

「全国、全ての中小企業を黒字にする」

「Jシステム」導入企業インタビュー

INTERVIEW



TOSHIHIRO TANAKA



HIDEAKI TAMAI



MARKEROBO HATA



MASAKI SAITO

# OEM導入企業 800社突破!

ライトアップが総力を上げて取り組んだ補助金・助成金自動診断システム!



KENICHI TANAKA



TAKUYA SAKATA



DAISUKE NARITA

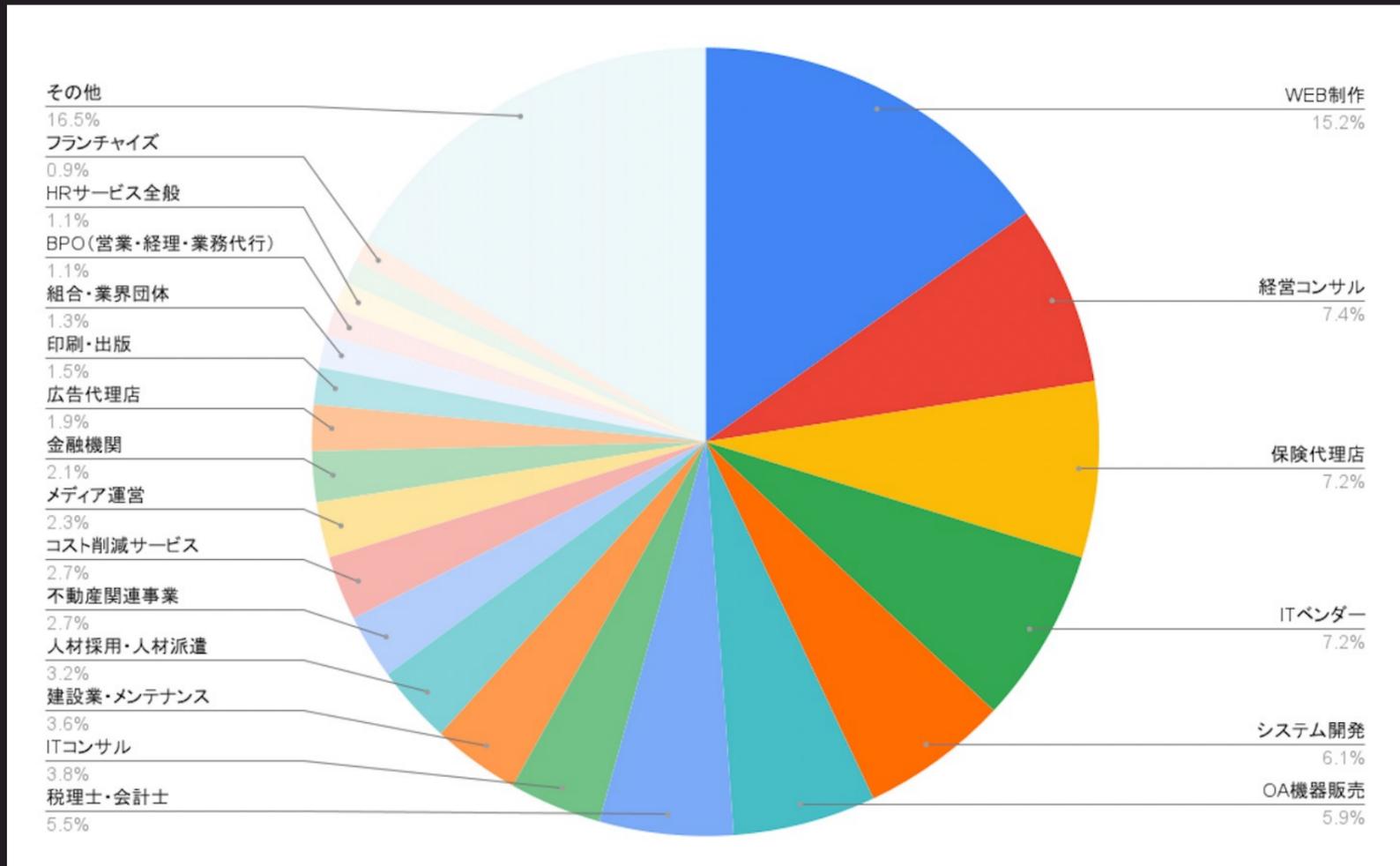


SHUNSUKE HIRAI

受注率2倍! 既存顧客満足度2倍! 様々な業界の成功事例が続々と登場!  
各社さまがどのような課題をどのように解決したのか!?  
様々な業界における事例をインタビューで語って頂きました!

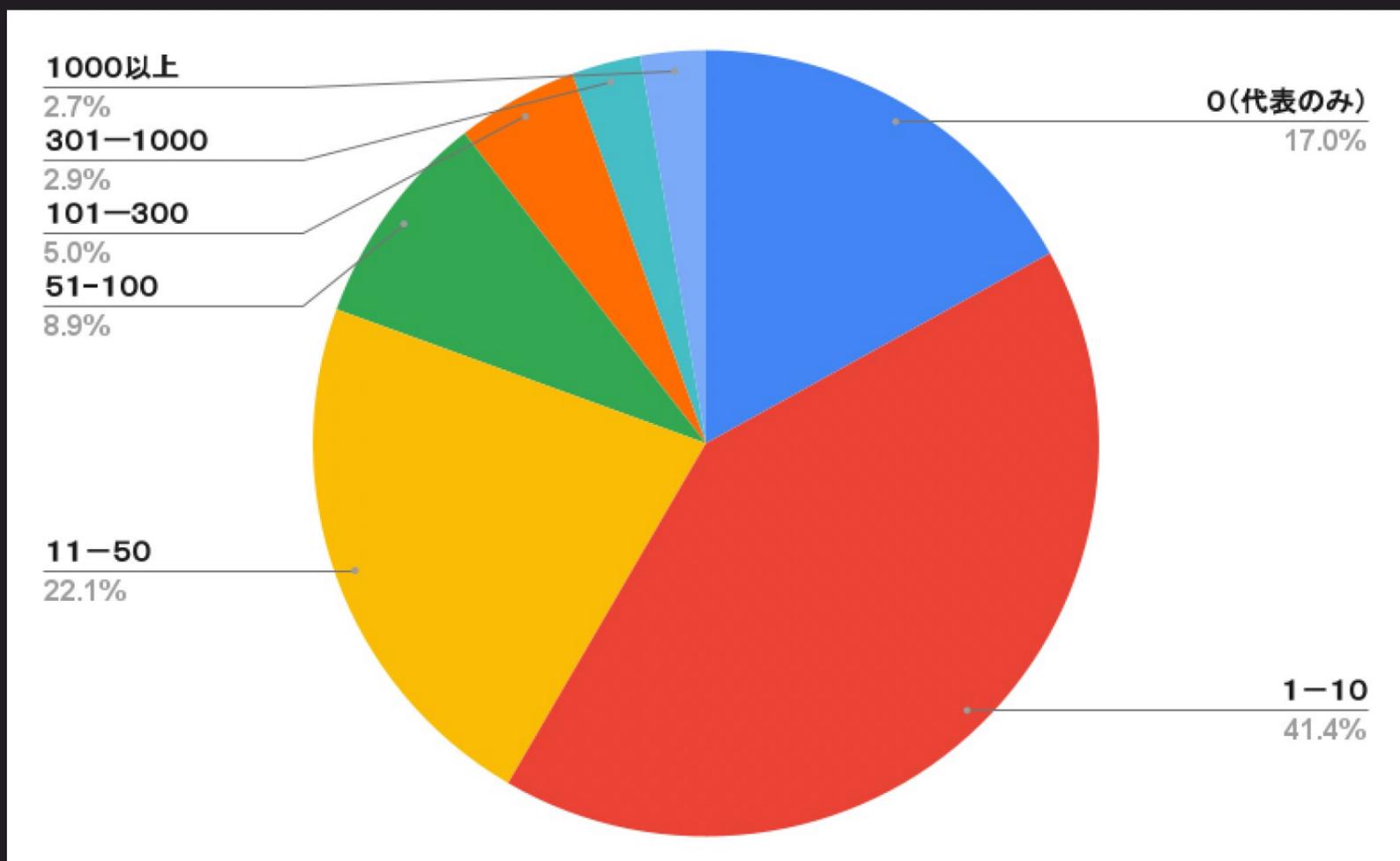
# 導入企業さまの「業種別」データ

様々な業種の企業様にご導入いただいております。  
「中小企業」へサービス展開をする業種の方は、本業シナジーを生み出すことができます。



# 導入企業さまの「規模別」データ

金融機関さま、上場会社さまなどの大手さまが導入頂く一方で、  
社員数10名以下の中小企業さまが最も多くご導入いただいております



# 導入企業さまの声を集めました

ダイジェストを一部ご紹介いたします。  
30社さま以上のインタビューを掲載しています

誰もが振り向くインパクトのあるサービスを探していた



住信SBIネット銀行  
(銀行/東京都)

