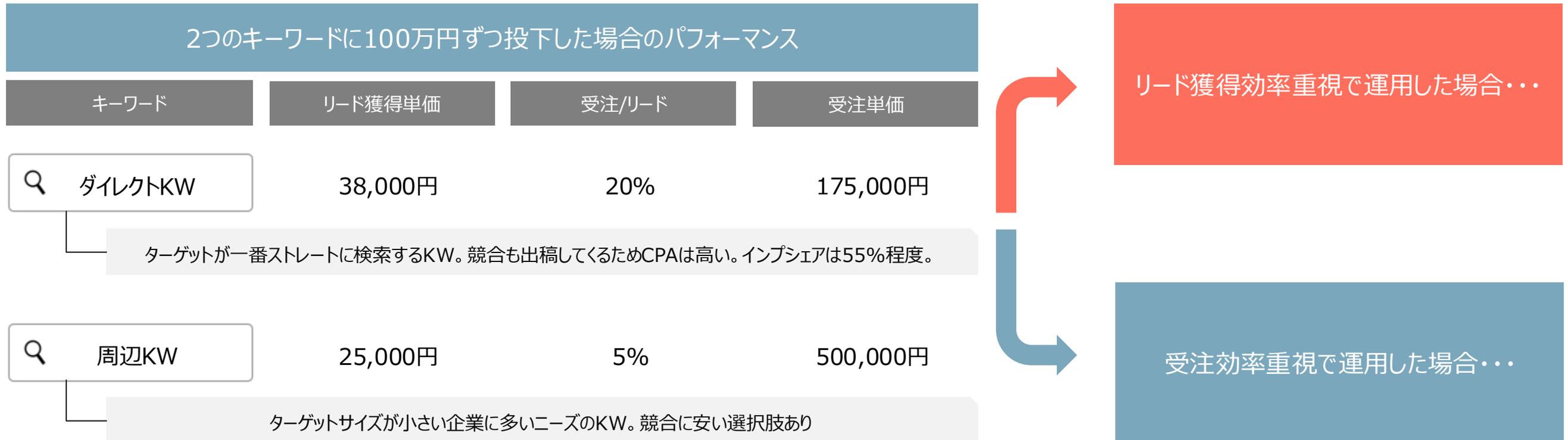
"受注効率"が最も良い領域に運用予算を寄せる



# “受注効率”での運用とは？

例として、属性の異なる2つのキーワードを想定します。

同様に100万円使った場合のパフォーマンスは下記の通りですが、2つの運用方針での結果が大きく異なります。



リード効率重視で運用した場合と、受注効率を意識して運用する場合、下記のような効果の違いが発生いたします。

2つの方針で、配信金額のバランスが変わる				結果	
	キーワード	配信金額	リード獲得単価	リード	受注
リード獲得効率で運用	🔍 ダイレクトKW	400,000円	35,000円	<b>70件</b>	<b>5.4件</b>
	🔍 周辺KW	1600,000円	25,000円		
受注効率で運用	🔍 ダイレクトKW	1600,000円	40,000円	<b>60件</b>	<b>9件</b>
	🔍 周辺KW	400,000円	20,000円		

↷ 165%

### 受注を管理画面でコンバージョンとして扱うことについて

・受注をコンバージョンとして戻すことは、Googleでは管理画面内で可能ではございますが、精度やアトリビューション期間の観点から、実施を慎重に判断しております。

## 経路情報を営業活動で利用→受注率向上

商材	中小企業向けの求人広告サービス
対象	法人の集客
運用規模	月間200万円から、月間600万円まで拡大
運用媒体	Google広告 Meta広告 Yahoo広告 Microsoft広告

### オフラインマーケからの転換に苦戦

コロナ前まででは、セミナーを中心としたオフライン施策で獲得を行っており、WEB広告を中心としたオンラインマーケティングはほとんど実施していなかった。コロナショックでフライングセミナーの効率が悪化し、もともとリストも枯渇してきていたことから、WEB広告を本格化させるも、受注単価100万円前後特選していた。

### 運用予算は3倍、受注数は10倍。

序盤は、受注率が苦しい状態が続いたものの、Googleリスティング広告の精査や、営業チームを含めた「経路ごとのアプローチの最適化」を定期MTGにて行い、広告経由の商談の受注率が20%程度まで改善。その後チャンネルを広げながら、ホワイトペーパー施策なども実行し、受注率をなるべく落とさないようにしながら、月間600万円の運用予算まで拡大。月間受注数は2件から25件程度まで成長した。

## 注力KWに予算をあてる→受注率約2倍

商材	中小企業向けのバックオフィス向けSaaS
対象	法人の集客
運用規模	月間300万円
運用媒体	Google広告 Meta広告 Yahoo広告

### 広告経由のリードが不明。受注効率がわからない

前代理店では、「どのリードをどのチャネルから獲得したかをわかるようにはできない」と伝えられていたが、弊社にて広告運用を行い、検索キーワードの管理がより行いやすくなった。

### キーワードの精査で受注コストを1/2に

運用する中で、特に受注率の高いキーワードが明確になり、そのキーワードに重点的に配信するキャンペーン設計に変えたところ、運用金額は増やさずに前年比2倍の受注を実現

弊社の広告支援の中で、よく成果に結びつく施策として、下記のような施策がございます。

検索語句単位の受注分析による予算のリバランス

注力キーワードの切り出しによる受注率の向上

検索キーワードに合わせたLPOによるCVR向上

過度な指名検索への出稿の取りやめ

営業を含めた広告定例のファシリテーション

短期視点では安定したリードの獲得を行いつつ、中長期では、ROI効率の良い検索キーワードの割り出しを行いながら、寄り受注効率のよい広告枠への配信を進めてまいります。