新型コロナでピンチに陥ったお客様を助けてたい！



株式会社プラグアウト  
(システム開発/大分県)

信頼される伴走者となるために



AMWコンサルティング株式会社  
(経営コンサル/東京都)

もっと必要とされる  
保険代理店になるために



ファイナンシャルアライアンス(株)  
(保険代理店/東京都)

OEMならアウトソーシング  
しても安心



肥後労務管理事務所  
(士業/東京都)

営業の負担がなく  
手離れが抜群！



Marketing-Robotics株式会社  
(ITベンダー/東京都)

これならお客様が  
予算をつくれる！と確信



楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社  
(WEB制作/沖縄県)

取りこぼしていた案件から  
契約を勝ち取ることに成功



株式会社Curious  
(WEB制作/東京都)

価格競争から脱却できる



炭平コーポレーション  
(建設資材/長野県)

実績と経験が決め手  
上場企業の安心感



株式会社メディアミックス  
(集客支援/大阪府)



# USEN Business Design株式会社様

## 【導入後2ヶ月の成果】

(BPO事業/東京都)

### 価値をお届けするためには警戒心を解く必要がある

2020年のリリースした助成金の自動診断システム“Jシステム”は、顧客満足度の向上や販路の拡大・販売促進などに活用できるツールとして、個人事業主から金融機関まで様々な事業者にご利用いただいています。今回は、その中でも特に目覚ましい成果を上げているモデルケースとして、USEN-NEXT GROUPのUSEN Business Design 株式会社とUSEN-NEXT Design 株式会社の代表取締役社長、高木 謙充さんにお越しいただきました。Jシステムのどんなところに魅力を感じ、どんな活用方法を編み出し、どれだけの成果が得られたのか。株式会社ライトアップの白木がお話を伺います。

#### Jシステムとはどのような形で出会ったのでしょうか？

**第一印象から面白いと感じました。特に先方のニーズや弊社商材の話も自然にできる点に惹かれました。**

経営企画の会議で知り、第一印象から面白いと思いました。インサイドセールス部門の構成は、リードを獲得するための主にコールでリードの発掘をするマーケティングセールスと受注を目指すオンラインセールスとに大きく分けられるのですが、Jシステムはその両方で活用できると考えました。まず、申請できそうな助成金をオンラインで手軽に知るだけでもお客さまに価値をお届けできますし、顔を見ながら価値を提供できることでオンラインセールスへの警戒感も払拭できます。その中で先方のニーズや弊社商材の話も自然にできる点に惹かれました

#### Jシステムを活用することによって、目に見える変化はありましたか？

**インサイドセールス部門で、アポイント獲得コストが、半減しました。**

インサイドセールス部門では、従来から新規リストや、一部USENのお客さまに対してコールマーケティングを行っており、大体、1日8時間・平均200コールとなります。新規のリストでは、全国の飲食、理美容、小売、医療、レジャー等、街の商店はすべて対象とし、架電しております。このJシステムを活用することで、端的に分かり易く「あなたのお店が対象になりそうな制度は？具体的にいくらくらい？」の話が伝わり易くなりました。

通常、ユーザーへのアポイント取得にかかる費用は¥7,000程度なのですが、助成金診断をフックにすることで最大¥3,000程まで低減することに繋がり、1日の獲得件数にすると“新規開拓だと2.5件”“USENのお客さまだと5件”ほどと大きな改善に繋がりました。助成金のことはみなさんとも興味があるんだなと実感しています。

#### 本業の受注に関してもいい影響はありましたか？

**受注率が2倍になりました。失注しても、質のいい販促リストの確保が可能になりました。**

Jシステムの自社商材を紹介できる機能を活用したところ、従来10~15%程度だった成約率が20%、商材によっては35%まで向上していますので、こちらもかなりの改善です。助成金という形で、近い将来入ってくるお金が可視化できているというのは、商談に対してもやはり大きな後押しになるみたいですね。

また、最終的にはライトアップさんへ助成金の依頼をしなかった、という方でも診断の過程で連絡先も聞ければニーズの把握も出来ますので、失注しても質のいい販促リストが残ります。これはいままでの失注と大きく違うところですね。

#### 導入後どれくらいで、こうした成果を実感できましたか？

**明らかに、お客さまの興味を惹けていることをすぐに実感しました**

だいたい二週間くらいでした。もちろん、売上などの数字がついてくるのはもっと遅かったのですが、お客さまの興味を惹いているなという確かな手ごたえを感じていました。オンライン商談をしていても、先方が「聞く体制」になっていることが感じられましたし、データ上にもその辺は現れてきていました。通常はアポイント獲得後、当日のオンライン商談実施率が55~65%程度だったものが、Jシステム導入後は7割を超えています。

## 現場での手ごたえが、2週間の時点で感じられていたんですね

### —— 商談のリスク数も減りました。商談を待ちわびているお客さまも。

現場では興味深い現象が起きてまして。アポイント獲得後、どうしても商談がリスクになるケースは一定数あり、大体そのまま流れてしまうケースが多いんですが、Jシステムを活用した場合にはそれが全然起こらないんです。お客さまの方からリスクの候補日が送られてきたりもしましたし、中には商談当日に「今日を待ちわびていたよ〜！」といったお声を頂戴したケースもありました。それだけ期待が大きいということですよ。

## 導入企業さまの中でも大きな成果を出しているわけですが、どんな工夫をしていますか？

### —— コツはストレートなご案内、凝ったトークは一切していません

リードを獲得する段階の電話では、ストレートに「助成金の申請はしていますか」と聞いています。助成金の話題はどうしても詐欺や不正受給のような怪しいイメージがつきまとうので、変にひねって怪しい印象や不信感を持たれてしまうことは絶対に避けようと考えています。事前のヒアリングもほとんどしていません。オンライン商談で顔を見て話すことが一番信頼関係をつくれますので、そこまで最短で辿りつくことを考えています。

## 事前にあれこれヒアリングを、といったことはしないんですね

### —— オンライン商談の際に、自社商材質問を大活用してヒアリングしています

Jシステムって、助成金診断に必要な質問の中にオリジナルの質問を差し込めるじゃないですか。その機能を使えば、オンライン商談で診断しているときに情報収集できるから、事前にお時間をいただいてアレコレ聞く必要はないかなと。逆に、このオリジナルの質問はすごく考えました。自然な流れで自社商材の話をして、成約にもっていくためにはこの設定が重要だと思います。

## ちなみにオンライン商談では、どのように進めていらっしゃるのですか？

### —— 自社商材質問にチェックが入ったら、欠かさず本業提案。その場で成約になることもあります

商談自体は、診断と、申請サポート申し込みフォームの入力とあわせて20分くらいです。お客さまの6, 7割はその場でライトアップへ相談申し込みまでいきます。

そして、自社商材に関する質問にチェックが入った方には欠かさず、自社商材の提案をするようにしています。自社商材のクロスセルまでいくのは20%くらいなんですけど、価格の低いものはその場で成約しちゃうこともあります。クロスセルの成功確率から考えても、Jシステムは良くできた仕組みですよ。

## 最後に、今後Jシステムに期待することはありますか？

### —— 現時点で助成金が申請できない、というお客さまにこそ、積極的にサポートをお願いしたいです

助成金のお話をしていて、残念ながら今は助成金の受給条件を満たさないお客さまも当然いる訳じゃないですか。全体の30%くらいですかね。ですが、こういう「申請したかったけどできなかった」ってお客さまこそが、お店や会社をなんとかしたいと一番苦しんで頑張っている層なんですよ。