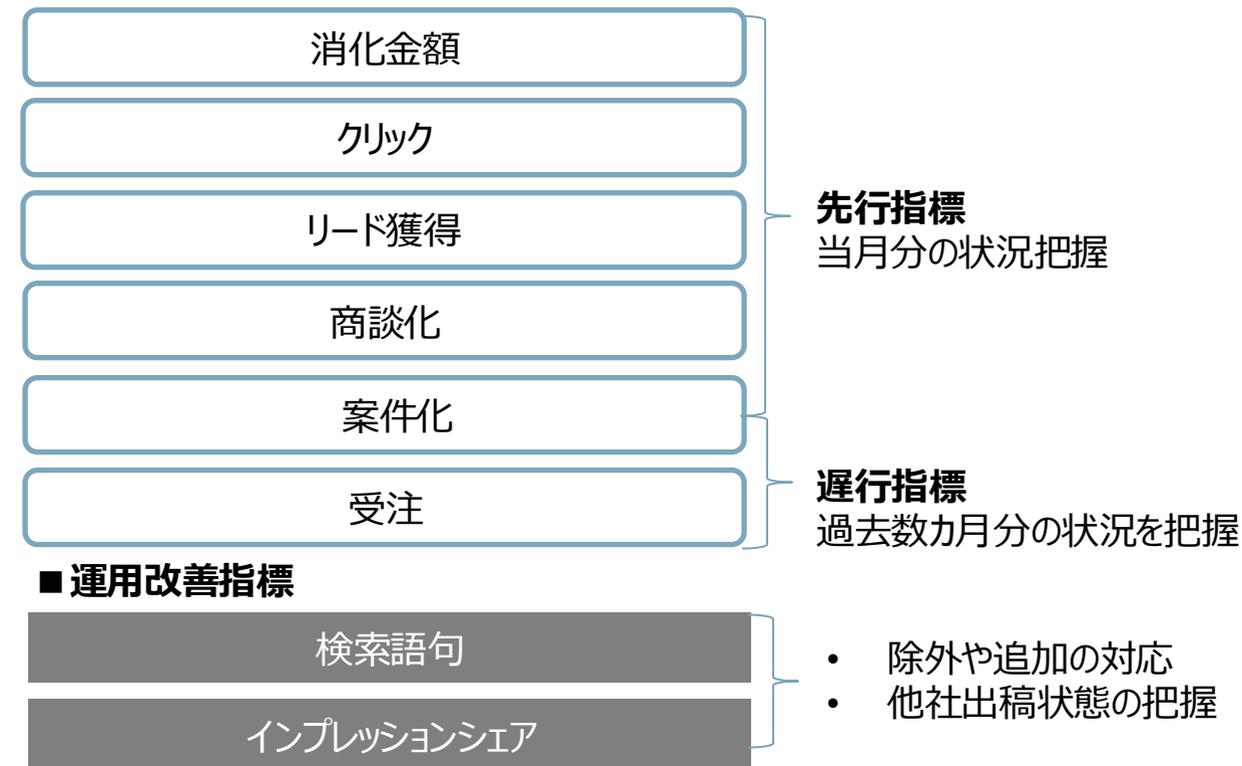
## 週次での数値更新対象

媒体	キャンペーン	指標	2023/10	2023/11	2023/12
Google	一般：注力KW	消化金額	¥3,266,585	¥1,813,681	...
		CPC	681	981	...
		CTR	1.15%	0.87%	...
		リード獲得	34	11	...
		獲得単価	¥56,462	¥113,355	...
		商談	...	...	...
		商談化単価	...	...	...
		案件化単価	...	...	...
		受注数	...	...	...
	受注額	...	...	...	
	一般：その他KW	消化金額	...	...	...
		CPC	...	...	...
		CTR	...	...	...
		リード獲得	...	...	...
		獲得単価	...	...	...
		商談	...	...	...
		商談化単価	...	...	...
		案件化単価	...	...	...
受注数		...	...	...	
受注額	...	...	...		
...	...	...	...	...	...

**キーワードのセグメント化**  
 ・注力するKWの切り出し  
 ・訴求別

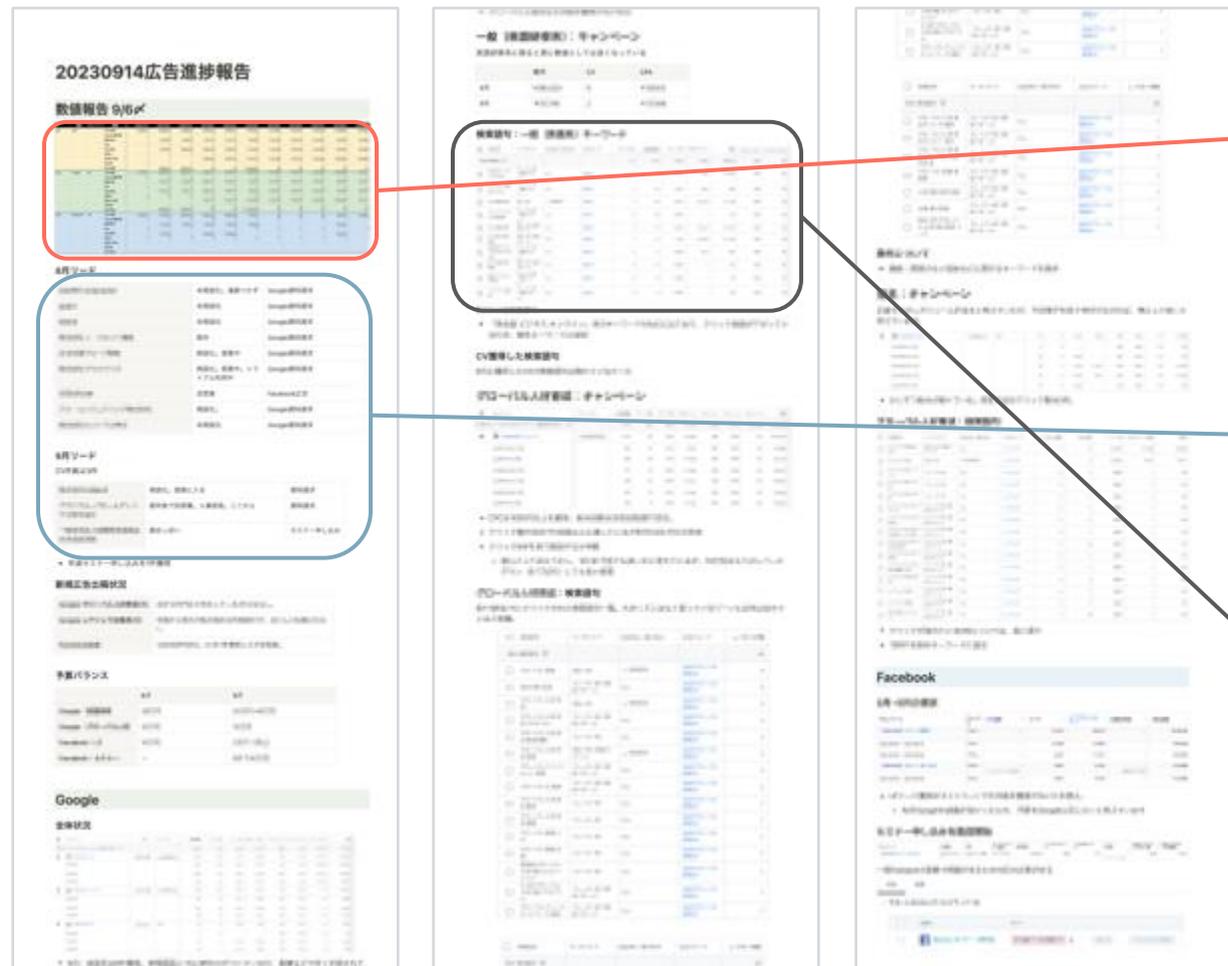
## 指標

### ■ KPI指標



弊社での広告レポートングにおいては、下記の様に具体的な獲得リードの情報もすり合わせながら運用を行わせていただきます。  
 具体的なリード情報レベルで営業の反応などをお伺いすることで、定性的な情報も運用に反映いたします。

## 1回の定例報告のイメージ



## 資料の構成要素

**全体サマリ**  
 媒体や主要な切り分けごとに月次でのパフォーマンスを可視化。商談数やリード数などの指標についても網羅。

未商談化、連絡つかず	Google資料請求
未商談化	Google資料請求
未商談化	Google資料請求
既済	Google資料請求
商談化、提案中	Google資料請求
商談化、提案中、ライバル利用中	Google資料請求
運営中	Facebook広告
商談化、	Google資料請求
未商談化	Google資料請求