こうしたお客さまにも、助成金とは別の形でなんらかのサポートができれば、と考えています。

実は、数ある助成金申請サポートの会社の中から、ライトアップさんをパートナーに選んだ理由もここにあるんです。やっぱり、ビジネスとして助成金サポートをしていると、どうしても確実にもらえそうなお客さんにリソースを割きたくならないですか。成功報酬にも結び付きやすいし、不正を疑われることもない。ですが、ライトアップさんは「すべての中小企業を黒字に」と謳っている通り、どんなお客さまにもちいさな可能性がある限りは色々な工夫をして泥臭くサポートしていますよね。零細企業はなりふり構ってられない、というリアルに寄り添ってくれていて、そのスタンスが弊社と似ているんです。

なのでこれからも、助成金サポートに限らずいろんなところで協力していけたらと思います。

#### 【USEN Business Design株式会社 会社概要】

・所在地	東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー
・資本金	3,500万円（2020年8月31日現在）
・設立日	2015年2月2日
・代表取締役社長	高木 謙充
・事業内容	日本の山水事業、Inside Sales(BPO)事業、 旅行事業
・URL	<a href="https://usen-bd.co.jp">https://usen-bd.co.jp</a>

#### 【USEN-NEXT Design株式会社 会社概要】

・所在地	東京都渋谷区東1-32-12 渋谷プロパティータワー
・資本金	1,500万円（2020年8月31日現在）
・設立日	2018年2月1日
・代表取締役社長	高木 謙充
・事業内容	Inside Sales、customer success (BPO) 事業
・URL	<a href="https://usen-next.co.jp/company/und/">https://usen-next.co.jp/company/und/</a>



# 株式会社エフケイ様

## 【導入後2ヶ月の成果】

(保険代理店/愛知県)

### Jシステムは優れた営業ツールである以上に、営業マン育成ツールだった

株式会社エフケイは中部・関西を中心に展開する生命保険・損害保険の総合代理店です。以前から助成金のサポートをするサービスは手掛けていた同社が、このたび自動診断システムである“Jシステム”を導入。助成金のサポート体制を一新する試みが2020年10月に始まりました。

新型コロナウイルスの流行で、アポ取りが難しくなった2020年。お客様との関係づくりが盤石ではない若手営業マンの営業ツールとして活用したいという目論見で始まったJシステムの導入は、果たしてどのような成果があったのでしょうか？

株式会社エフケイの第二営業部長・山岡裕季さんに、株式会社ライトアップの白木がお話を伺いました。

#### Jシステム導入から二ヶ月。目に見えた成果はありましたか？

##### —— 若手営業マンが400万円の火災保険契約を獲得しました

狙い通りに若手の躍進がありました。しかも成果は想像を超えていて、ある4年目の若手営業マンなんかは400万円の火災保険契約をとってきたんです。この会社は私が一年半担当していて、半年前に引き継いだのですが…私が一年半で出来なかった契約をたった半年で取ってこられて、少々複雑な気分です（笑）こうした成果が若手営業マン一人一人に生まれました。

#### 若手がベテラン並みの成果を出したわけですね。その理由は何だとお考えですか？

##### —— 面談数が大幅に増やせました。競合他社に先駆けてアポがとりやすいです

まずは、単純に面談が増えたことです。新型コロナ流行で、会いに行くことはもちろんリモートでの面談も激減しました。そんな中で、経営者ならだれでも興味をもつ「助成金」という切り口でアポイントを取れるのは大きな強みになりました。

コロナ対策の補助金が活用されていたタイミングも幸いしたと思います。

#### 営業の方法は変わりましたか？

##### —— 対等な立場でお客様と会話ができるようになりました

若手営業マンのマインドというか、お客様との接し方にも変化がありました。営業はへりくだってお願いするより、対等な立場で価値をご提供する姿勢で臨んだ方が上手くいくと言われていますが、若手にはなかなか難しい。今回、「有益な情報を提供する」という立場で面談する経験ができたことで、その姿勢が掴めたと思います。

お客様からみても、保険の話だけをする営業マンではなく、「助成金をもってきてくれた」営業マンだと一目置かれるようになります。そうすると、その営業マンが持ってくる保険への期待値も上がりますし、なんなら特に用事がなくても話せるような関係も作れますよね。

#### お客様からどんな反応が得られましたか？

##### —— 経営者の方から感謝されます。信頼関係が深められました

助成金は社労士さんに相談するのが一般的ですが、社労士さんのお仕事はやはり制度の整備が第一というか、守りの体制づくりを軸足に、助成金ももらえますよ、というスタンスになりますよね。経営者はどうしても攻めることが好きなタイプが多いので、営業目線で助成金の話ができたり、そのお金で何を買いましょうか、という話ができるのは楽しいんだと思います。

保険も助成金も担当するのは社長さんか総務の方が多いので、助成金の話だからこそキーマンと信頼関係を深められたとも言えます。総務の方なんか、社長さんから「助成金もらいたい」と丸投げされて困った経験がある方も多いので、Jシステムで診断も申請サポートもできて救われた！と感謝していただけることもあります。

#### 助成金と保険営業はシナジーはありましたか？

##### —— 本物だったと実感しています。お客様から保険の相談がいただけます。

我々も日々それを実感しています。キーマンとの信頼関係が盤石になったおかげで、更新業務なんかも非常にスムーズになりました。信頼感の部分で差別化できているので、逆にお客様の方から保険のご相談をいただけます。お客様の保険シェアを独占できつつある状況ですね。

Jシステム導入から2カ月半で数十件のご相談ですね。なにか特別な取り組みをしていたんでしょうか？

### —— 若手が自主的に活用してくれていました

実は特別な施策は特にやっていませんが、経営層のお客様が多いという傾向はあるかもしれませんね。  
土業のお客様がいろんなところで紹介してくれていたのかもしれませんが、あとは若手の自主的な活用に任せていました。  
実際、導入当初から積極的に活用してくれていましたし。

若手の方に「活用したい」と思わせる何かがあったんでしょうか？

### —— 「お客様に喜んでもらうことをしよう」という社是に合っていた

弊社の「保険ホスピタリティ」という社是に合っていましたよね。日頃から常に「お客様が喜ぶことをしよう」と考えてもらってはいたので、助成金と聞いてピンと来たんだと思います。若手同士でノウハウ共有もばんばんやっていたみたいですよ。

どんなノウハウが生まれたか教えていただけますか？

### —— カジュアルに案内し、代わりに問い合わせボタンまで一緒にやってあげることで

面談の最後に「3分下さい」ってお願いして診断しちゃうとか。あと診断結果を見せて終わらず、最後の問い合わせボタンを押すところまで一緒にやってます。問い合わせボタンに関しては、私自身は疎かにしてしまっていたので教えられましたね。あとは、ノートPCを持っていない場面でもスマホで診断しちゃうとかですね。

今はまだ導入2カ月そこそこのお試し段階ですが、そろそろちゃんと成功事例をノウハウを共有する場を作って本格稼働するつもりです。3月の助成金申請締め切り前に駆け込み需要があるはずですので、がっちり取っていきたいと思います

「若手営業マンの営業ツールにする」という目的は、達成されたと考えてよさそうですか？

### —— 営業成績が上がっている以上に、成長できる環境が整いました

上手くいったと思っています。ツールの効果で営業成績が上がっている事実以上に、Jシステムを活用することによる若手の成長を感じますね。自主的な工夫やノウハウ共有もそうですし、ライトアップさんの面談のやり方や営業スタイルからも何かを学び取ろうとしています。

助成金という、本業以外の分野に取り組むこと自体もいい影響を与えているように思います。助成金に関してはベテランも若手もみんな初心者なので、みんなが対等に教え合える場が生まれました。私も問い合わせボタンについて教えてもらいましたし…風通しが良くなったと感じます。

Jシステム導入で、成功体験と創意工夫の余地、対等に切磋琢磨できる場の三つが用意できて、どんどん成長できる環境が整いました。これからの成果にも期待できそうです。

圧倒的な成果、期待しています。本日はありがとうございました・・・！

### —— 期待しててください！ どうもありがとうございました。



#### 【株式会社エフケイ 会社概要】

設立：1986年9月

資本金：152,650 千円（資本準備金含む）

従業員数：380名（2020年9月1日現在）

所在地：愛知県名古屋市中区丸の内 2-2-15 東照ビル1階

URL：<https://www.efu-kei.co.jp>



# 株式会社トリプルダブル様

(WEB制作/東京都)

## お客様目線で考えたら、やっぱり選ぶのはJシステム！

### —— 株式会社トリプルダブルがJシステムで広げる“ご縁”

株式会社トリプルダブルは、2010年創業のWeb制作会社です。地域に根差した理容室・美容室などをメインの顧客とし、Web制作だけにとどまらず、「お客様の業績に貢献して喜んでもらえること」を提供することにこだわったサービスを手掛けています。