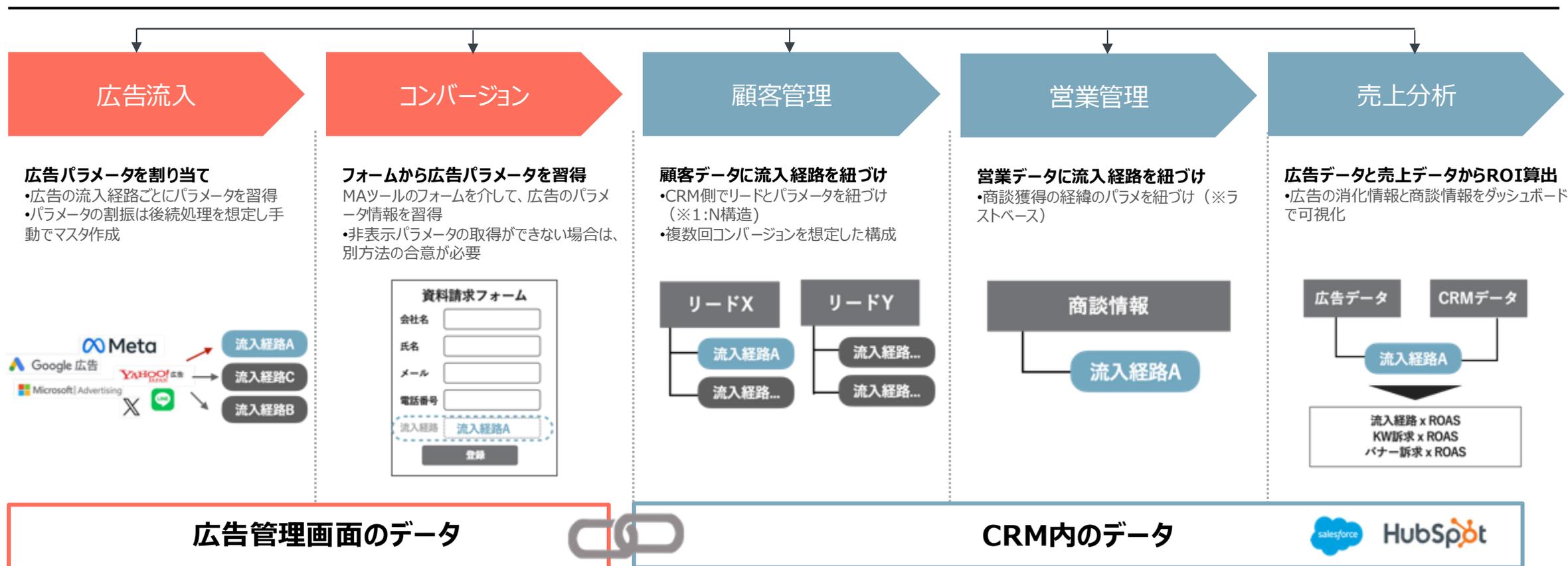
**実際の獲得企業の進捗**  
 直近の獲得企業の動向について、商談化情報や、商談メモなどを確認しながら質の見解を共有。

**検索語句レベルの確認**  
 直近の配信状況において、クリック単価などではなく検索語句などの詳細な指標についても以前と変わらないか等必要な内容をレポートングに記載。

# “CRMと広告を接続”することで、投資と効果を紐づけ

具体的には、次のような仕組みでCRMと広告データを紐づけて運用に活かすことで「商談化効率改善」「受注効率改善」を実現いたします。

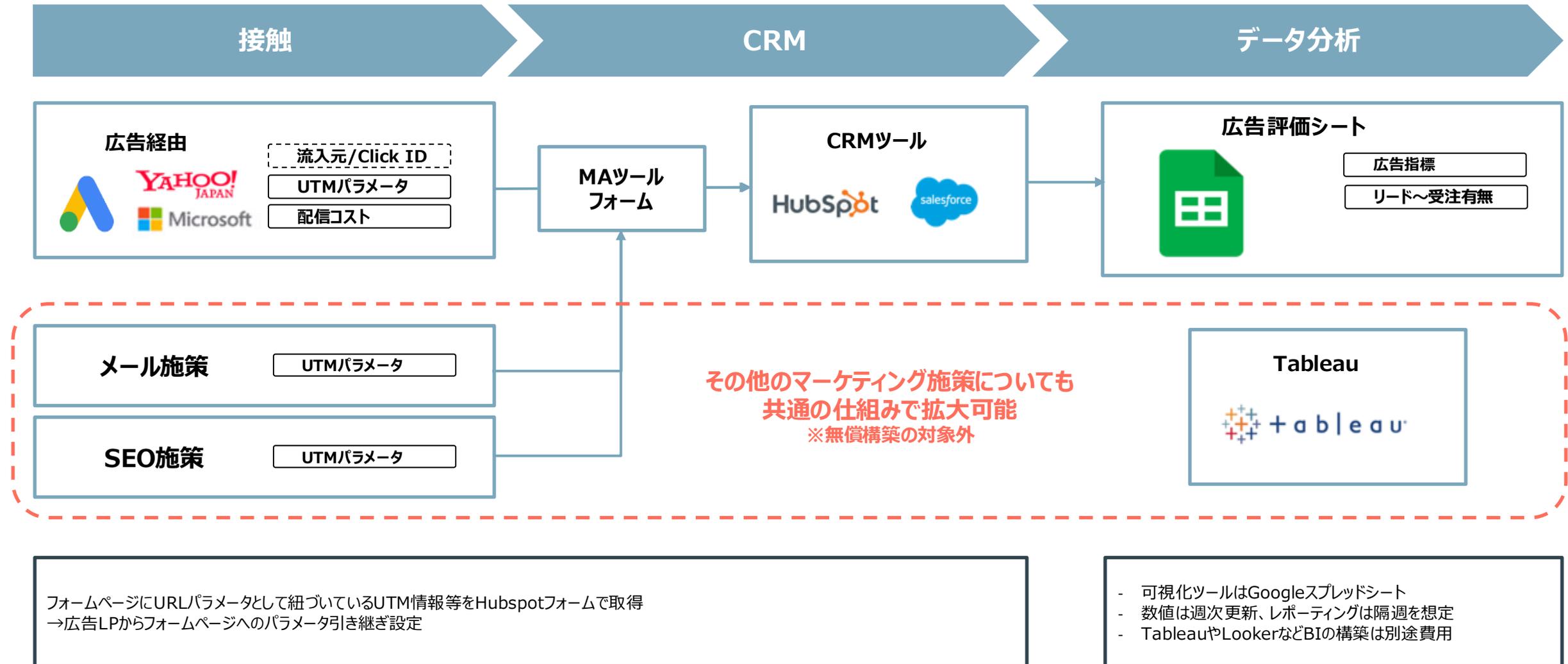
## TSUIDEのWEB広告支援の管理対象



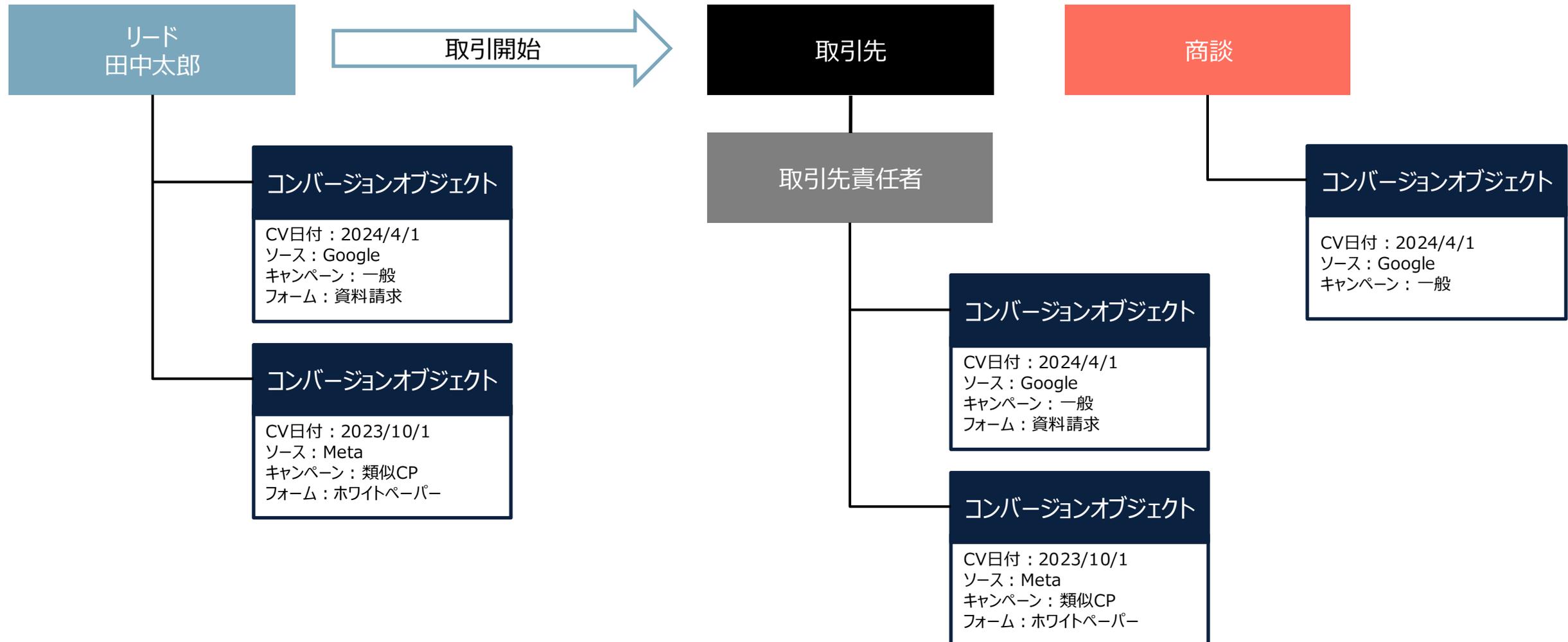
経路分析の粒度は、媒体・キャンペーン・広告グループ・広告単位などで設定が可能。

＜弊社で運用する広告媒体が持っているutmパラメータのラストクリックベースでのレポート体制の構築＞

ツールによって詳細な構築は変更となります。ラストクリックベース以外については、ご相談の上、追加工数をいただく可能性があります。



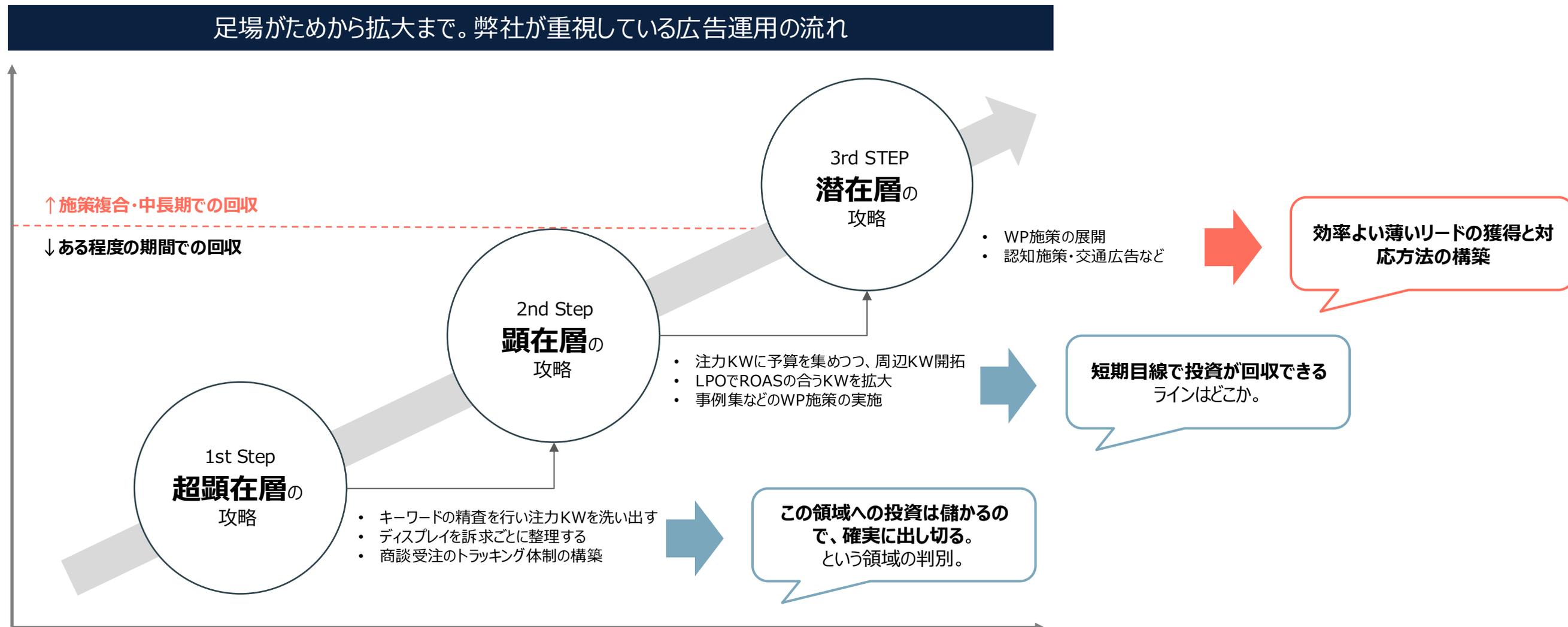
ラストタッチでの評価を実現するため、「コンバージョンオブジェクト」というオブジェクトでコンバージョンを管理いたします。