そんな“ご縁”を大切にする株式会社トリプルダブルが今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな背景があったのか、同社代表の成田大祐さんにお話を伺いました。

### —— 助成金は使いたい！ だけど探せない！

株式会社トリプルダブルの顧客は小さな会社が多く、小規模事業者持続化補助金やIT導入補助金などは積極的に活用してサービスを提供していたそうです。その中で補助金・助成金のメリットは肌で感じていました。

「最初は、自社で助成金つかえないかなと思って調べてたんです。ですがどれだけ調べても、自分の会社にピッタリくるものって見つけれなかったんですね。それで“じゃあピッタリの助成金調べてくれるサービスってお客様にも必要とされるのでは？”と思ったんです」

自社に合った助成金の情報を提供することに価値がある、と気づいた成田さん。ですが、補助金・助成金は数千種類存在する上に、毎年少しずつ要件が変更になったりします。これらすべてを自力で情報収集し、使えるものを選定するのはほぼ不可能です。それを解決したのが、簡単な質問に答えるだけで自動的に使える助成金を提案してくれるJシステムでした。

「うまいこと考えたな！と思いました。自分が助成金を探した経験から、これならお客様にも喜んでもらえる！と確信しました」

### —— これまでとは違った、新しい関係性を

「使える助成金が一覧で提示されるのも便利ですし、なによりお客様に手間がかからないのがいいですね。すでに引き合いも多くいただいています」と、導入後の手ごたえは十分。まずはWebに掲載し、既存のお客様に使ってもらうそうですが、今後は広告をだして新規開拓にも活用できると睨んでいます。

「基本的に人のつながりやご紹介のみで10年間やってきました。今後Jシステムを新規の打ち合わせの際や、既存のお客様にご紹介していければと思っています。先方は使える助成金を知れて嬉しいですし、助成金と組み合わせれば我々のサービスを負担が少なく使っていただけることになる。国も助成金の活用が増えたら嬉しいはずだし、まさに三方良しですね」

ご縁を大切に、小規模な企業に寄り添いともに歩いてきたからこそ理解できる助成金・補助金の有用性。そして、まずはお客様に喜んでもらうことを考えたからこそ生まれた新規開拓の可能性。株式会社トリプルダブルとJシステムの取り組みで、みんなが元気になるご縁がどんどん広がる予感がします。

#### 【株式会社トリプルダブル 会社概要】

創業：2010年5月

設立：2012年2月2日

代表取締役：成田 大祐

事業内容：ホームページ制作/WEBコンサルティング/美容室向け各種デジタル勉強会/ホスティング代行サービス/  
SEO対策・リスティング広告運用代行等/通信販売事業/イベント運営/映像制作/仮想通貨取扱事業

URL：<https://td3win.com/>



# 株式会社manebi様

(人材系ITベンダー/東京都)

## 営業の負担がなく、手離れが抜群！

### —— 株式会社manebiがJシステムを選んだ理由とは？

株式会社manebiはオンライン採用/研修プラットフォームの『playse.』や、人材派遣業界に特化したeラーニング『派遣のミカタ』などを運営するベンチャー企業です。

すべての人が自分らしく輝くためのプラットフォームを作ることをビジョンにしている株式会社manebiは、助成金自動診断システム「Jシステム」をどのように活用しているのでしょうか？同社営業部長の清水龍太さんにお話を伺いました。

### —— 助成金・補助金は複雑すぎて手が出せなかった！

「Jシステム」の導入以前から、お客様から助成金を使いたいという相談はあったそうです。そもそも株式会社manebiが提供しているような人材育成のサービスは補助金・助成金と相性がよく、使える補助金も沢山ありました。しかし、サービスとして補助金・助成金申請のサポートをするには、複雑な制度に精通した専門性が必要となります。そのため、会社として補助金・助成金のサポートをすることは見送ってきました。

「ニーズはあるのに、それにお応えできない心苦しさはありました。お客様の手元に補助金・助成金があれば、弊社のサービスを使ってもらうハードルも下がりますし。」

と、清水さんは語ります。

「でも、いい加減なアドバイスをするわけにはいかないし、営業のメンバーに助成金のプロになれ！というのは負担が大きすぎます。やむを得ず、“やらない”選択をしていました」

しかし、同一労働同一賃金の開始と新型コロナウイルスの流行で、派遣会社はいま苦境に立たされています。そこで、今まで見送ってきた助成金・補助金のサービスを行うことを決断したそうです。

### —— 「Jシステム」なら丸ごとお任せできる！手離れがいいので本業に集中できる！

助成金・補助金のニーズはあり、営業上のシナジーも期待できる。それでもやれなかった理由は、営業に専門外の負担をかけたくなかったからでした。そこで、簡単に使える補助金・助成金を診断出来るJシステムが、ボトルネックを解消できるツールとして選ばれたのです。

「手離れがいいのは本当に最高ですね。OEMで我々のサービスとして提供しているのに、助成金に関わる対応はライトアップさんにお問い合わせ出来る。営業も自分の仕事に集中できて、お客様には資金の余裕が生まれる。期待通りです。」

と、大満足の清水さん。今後もJシステムをどんどん営業に活用するとのこと。株式会社manebiが目指す、誰もが自分らしく輝ける社会も近そうですね。



#### 【株式会社manebi 会社概要】

所在地：[東京] 〒101-0051 東京都千代田区神田神保町3-1 日建ビル2階

設立日：2013年8月23日（大安）

資本金：223,934,565円

事業内容：オンライン採用/研修プラットフォーム「playse.」事業  
人材派遣業界特化eラーニング「派遣のミカタ」事業

URL：<https://manebi.co.jp/>



# 住信SBIネット銀行様

(銀行/東京都)

## 「誰もが振り向くインパクトのあるサービスを探していた」

### —— 住信SBIネット銀行がJシステムを選んだ理由とは！？

住信SBIネット銀行は、2007年に開業し、預金口座数400万口座・総預金残高5.4兆円（2020年5月現在）のインターネット専門銀行です。直近は、法人領域も注力しており、決算書不要のオンライン融資「dayta」の提供や邦銀初の法人口座オンライン開設の提供など、FinTechを活用した中小企業向けの銀行サービスを提供している企業です。

最先端のITを活用し、中小企業に対して利便性の高いサービスを提供している住信SBIネット銀行ですが、「インターネット専門銀行」という事業の形態から、中小企業の顧客基盤を拡大する中で、思わぬ落とし穴がありました。その落とし穴の正体とは？Jシステムはどのように問題を解決できたのか？住信SBIネット銀行ファイナンス事業部長の柴田直良さんにお話を伺いました。

### —— これまでの課題：「差別化」を期待されていない法人口座

住信SBIネット銀行では、最先端のITを活用し、中小企業に対して利便性の高いサービスの開発を継続しているものの、法人口座の拡大ペースは思うようなペースにはなっていませんでした。

住信SBIネット銀行による全国規模の調査によると、中小企業が法人口座を開設する理由の7割が「会社に近い銀行の法人口座を開設した」と地理的な近さが口座開設の要因になっているとのこと。また、同社の調査によると、「法人口座」と検索エンジンで検索される数は、月にたったの1,000ユニークブラウザ程度とのこと。

法人自体は年間で12万社ほど新設されることを考えると、この検索数は少ないですね。

調査結果を踏まえると、結局は「地理的な近さ」が口座を選ぶ基準で、比較すらされないということなのです。

「要は、法人口座は期待されていないんですよ。みんな同じだと思われている」と柴田さんは苦笑しました。

また、柴田さんによると「当社の個人口座保有者は経営者層が多いので、その経営者層に対して当社法人口座に関するメルマガ配信などをしてみましたが、満足な結果を得られることはできていませんでした。要因の一つは、法人口座はどこも同じと思われているから、と考えています。」とのこと。

### —— 注目したこと：お客様に「振り向いてもらう」ためのサービスを探していた

「そこで注目したのが補助金・助成金と、それを自動で案内できるJシステムでした。返済不要で補助金や助成金がもらえるなら経営者は絶対に欲しいはずですし、少なくとも話を聞いてみようと思ってもらえる。誰もが振り向く非常にインパクトのあるそれをきっかけに、他の銀行にはない住信SBIネット銀行のサービスを知ってもらえれば、法人口座の開設にも繋がるという考えです。」と柴田さんは語ります。「OEMで住信SBIネット銀行のサービスとして提供できるので、すでに個人口座をお持ちの経営者にも安心感をもって情報が届けられ、その後の法人口座のご案内にも移行しやすい。」