ラストタッチでの評価を実現するため、「コンバージョンオブジェクト」というオブジェクトでコンバージョンを管理いたします。

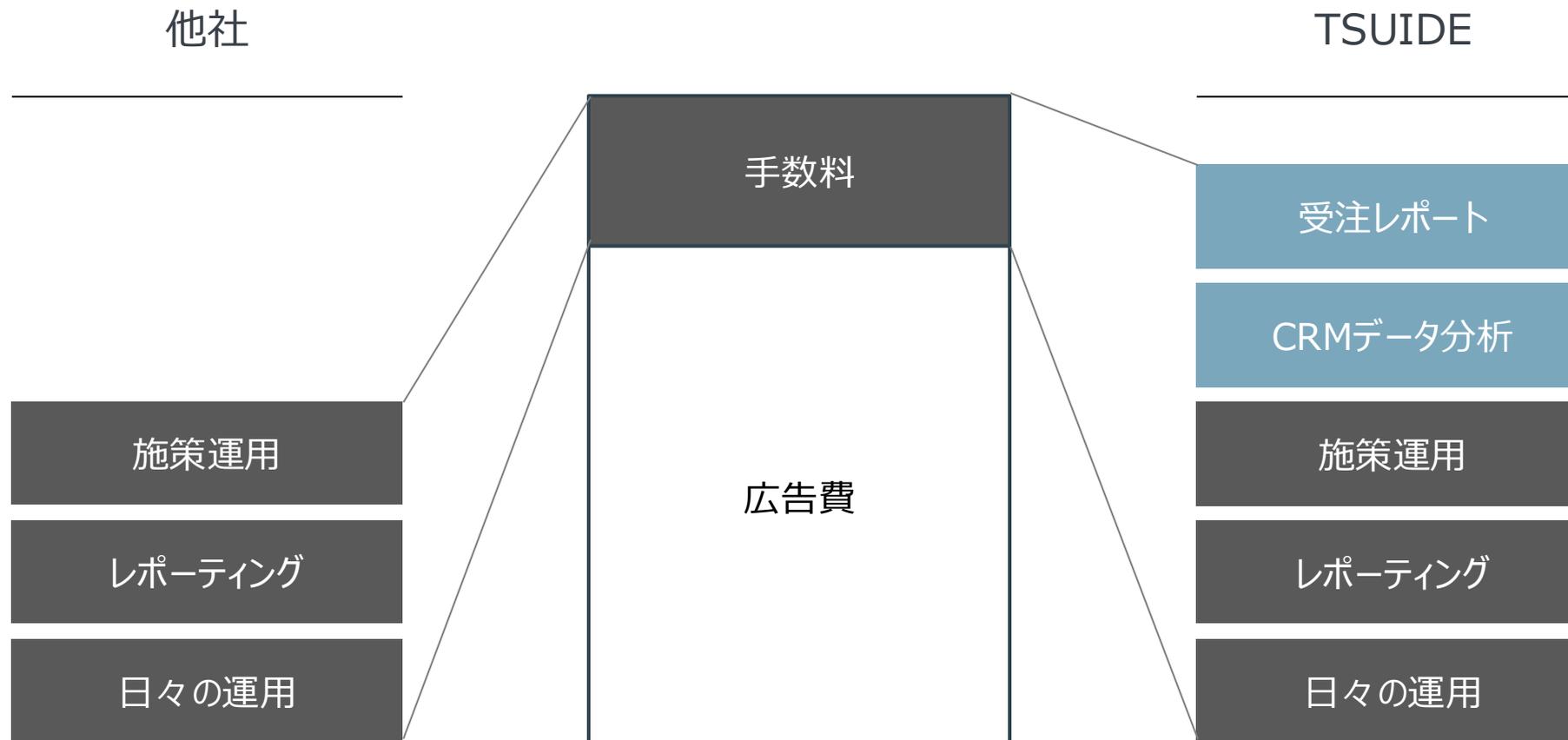


弊社のマーケティング支援では下記のようなステップを踏んで支援をさせていただいております。



弊社では、運用手数料にCRMデータ分析や、CRM観点のレポートの運用費用を含ませていただいております。

同じ手数料で、これだけ支援します。



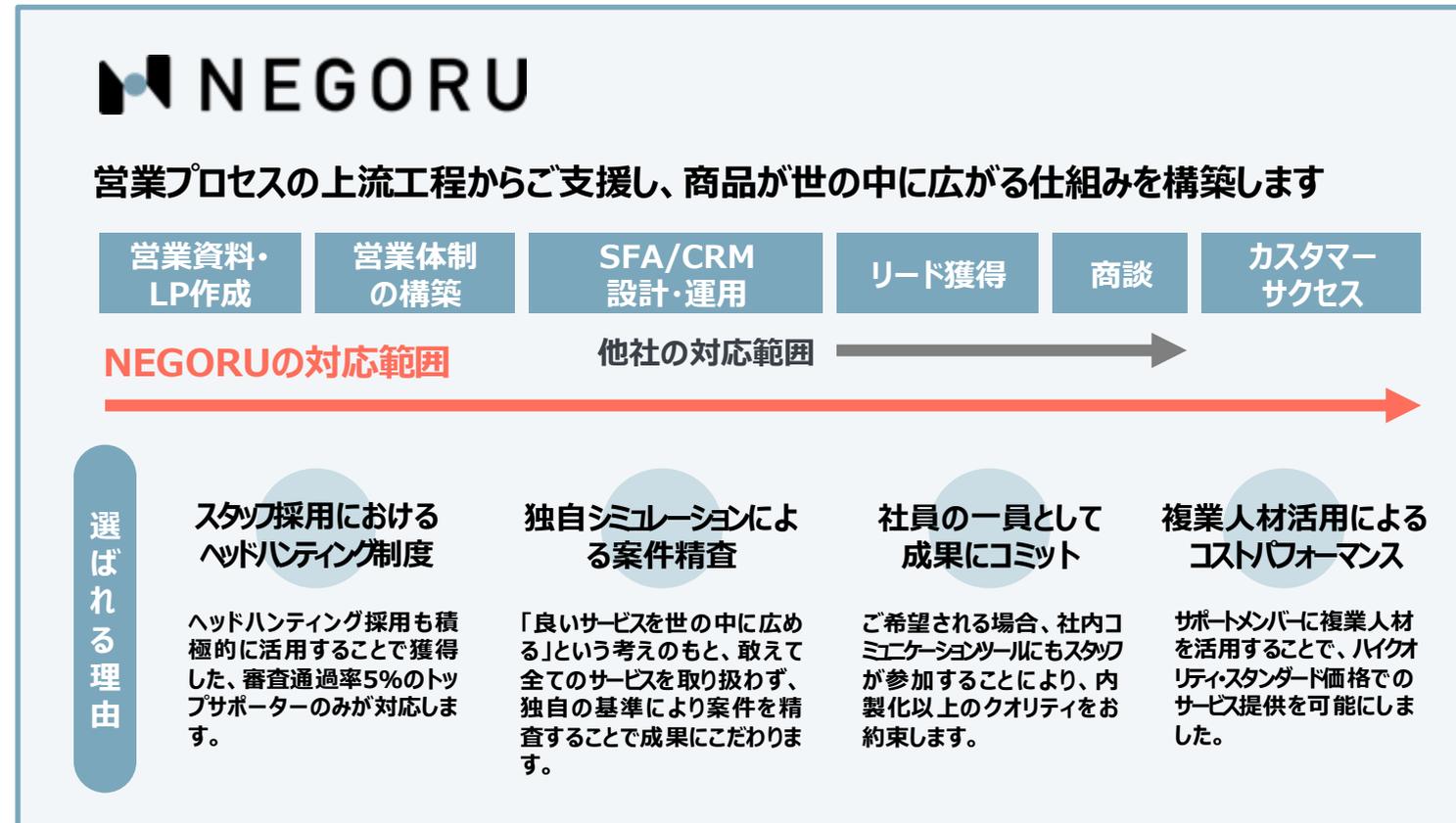
## 2-4. サービス概要（その他）

---

審査通過率5%のトップ営業による完全会員制営業支援サービス「NEGORU」  
アポ獲得だけでなく、マーケティングからカスタマーサクセスまで一気通貫でサポート

## よくある課題

- ・商品力はあるもののアポ獲得率が低い
- ・自社商品に最適なマーケティング手法が分からない
- ・優秀な営業人材の採用が難しい



新規獲得  
売上UP

大手Webサービス会社出身のWebマーケターを中心とした知見豊富な専門スタッフが  
売上の最大化にこだわった独自コンテンツを企画・制作します

## よくある課題

- ・サービスサイトの検索流入が伸び悩んでいる
- ・サイト流入は多いものの売上に繋がっていない
- ・Webで新規顧客を開拓したい
- ・Webマーケティングの効果がでない



選ばれる理由

SEO対策からWebアプリ開発まで、幅広い選択肢の中から  
お客様の売上向上に直結する施策をご提案。企画から実行まで  
一気通貫でサポートします



幅広い施策に対応可能

多様な分野の専門家がTSUIDEに在籍しており、Webマーケティングのほぼ全ての施策に対応が可能です。

ハイクラス人材を適正価格でアサイン

業界の最前線で活躍する優秀な複業人材を活用することで、大手企業レベルのハイクラス人材を適正価格でアサインします。

企画から実行まで全て対応可能

Webマーケティングの課題分析や改善案の企画のみならず、実行まで対応が可能。売上向上へ一貫した施策を実現します。



新規獲得  
売上UP

広告運用における各指標と事業実績から**投資対効果(ROI)**や**要因**を**グラフで可視化**  
高速なPDCAを可能にすることで**最適な広告運用を実現**

## よくある課題

- ・広告の投資対効果や要因分析が不十分で、改善策が分からない
- ・広告指標や事業実績データが複数データベースに分散しており、データ分析に膨大な時間がかかっている
- ・現状の広告費が適正か判断することができない



広告の投資対効果や要因を**自動的に可視化**するダッシュボードを構築

各企業様の事業目標を達成するために**本当に必要なマーケティング施策の企画立案から広告運用まで一気通貫でご支援**



実績例：広告可視化ダッシュボード

## 選ばれる理由

中長期的な事業目標にコミット

中長期的な観点から現状の施策が収益につながっているかを計測し、投資対効果に基づいた最適な広告費をご提案します。

ハイクラス人材を適正価格でアサイン

配信金額に応じて経験の少ない若手がアサインされる場合のある他社とは異なり、弊社は複業人材の活用で経験豊富なハイクラス人材を適正価格でアサインします。

広告運用の内製化までサポート

通常の広告代理店では運用の内製化まで支援しないのに対し、弊社では今後の運用を見据えて後継者の育成を行い、マーケティングのインハウス化を目指します。



広告最適化  
利益向上

大手広告代理店のクリエイターを中心とした、実績豊富な制作チームが  
CVR・ブランディングを向上させるクリエイティブを制作

## よくある課題

- ・WEBサイトを活用し、会社のイメージアップを図りたい
- ・WEBサイト経由のリード獲得数が少ない
- ・WEBコンテンツのPV数が伸びない



マーケティング戦略の策定から伴走し、**ターゲットに刺さるクリエイティブ**をご提案

### 対応可能な制作物

HP/LP制作	ロゴ制作	写真撮影
プレスリリース作成	動画作成	



実績例：少女時代公式サイト

### 選ばれる理由

#### CRM/MAツールから サイト改善まで網羅

デザイン性だけでなく、CRM/MAツールとの連携や広告運用にも精通しており、サイトのCVR・ブランディングを最適化のご提案をします。

#### 優秀な人材を 活用したチーム編成

大手広告代理店にてクリエイティブ制作実績のあるディレクターを中心に、豊富な実績を持つ制作チームを編成。業界トップレベルの品質をスタンダード価格でご提供します。

#### コンテンツ制作まで 一括で依頼可能

WEBサイト制作だけでなく、写真撮影、イラスト制作、動画制作、事例インタビューなど、サイトの充実に欠かせないコンテンツも一括してご依頼できます。



CVR  
ブランディング  
向上

SFA/CRM/MAツールの開発から運用まで

「営業」のプロが一貫して並走し、売上を最大化する営業DX支援サービス「UENI」

## よくある課題

- ・SFA/CRM/MAツールを導入したいが構築・運用面で不安がある
- ・経営データを集積・可視化したいが構築・運用面で不安がある
- ・DXをどのように推進すればいいかわからない



## UENI

37社のITベンダーとパートナー契約を締結  
多数のITツールの中から**本当に必要なツールのみ**を厳選しご提案します



### 選ばれる理由

#### 徹底したヒアリング

初期のヒアリングを徹底することで、個々の企業様の商材や環境、カルチャーに合ったSFA / CRM / MAツールの選定、最適化を実行します。

#### 開発・導入・運用まで一貫してサポート

ツールの開発や導入のみでなく、運用まで並走させていただくことで、現状の社内フローに馴染まないなどの導入ハードルを解消します。

#### 内製化に向けた社員教育の徹底

社員の皆さまが安定してツールを使いこなせるようになるまで、研修や、個別のトレーニングを行うことで、社内のツール活用の形骸化を防ぎます。

#### 各種ツールとの連携までサポート

既に社内導入されているツールだけでなく、これから導入予定のツールとの連携もサポートします。



売上  
企業価値  
向上

## 企業のカルチャーを発信しブランディング効果を最大化する オフィスリノベーションサービス「NO・DO」

### よくある課題

- ・より多くの採用候補者に対して自社の認知度を高めたい
- ・従業員の満足度を高め離職率を低減したい
- ・来社する取引先に対して会社の印象を良く見せたい

ただの従業員が働く場所でなく  
「企業が能動的にカルチャーを  
発信するためのメディア」  
としてのオフィスをご提供。  
企業ブランディング向上を図ります