実際に導入してみて、個人口座宛のウェビナー等の施策も同時実施した結果、法人口座開設数は大きく増加させることができたそうです。

### —— 導入の決め手：「お客様を第一に考える信頼感」

「今後は、お客様がそのフェーズごとに直面している問題を解決できるような補助金・助成金を、Jシステムを通してお届けしたい」

と、あくまでもお客様目線で語る柴田さん。Jシステム導入の決め手となったのも、お客様を第一に考えるライトアップの信頼感を感じたからだそうです。

オンラインですぐに情報が届けられるシステムは確かに魅力的です。

でも導入の決め手になったのは、申請サポートをライトアップがしっかりやってくれる「安心感」が一番大きかったです。

以前に「助成金のコンサルティングでトラブルがあった時に、社長と執行役員の方が自ら離島のお客様のところまで訪問して解決に当たった」と伺いました。ネットの普及でサービスの全国展開は容易になりましたが、いざトラブルが生じた時に対応しきれない企業も多い。お客様のために当たり前ここまでできるライトアップさんなら、我々も全国展開のネット銀行として信頼できると判断しました」

テクノロジーも、サービスも、すべてはお客様の為。それを見失わないから変化を創造できる。変わらぬ思いで変わり続ける銀行として、未来の経済を動かすエンジンが動き出します。

#### 【住信SBIネット銀行 会社概要】

代表取締役会長：藤田 万之葉

代表取締役社長：円山 法昭

所在地：東京都港区六本木1-6-1 泉ガーデンタワー18階

資本金：310億円

URL：<https://www.netbk.co.jp/contents/>



# 有限会社アイエムジーフロー様

(WEB制作／大阪府)

## 品質勝負の営業に！

### —— 有限会社アイエムジーフローがJシステムを必要とした理由とは？

有限会社アイエムジーフローはwebサイトの構築・ECサイトの制作保守・運営からVRのコンテンツ制作まで幅広く手掛ける、“システム開発がしっかりできるデザイン制作会社”です。高いクリエイティブ能力と、お客様が本当に必要とするデザイン・機能を徹底的に考える姿勢で信頼を集め、17期目を迎えました。

そんな有限会社アイエムジーフローがこの度、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入。その背景には何があったのか？ Jシステムで何を実現しようとしているのか？代表の土井健太郎さんにお話を伺いました。

### —— 期待に応えられるパートナーがない！

有限会社アイエムジーフローは、なんと創業以来ほとんどの仕事がお客様からのご紹介だったそうです。それが今後の事業拡大を見据えて、17期目にして初めて専属の営業マンを雇い、営業ツールとして助成金・補助金を使おうと考えました。

「我々はSDGs関連事業も手掛けているので、助成金・補助金と相性がいいとはわかっていました。しかし、いざサービスとして取り組もうとすると、助成金・補助金は数が多いうえに細かい要件も多く、自分たちだけでやるのはとても無理。協業できるパートナーが必要でした」

と語る土井さん。

「弊社は卓越したクリエイティブ能力と丁寧な仕事でお客様の信頼を得て、ここまで来た会社です。当然、既存のお客様は助成金・補助金のサービスにも同じようなクオリティを期待するだろうし、新規のお客様相手には入り口となるここで、弊社の品質の高さを予感してもらわないといけません。それができるパートナーはなかなか見つかりませんでした」

そこで選ばれたのがJシステムでした。全国でノウハウと実績のある株式会社ライトアップのサービス品質を、OEMとして自社ブランドで提供できる。まさに条件がピッタリのパートナーだったのです。

「我々はWebサイトを作って終わりの制作会社ではなく、その先でお客様のビジネスが成功するところまで責任を持てるコンサルティング会社でありたいと思っています。ですが、お客様に本当にお役立ていただけるモノを作り、運用するためには、きちんとした制作費がかかります。価格で勝負する営業では勝てません。でも、Jシステムでもらえた助成金・補助金をそのための原資に充ててもらえるようになってからは、営業活動に確かな手ごたえを感じています」

### —— 決め手は手離れの良さ。

導入の決め手となったのは、手離れのよさでした。他社の助成金申請サポートとの協業だと、書類の整備や状況の確認などで営業マンに余計な負担がかかります。Jシステムなら助成金・補助金の診断から申請のお手伝い・アフターフォローまでが一貫して仕組み化されているので、お客様が“やってみよう”と思った時点でライトアップに任せられます。限りある営業リソースを本業に集中させるためには、この手離れの良さが必須でした。

「人と時間のコストだけでなく、価格のコストパフォーマンスも最高ですね。助成金のサポートが決まれば、コンサル費のキックバックが入ります。これで十分に導入費用は賄える。実はコレももう一つの決め手です」

と笑う土井さん。今後もJシステムを活用した営業活動で、新規顧客をどんどん獲得していくつもりだそうです。“たとえ未だ世の中になくWEBサービスでも”お客様と共に考え、構築する有限会社アイエムジーフロー。誰も見たことのないWEBサービスが、これからは日本中で続々と誕生しそうです。

#### 【有限会社アイエムジーフロー会社概要】

資本金：300万円

代表者：代表取締役 土井 健太郎

従業員数：15名（アルバイト・在宅メンバー含む）

設立：2004年10月1日

所在地：〒550-0004 大阪府大阪市西区靱本町2丁目6番13号 本町SEビル2階

URL：<https://img-flow.com/>



# 肥後労務管理事務所様

(士業/東京都)

## OEMならアウトソーシングしても安心！

### —— 社会保険労務士法人総合経営サービスがJシステムを導入した理由とは？

社会保険労務士法人総合経営サービスは、社会保険労務士のみならず税理士や司法書士、行政書士とも連携し、企業が必要とする士業のサービスをワンストップで請け負っています。有資格者だけで20名以上と、一般的な社会保険労務士事務所の約五倍のスタッフを擁し、どんなお困りごとにも対応できる体制を持つ総合経営サービスが、このたび株式会社ライトアップの助成金自動診断システム“Jシステム”を導入しました。

助成金という、社会保険労務士の業務と競合しそうな分野での連携を決めた背景には、どのような理由があったのでしょうか。同法人肥後労務管理事務所の平井俊輔代表社員にお話を伺いました。

### —— 3000種を超える助成金に精通するのは不可能

「助成金は種類が膨大で、年度毎のマイナーチェンジも多い。手が回らないのが現状です。」

と、平井さんは語ります。

「大規模にやっている我々でも厳しい。数名で回している一般的な社会保険労務士事務所だと、余計難しいのではないですか」

助成金・補助金は年間3000種類以上用意され、その年によって条件や申請方法も変わります。助成金・補助金のサポートを謳っても、全体像を把握しお客様にとってベストなものをお薦めするのは至難の業。ですが、お客様からのニーズは高く、期待には応えなければならぬ。お客様からの期待と、手が回らない現状との板挟み。これが大きな問題でした。そこで、Jシステムを導入することで助成金・補助金に関する業務はシステムに任せることが解決策になったのです。

「正直、余所の社労士に自分たちの仕事をやらせるのか？という議論はありました。ですが、お客様の経営のことを考えたら、ここはアウトソーシングするのが正しいと判断しました。同じアウトソーシングするにせよ、“助成金は得意じゃないので他の人を紹介します”というのと、“こういう自動診断システムがあるから一緒にやりましょう”では、お客様に与える印象が全然違う。特にJシステムはOEMで、自分たちのサービスとしてご提供できるので、お客様との信頼関係が揺らぐ心配をしなくて済むのがいいですね」

### —— 社会保険労務士法人への相談が増えた

導入の結果、助成金に関するお客様の期待に応えられるようになり、それ以外の業務に集中できるようになったのが第一の成果。そして、それ以上に期待できそうなのが、新規のお客様の獲得でした。

「初めて社会保険労務士を利用するお客様は、助成金を申請したくて来る方が非常に多い。その入り口の部分で、こうした簡単でわかりやすいシステムをつかってご満足いただけた結果、それ以外のお困りごとでも当法人にご相談いただけるケースが増えました。システム上で他の商品・相談メニューをご紹介できるのも効いているみたいですね」