実績例：TSUIDE本社オフィス

### 選ばれる理由

コンセプト設計から  
一貫した施工が可能

代表やメンバーの想いを丁寧にヒアリングし、コンセプト設計から施工まで実施することで高品質なサービスをご提供します。

ハイクオリティを  
スタンダード価格で提供

大手広告代理店のクリエイティブディレクターを中心に、豊富な実績を持つ複業メンバーで制作チームを編成。業界トップレベルの品質をスタンダード価格でご提供します。

一級建築士・職人が  
内装デザインを担当

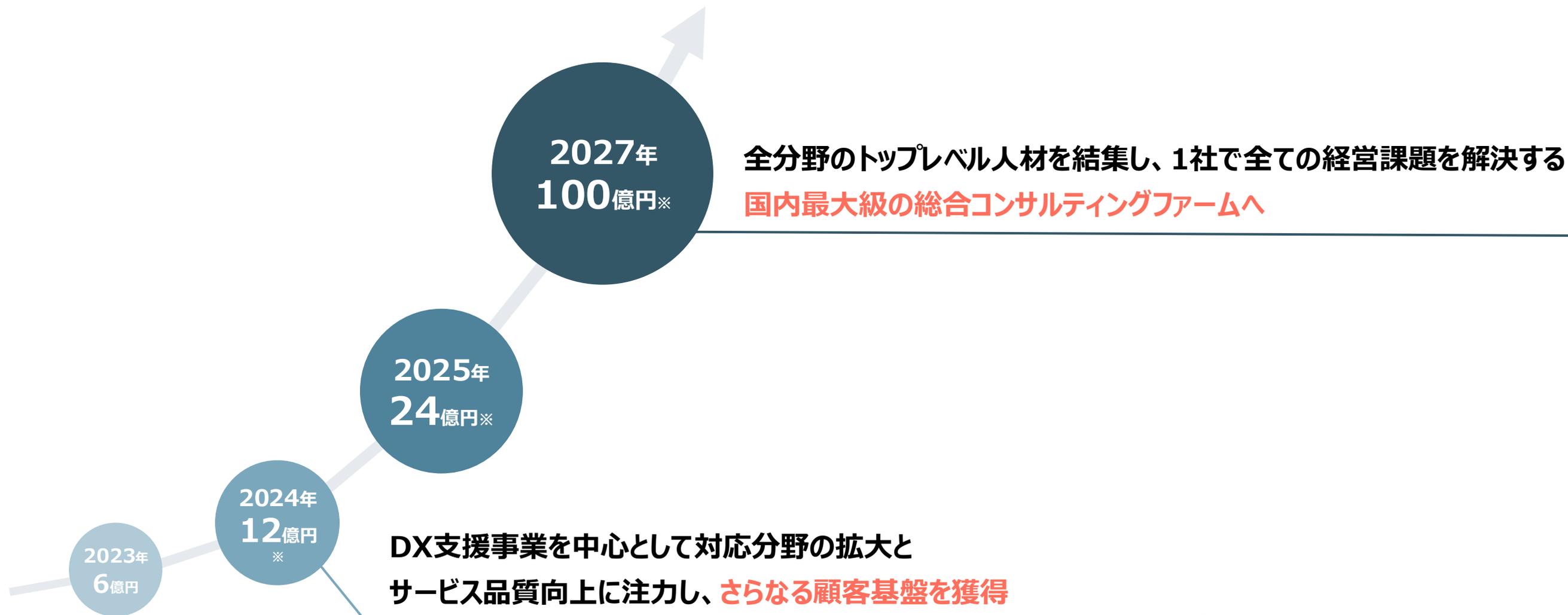
高級ホテルや商業施設の内装デザインを担当する一流の建築士や職人が内装デザインを担当。貴社の理念をオフィス空間に実現します。

ブランディング  
向上

### 3. 中長期目標

---

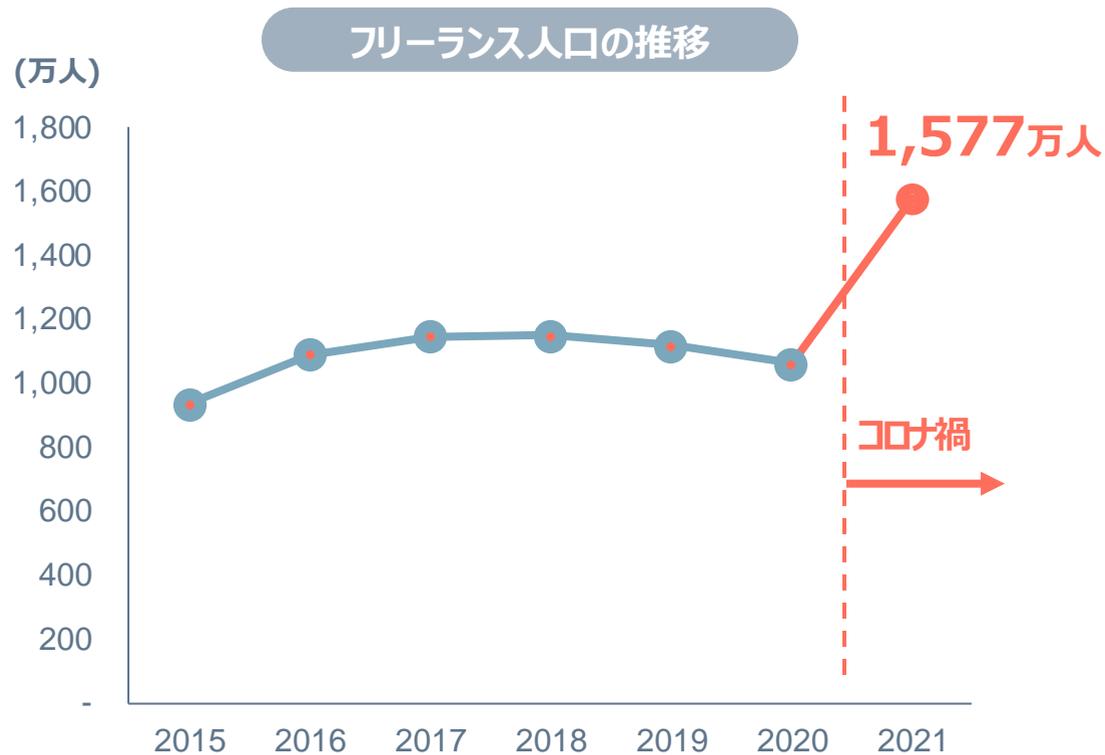
TSUIDEは2027年までに**売上100億円**を目指します



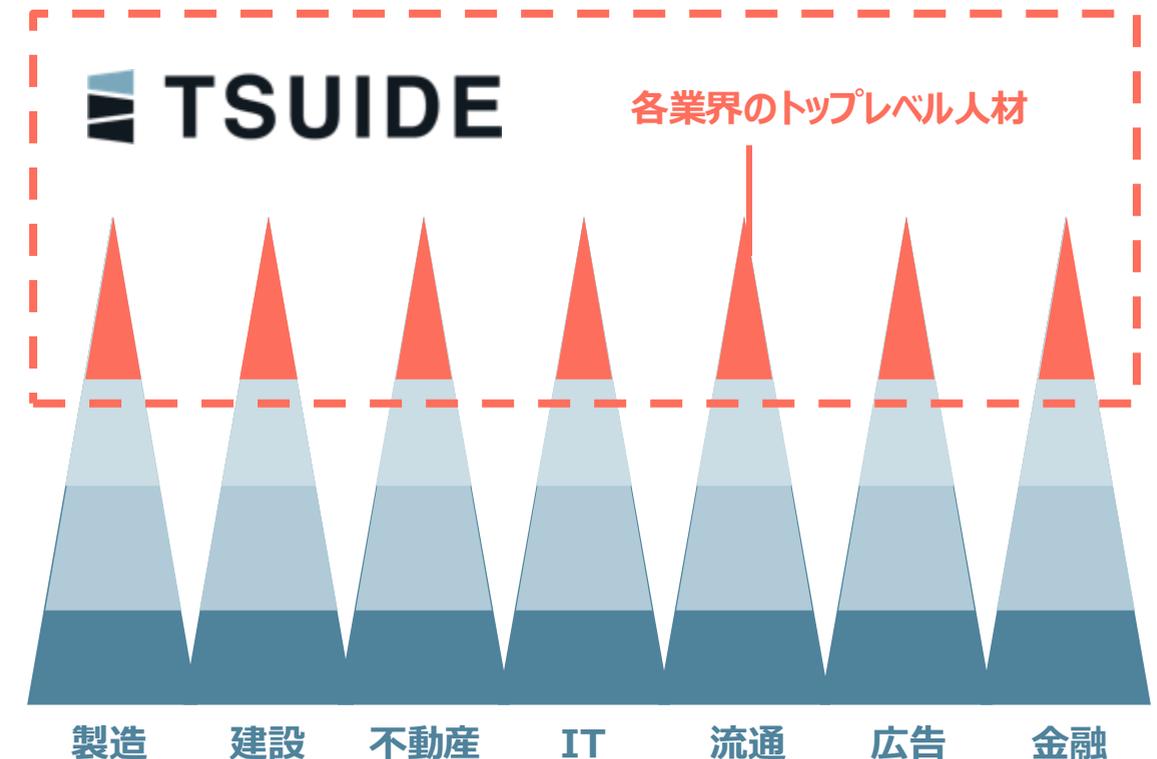
※想定売上高の推移

コロナ禍を機に複業人口が増加するなか、優秀な複業人材の採用をさらに強化

全分野のトップレベル複業人材が集う国内最大級の総合コンサルティングファームを目指します



※出典：ランサーズ「新・フリーランス実態調査2021-2022年版」



複業メンバーへの福利厚生も拡充

全てのステークホルダーがWin-Winな関係となるTSUIDEエコシステムを形成し、持続的な成長を実現します

会社の始まりから終わりまで  
あらゆる事業フェーズを支援

創業支援

HP/資料作成

士業紹介

営業支援

マーケティング支援

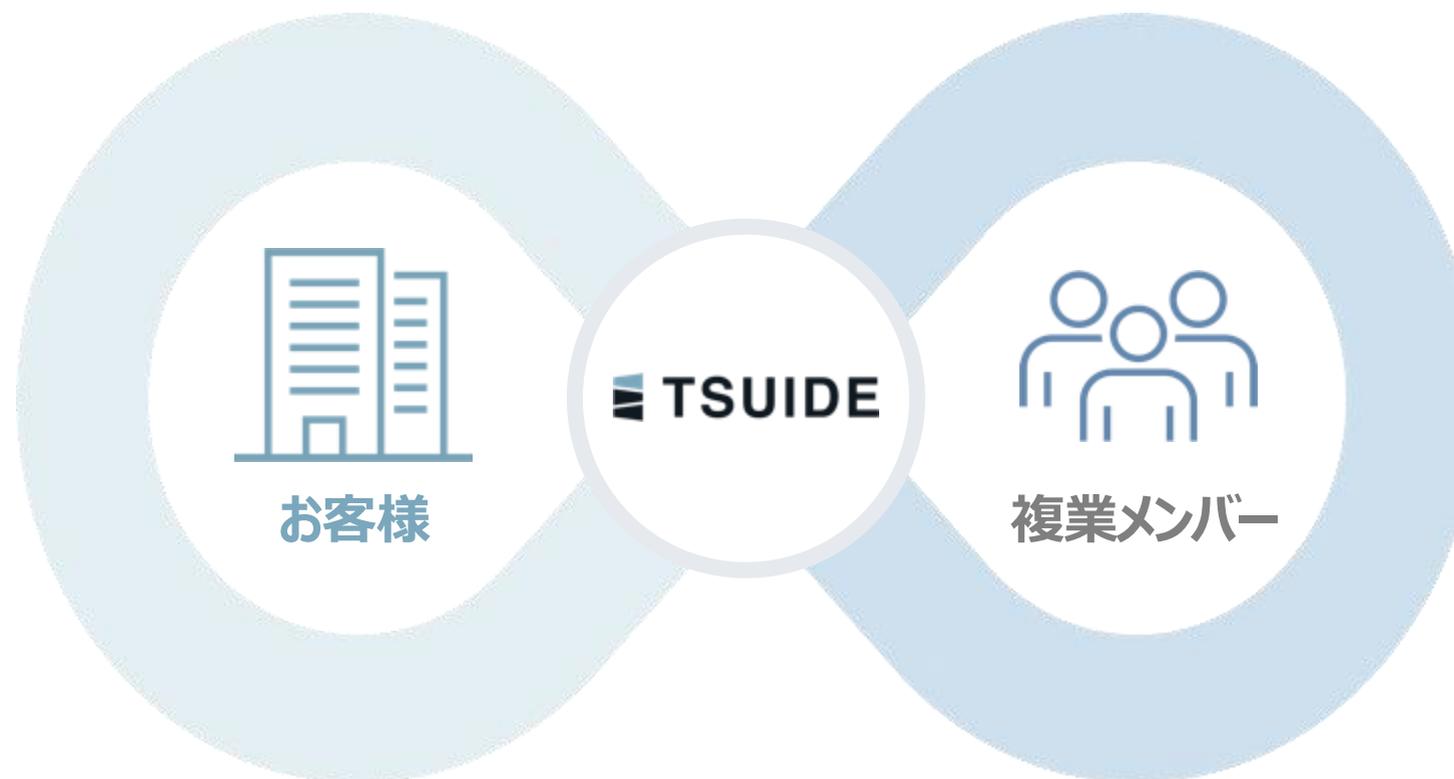
CRM導入

人材紹介

事業売却支援

M&A支援

ビジネスDD



ライフスタイルを豊かにする  
様々な福利厚生を提供

ショッピング

旅行

電子マネー

メディア

銀行

通信

保険

セキュリティ

スポーツ

コンテンツ

# 4. APPENDIX

---

YouTubeのチャンネルにて、経営者、マネージャーの方々向けに、**営業・マーケティングに関する情報**を発信しています  
よく、企業の皆様にご質問されることをまとめていますので、是非、チャンネル登録していただきたいです

なんと、チャンネル登録に

**お金はかからず**

**2秒**で終わります

私たちTSUIDEは、責任を持って  
皆様に有用な情報を発信してまいります

よろしくお祈いします



テレアポ代行会社の選定基準



テレアポとインサイドセールスの違い



【喝！】営業を代理店に任せる前に、一言言わせてください。

**HUGE THANKS !**