と、思わぬ副作用があったそうです。機能やデザインの面でもJシステムなら“助成金をきっかけに別のサービスを使ってもらおう”という設計が一貫しています。

「社会保険労務士としては、日本中のすべての企業で働きやすい環境が整備されることを目指しています。ですが、そのためには整備の費用として助成金をちゃんともらえることが必要ですし、それ以上に、我々専門家に相談して一緒に環境を整えていくという意識も必要になります」

Jシステムと総合経営サービスとで得意分野を分け合うことで、日本全体がその理想に近づくのではないかと語る平井さん。その瞳の見つめる先には、みんなが生き生きと働き、ゆとりをもって生活できる未来が待っています。



#### 【社会保険労務士法人総合経営サービス肥後労務管理事務所 会社概要】

事務所住所：〒180-0004 東京都武蔵野市吉祥寺本町2-4-14 メディ・コープビル8 603号室

代表者名：平井 俊輔（ヒライ シュンスケ）

設立：平成26年4月

職員数：20名

事務所ホームページ：<http://higoromu.jp/>



# いとぐち株式会社様

(WEB制作/福岡県)

## “補助金・助成金を使ってIT投資してもらおう”ための新常識！

### —— いとぐち株式会社がJシステムを使って気づいたまさかの選択肢とは？

いとぐち株式会社は2010年創業のホームページ制作会社です。お客様のご要望にお応えすることを心がけ、それにちょうどいいWebサービスを提供してくれる会社として地域の信頼を集めています。そんないとぐち株式会社が今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはどんなソリューションを提供したのか。同社代表取締役の田中利宏さんにお話を伺いました。

### —— ネット戦略に予算を割いてもらえない…

「今まで常識と思われていたことがどんどん常識ではなくなってますよね。ここ最近、特に今年は、今までのネット戦略では足りない、もっと出来ることを増やしたい、というお客様が顕著に増えていると感じます」

時代の変化によって生じる問題に、いかに解決策を提示するか。それこそを社是とするいとぐち株式会社にとっては、腕を振るうチャンスのはずでした。

「ですが、そのための予算はほとんどご用意いただけてないのが現状です」

大都市に比べて、地元ではネットでの広報活動に予算をかける文化がまだ根づいていない、と田中さんは肩を落とします。さらに、新型コロナウイルス流行で、多くの企業に投資する余裕がなくなっていました。

「本当は、こういった目に見える変化の瞬間にこそ動くべきなんです。お客様もそれを望んでいます。ですが、先立つものがなければどうにもならないんですよね…お客様に無理をさせるわけにはいかないですし。」

### —— 解決策はIT投資用の補助金…ではない！？

そこで目を付けたのが助成金・補助金でした。助成金・補助金の申請をサポートして、まずお客様の手元に余裕を持たせてあげる。その資金を元に、Webサービスの改良に着手してもらおうという目論見です。

「IT投資に特化した補助金も沢山あるんですけど、だいたい審査があるんですよね。我々では、どの補助金が通りやすいかとか、どれくらいの準備をすれば通るのかとかかわからないですから、軽々しく“コレ使って弊社の商品買ってください！”とは言えません。お客様としても、もらえるかももらえないかわからない補助金を頼りに投資はできませんよね」

と語る田中さん。

「ですが、Jシステムなら自動的に、もらえる見込みが高い補助金・助成金を探してくれて、金額まで教えてくれる。これなら我々も、これを原資にIT投資しましょう！と言いやすい。お客様もその気になってくれます。お客様にご提案しようと思うと、つい本業と関係ある補助金ばかり探してしまいましたが、そうじゃないところに“あとひと手間”でもらえる助成金が隠れてたりするんですね。目からウロコでした」

### —— 実際にサポートしてもらえたからオススメできる

実は、いとぐち株式会社さん自身も、ライトアップの助成金申請サポートを受けていただいております。

「これだけ実績とノウハウがある企業にサポートしていただけると、“もらい損ねるかもしれない”という不安もなくなりましたね。実感としていいサービスだなと思ったので、お客様にも安心してご紹介できます。」

今後は近隣の事業者さまを対象に独自の助成金・補助金セミナーを開催をしながら、Jシステムで助成金・補助金の活用方法を呼び掛けていくそうです。

「コロナで苦しい中、助成金・補助金を必要としている企業は地元がたくさんあります。そういう企業さんにどんどんつかってもらって、問題解決の原資にしてもらえれば、地域の経済もすぐに立て直せるんじゃないかなと思います」

変化する時代に、地域とともに歩むいとぐち株式会社。お客様にリスクを負わせることも、妥協することもなく投資をしてもらい、問題を解決する。そのツールとして選ばれたのが、Jシステムでした。

#### 【いとぐち株式会社 会社概要】

所在地：福岡県福津市宮司浜4-2-15 maui1F

代表：田中利宏

サービス内容：webサイト制作/WordPress(ワードプレス) から静的サイトへの移行/ドメイン・サーバー移転/全ページSSL化

URL：<https://itoguchi.co.jp/index.html>



# 株式会社サンジュ様

(サロン・カフェ運営/北海道)

## 困っている経営者さんに、自分と同じ苦勞をさせたくない

### —— “良いもの”にこだわる株式会社サンジュはJシステムを選びました

株式会社サンジュは北海道石狩市で美容サロンと併設カフェを運営する会社です。ウェルエイジング思想に沿ったメニューを提供するサロンと、地元産の素材や自家菜園の野菜にこだわった料理が楽しめるカフェとして、地域のみならず遠方のお客様からも愛されています。そんな株式会社サンジュが今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、マスターの新津 賢二さんにお話を伺いました。

### —— 助成金の大変なところを全部解決してくれる

新津さんは大手通信会社に25年間勤務し、2007年に独立。美容サロンとカフェを始めました。多くの独立開業した起業家と同様、当初は資金繰りに苦勞しました。

「助成金や補助金も何度か申請しました。まとまったお金が入るのはとても助かったのですが、申請の作業自体はとても大変でした。申請した後も、不備はないかとか審査に通るのかとかで心が休まりませんし、できればもうやりたくないですね」

と笑う新津さん。Jシステムと出会ったときには“自分の時にこのシステムがあったなら”と悔しいような羨ましいような気持ちになったそうです。Jシステムなら、簡単な質問に答えるだけですぐに貰えそうな助成金が診断出来ます。申請のサポートも、経験豊富な株式会社ライトアップがワンストップで対応。苦勞して使える制度を探し、手探りで申請手続きをしたのがウソのようです。

「助成金を活用することは、経営者はもちろん、そこで働く人にとっても、地域を良くしようとしている行政にとっても嬉しいことですよね。みんなが得できる素晴らしい制度です。それがこんなに簡単に使えるようになるシステムなら、導入するしかないと思いました。資金繰りや助成金申請に四苦八苦している経営者さんに、自分と同じ苦勞をさせたくないですからね」

折りしも新型コロナウイルスの流行で、困っている企業が沢山あります。そういう会社が助成金や補助金を活用して、なんとかこの難局を切り抜けて欲しい。それが新津さんの願いです。

### —— 困っている経営者さんのために。良いものを広めたい

「カフェも美容サロンも、不特定多数のお客様が訪ねて来てくれる業態です。お客様が経営に携わる方じゃなくても、Jシステムを使えば助成金で会社を良くすることができることは理解してもらえはず。そこから、お勤め先の経営者さんに繋いでいただければと考えています」

と語る新津さん。本業に差し障りがない範囲で取り組みたいとのことですが、すぐに沢山の会社がJシステムを使ってくれればと踏んでいます。

「カフェの経営でも、お客様に楽しんでもらうことを真摯に考え、良いものにこだわって提供していれば、自然と利用してくれる方は増えていきました。

今回、Jシステムを導入したのも、助成金を簡単に申請できれば経営者は絶対に嬉しいという確信があったからです。相手のためになることを考えた取り組みなら、無理をしなくてもすぐに大きく広がっていくはずです。」

と、カフェのマスターらしい茶目っ気を口にしながらも、良いものを広めたいというこだわりを見せる新津さん。お客様のため、地域のため、そしてまだ見ぬ“困っている経営者さん”のため。株式会社サンジュはJシステムで、みんなが得する助成金を広めていきます。



#### 【株式会社エフケイ 会社概要】

設立：1986年9月

資本金：152,650 千円（資本準備金含む）

従業員数：380名（2020年9月1日現在）

所在地：愛知県名古屋市中区丸の内 2-2-15 東照ビル1階

URL：<https://www.efu-kei.co.jp>



# 株式会社シンクスクエア様

(システム開発/東京都)

## 士業との助成金サポート連携はなぜ失敗するのか！？

### —— 株式会社シンクスクエアがJシステムを選んだ理由

株式会社シンクスクエアは2006年設立のシステム開発・販売を手掛ける企業で、ITを必要としているお客様にとって本当に役に立つシステムを作るプロフェッショナル集団です。そんな株式会社シンクスクエアが今回、助成金の自動診断システムであるJシステムを導入しました。以前から社会保険労務士事務所などと連携し、助成金・補助金を活用したシステム開発を推奨してきたという同社が、なぜJシステムを選んだのか。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。代表の田中健一さんにお話を伺いました。

### —— 士業の個人事務所と提携すると、ビジネスのスキームに組み込めない

日本経済を発展させるにあたり、業務のIT化は生産性向上に直結する。この考えに基づき、中小企業のシステム導入には様々な補助金・助成金が用意されています。システム導入のコストそのものを一部負担してくれるものはもちろん、生産性向上が間接的な条件となるような、働き方の多様化や残業時間削減に関する助成金まで含めれば、使えるものは多種多様です。当然、IT化を推進するシステム会社は、そうした助成金の利用を推奨して、システム導入の原資にしてもらおうという営業活動をする企業が多く、株式会社シンクスクエアも例外ではなかったそうです。

「助成金・補助金の申請をサポートしてもらうため、社会保険労務士事務所さんなどと提携して取り組んだこともあります」と、田中さんは振り返ります。

「ですが、あまり良い協業体制はつくれず終わってしまいました。士業の方々には個人事務所も多く、一般的な会社とはスピード感もスケール感も共有できないんですね」

せっかく一緒にやろうとしても、案件が多くなると専門家の手が回らなくなったり、情報共有が滞ってしまったりしたそうです。そもそも、地元の小さい範囲しか対応できないという小さな事務所がほとんどで、パートナー探しは難航します。

「ひどい話ですが、突然サポートしてくれなくなってしまうような方もいました。こういうことがあると、大切なお客様に安心してご紹介することができなくなってしまいます」

### —— Jシステムなら仕組み化されている！

そこで、解決策として選ばれたのがJシステムでした。提供している株式会社ライトアップは助成金申請サポートの経験も豊富でプロセスが仕組み化されており、規模的にも全国のお客様をカバーできます。

「情報のやり取りも非常にスムーズですし、手離れが良いところが導入の決め手です。これなら我々も、本業のシステム導入に関するやりとりに集中できます」と語る田中さん。

「なにより、お客さまに安心してご紹介できるのが嬉しいですね。一緒にやってみての信頼感だけでなく、上場企業だという客観的な信用力もある。弊社創業以来の使命である“お客さま最優先のシステム開発”を実現できるパートナーだと思いました」

実際にJシステムを利用し始めてから、補助金や助成金の相談に費やす時間は大幅に短縮でき、お客さまにも好評だそうです。

「お客さま側からしても、システムの相談に来ているのに助成金要件の話が続くのはノイズになります。シンプルな自動診断システムで“助成金つかおう”というところまで即断出来て、あとはライトアップさんにお任せできる仕組みは、お客さまにとってもストレスが少ないんじゃないでしょうか」

今後もWebや営業の現場でJシステムを活用し、お客様にどんどん助成金・補助金を使ってもらいたいという田中さん。株式会社シンクスクエアが手掛ける最良のシステムが、Jシステムによる後押しでどんどん広がっていけば、日本中の企業の生産性向上と経済の躍進が実現する日も遠くありません。



#### 【株式会社シンクスクエア 会社概要】

本社：〒108-0014 東京都港区芝5丁目31-17号PMO田町4F

代表者：代表取締役 社長 田中健一

設立：2006年2月15日 水曜日

資本金：19,308,000円（2014年12月現在）

事業内容：Thinkumo シンクモ/情報システム・コンサルテーション/システム・インテグレーション

URL：<https://sync2.co.jp/>



# ファイナンシャルアライアンス株式会社

(保険代理店/東京都)

## 「もっと必要とされる保険代理店へ」

### —— ファイナンシャルアライアンス株式会社の慧眼を実現した J システム！

ファイナンシャルアライアンス株式会社は、2005年設立の保険代理店です。約40社の生保・損保の商品から、コンサルタントがお客様ひとり一人に最適なものを厳選してご紹介しています。助成金申請に関するサービスは、保険勧誘とシナジーが高いと以前から注目していたそうですが、Jシステムと出会うまでは「やりたくてもできない」理由があったそうです。そこにはどんな理由があり、Jシステムはどのように問題を解決したのか、ファイナンシャルアライアンス株式会社の鳥潟英城営業管理部長にお話を伺いました。

### —— 営業機会を増やせる！浮いたキャッシュで受注も増える！しかし…

助成金と保険勧誘のシナジーは高い、と、鳥潟部長は断言します。助成金申請の条件になるようなアレコレも、保険に加入しようとする動機も、大きな目でみれば「社内の体制を整える」ための作業です。どちらかに興味があればもう一方にも当然興味を持ってもらえる。助成金でもらえたキャッシュを保険料に充てられる。これをやらない手はない。

しかし、これだけの効果が期待できても、ファイナンシャルアライアンス株式会社としては一步を踏み出せずにいました。その理由は、助成金申請に必要な高い専門性です。

「おすすめしておいて、“助成金は専門外だからよくわかりません”じゃコンサルタントもカッコがつかないですよ。肝心の保険に関しても不信感を持たれてしまう」と、鳥潟部長は危惧していました。

「でもJシステムがあれば、専門的な知識がなくても安心してお客様にご紹介できますし、我々の保険の話にも繋ぎやすい。早くも効果が出始めています」

鳥潟部長がJシステム導入を決めた理由は、いったい何だったのでしょうか？

### —— Jシステムなら出来る理由その1：自動診断と的確なサポート

ファイナンシャルアライアンス株式会社が助成金関連サービスに手を出せなかった最大の理由は、助成金関連サービスに必要なノウハウと経験の不足です。Jシステムの“自動診断”は、このボトルネックを完全に解決しました。自動診断のシステムとしてお見せできるので、助成金の専門家ではない保険営業マンでも安心して助成金のご提案が可能です。

「助成金やりましょう！でも細かいことは分からないです”って言うのと、“自動診断システムがあるので、一緒にやってみませんか？”っていうのでは、お客様からの印象がぜんぜん違います。いざという時はライトアップの営業の方のサポートも手厚く、質問や要望に的確に答えてくれますからね」

と、鳥潟部長はサポート体制にも全幅の信頼を寄せてくれました。お客様の情報を入力するだけで使える助成金が自動的にご案内できて、いざという時のサポート体制も充実していれば、ノウハウと経験が無くても大丈夫ですね。

### —— Jシステムなら出来る理由その2：保険の話にすぐ移行できるデザイン

せっかく保険の営業マンが助成金のご案内をできるようになっても、そこから保険のご案内・ご成約に結びつかなければ無意味です。助成金の種類を調べて、いくら貰えそうか試算して、必要な書類を確認して…と、いちいち順を追って検討していたら、保険の相談をする時間が無くなります。お客様の方でも、“こんなに煩雑なら助成金やりたくない”と感じてしまって、シナジーが生じるスタートラインにも立てません。でも、Jシステムならそんな心配はご無用です。

「Jシステムはとにかくシンプルで速い！使える補助金も貰える金額もすぐわかる！とにかく、お客様に“やってみよう”と思わせるデザインになっているので、営業マンも“じゃあそのお金で保険も充実させませんか？”と本業の話に繋がられます」という現場の声も上がっているそうです。

「煩雑な部分も、ノウハウがあるライトアップのサポートを受ければ結局そんなに面倒なことにはなりませんからね。ビジネスの話に繋げやすいのは本当に魅力です」

と、デザイン面でも高評価をいただきました。自社でも助成金を活用して商材を売っているライトアップならではのデザインです。

## —— Jシステムなら出来る理由その3：OEMで自社のブランドカも向上

助成金と保険勧誘とのシナジーに気づいていた鳥潟部長の元には、“協力して助成金と保険勧誘を一緒にやりましょう”という他者からの提案もあったそうです。

「ですが、助成金の部分を完全に先方に任せてしまうのも、お客様の期待に反してしまうと考えました」

顧客との長期的な関係が重要な保険代理店業では、常に期待に応え続けることが重要です。その点、JシステムはOEMで自社のサービスとしてご提供できるので、お客様からの信頼はより厚いものになります。

## —— Jシステムなら出来る理由その4：お客様のビジネスを邪魔しない

保険代理店の顧客は多種多様で、規模も業態も本当に様々です。助成金関連サービスを始めるとなると、本業として助成金関連サービスを手掛けている士業やコンサルタントのお客様はもちろん、お付き合いのある社労士さんがいるお客様や、取引先として士業・コンサルタントを抱えているお客様にも配慮が必要になります。

「そのあたりのバッティングは、正直かなり気を遣いました」

と、鳥潟部長も声をひそめます。ですが、“自動診断システム”としてシステムティックにやる分には心証も悪くないですし、お客様側もそこまで心理的なハードルが高くなりません。

「極端な話、我々は助成金でもらえたキャッシュを保険の見直し資金に充ててもらえればいいわけですから、お客様がやる気になってくれさえすればいい。そして、実際の助成金申請作業は丸ごとお任せできるフローがあるのですごく楽です。きちんと責任もって対応してもらえますし、進捗状況も共有してもらえるので安心です。なかなか社労士さんもやりたがらない業務なんですよ。下手に私たちがそこに関わってしまうと大変ですからね。

## —— 保険代理店の在り方が変わる！？税制改定&コロナ時代の代理店をめざして

「業界の話をしてしまうと、2019年に保険税制が変わって以来、法人営業はなかなか難しくなっているんです。さらに新型コロナウイルスの流行で、お客様を訪問することはほとんど出来なくなってしまいました」

と語る鳥潟部長。

「保険代理店というのは、お客様に事故が無い限りは“お金をお預かりする”だけの立場です。長く会わなければ忘れられてしまう存在です。助成金をきっかけに、“お金をお届けする”代理店に進化したいですね」

営業マンがお客様を訪問して、対面で保険のご案内をして契約してもらおう。そんな従来型の営業スタイルが通用しない時代になってしまいました。そこで鳥潟部長が考えたのが“お金をお届けする”保険代理店。非常時のみならず、普段から頼られ、必要とされる代理店への進化です。

「実際に、コロナで面談キャンセルが続出する中、JシステムのURLやQRコードをお客様にお送りしたところ、助成金の問い合わせからオンライン面談に繋がるケースが多くあります。かなりの手応えを感じています」

今後はこの“お金をお届けする”保険代理店として、Jシステムを新規開拓にも活用していくプランがあるそうです。保険会社の専属代理店から、複数社の商品を扱う保険コンサルタントへと保険代理店の常識を変えてきたファイナンシャルアライアンス株式会社。Jシステムの導入で、さらに次のステージへ進化しようとしています。

---

### 【ファイナンシャルアライアンス株式会社 会社概要】

代表取締役：松村 光範

本社所在地：東京都港区赤坂2丁目9番11号 オリックス赤坂2丁目ビル5階

拠点数：58拠点（2020年9月現在）

業務内容：◎生命保険の募集に関する業務

◎損害保険代理事業および自動車損害保険保障法に基づく保険代理

◎上記各号に関する事業のコンサルティング業務 等

URL：<https://www.fa-a.co.jp/>



# Marketing-Robotics株式会社様

(DX推進/東京都)

## 必要だと理解していてもお客様は踏み出せない…

### —— Marketing-Robotics株式会社が“最後の一押し”に選んだJシステム活用法！

Marketing-Robotics株式会社（以下「マーケロボ」）は、2016年に誕生した営業のデジタルトランスフォーメーション推進をサポートするベンチャー企業です。マーケティングオートメーションツール『マーケロボ』の開発、運用サポート、運用代行を軸に、クライアントの存続と発展を支援しています。そんなマーケロボが今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはどんなソリューションを提供したのか。同社執行役員の畠雅弥さんにお話を伺いました。

### —— 前例のない取り組みには予算を組んでももらえない…

デジタルトランスフォーメーション（以下「DX」）は、経済産業省が2018年に研究会を設置するなど、企業が次世代に生き残るためには避けて通れない取り組みだと注目されています。マーケロボも、企業のDXを強力に推進する会社として、大きな期待を背負っています。

「とはいえ、DXってほとんどの人がやったことないじゃないですか」

と、畠さんは語ります。

「どんなに必要だといわれても、初めての取り組みにはどうしても及び腰になります。予算をかけて推進するとなると、“本当にそこまでコストをかけてやるべきものか？”という疑念はほとんどの会社で生じてしまうのです」

社会からの要請もある。自社にはサポートできる商品もノウハウもある。お客様も取り組んでみたいと思っている。なのに、予算面で都合がつかない、というケースが続出しました。

### —— 助成金・補助金で手元に余裕を持ってもらおう！

そこで目を付けたのが助成金・補助金です。ITツール導入や生産性向上の取組には、助成金・補助金が数多く用意されています。助成金・補助金をお客様に使ってもらって、お客様の手元に先立つ資金があれば、最初の一步を踏み出しやすい。営業マンも、自信をもってご案内できる、と考えたのです。

しかし今度は、営業マンへの負担の大きさが問題になりました。まず、何百種類もの助成金・補助金の中から、お客様が使えるものを探さないとはいけません。そこからまた、もらえそうな金額を算出してから商談に臨み、いざ成約・申請するとなると書類も一緒に用意する必要があります。

そんな時に出会ったのが、助成金・補助金の自動診断システム“Jシステム”でした。

### —— Jシステムなら丸投げできる！

「とにかく手軽なのがいいですね。自動的に使える助成金・補助金の種類も金額も提示してくれて、申請するとなればライトアップさんに丸投げ。我々の営業チームの負担になることが一切なかったんです」

と、目を細める畠さん。

「もしJシステムがなくても自分たちで助成金サポートをやっていたとは思いますが、やっぱり慣れないところは丸投げして、得意な本業に注力した方がパフォーマンスは良くなりますからね。Jシステムの設計もシンプルで、お客さんに“これなら申請したい”と思ってもらえるデザインになっている。予算の都合でご契約に至らなかったお客様へ、どんどんご提案したいと思っています。」

今後は、既にご契約いただいているお客様にも、フォローの一環としてJシステムをご案内していく予定だそうです。

「せっかく営業のデジタル変革によって生産性が向上しているのに、助成金をもらえることを知らないなんて勿体ないと思うんですよね。そういったお客様はかなり多いと思いますし、その企業様に提案したら絶対に喜ばれると思うんですよね。いいフォローにもなると思います。それで余裕が出来たら、また別の取り組みも動き出せるじゃないですか」

今ここにどんな企業にも先人の残した想いや価値がある。それを絶やさぬよう、未来に繋ぐためのサポートをするのがマーケロボのミッションだそうです。お客様が未来に向かうための予算が足りないと言うなら、資金作りからサポートしてチャレンジを後押しする。マーケロボが掲げる、“口だけでなく手も足も動かし、情熱的に伴走支援する”姿勢の一端を垣間見たような気がします。



#### 【Marketing-Robotics株式会社 会社概要】

設立：2016年9月14日

資本金：246,827,500円(資本準備金含む)

事業内容：DX（デジタルトランスフォーメーション）推進事業

／営業マンのためのMAツール「マーケロボ」の開発・コンサルティング

所在地：〒103-0023 東京都中央区日本橋本町2-8-8 宇津共栄ビル2階

URL：<https://marketing-robotics.com/>



# 株式会社webもり様

(WEB制作／鳥取県)

## 地域のお困りごとと解決は地域密着型企業の使命

### —— 株式会社WebもりがJシステムで狙うコロナ禍からの立て直し

株式会社Webもりは、鳥取県に拠点を置くWeb制作会社です。鳥取に魅せられて移住した創業者の下で、“情報発信の力で地方を元気に”という想いを抱き、地域密着で地元企業や商店のWeb制作・運営・コンサルティングを行っています。集客まで責任を持つ情報発信のプロフェッショナルとして、自治体からの信頼も厚い株式会社Webもりが、今回Jシステムを導入したことにはどんな背景があったのでしょうか？代表の大森誠さんにお話を伺いました。

### —— 新型コロナでお客様に予算が無くなってしまった！

「鳥取は本当に素晴らしいところなんです。食も自然も歴史もなんでもある。なのに、全然知られていない。鳥取の魅力を発信することは我々の使命なんです」と、大森さんの口調も熱くなります。地域密着のWeb制作会社として、多くの商店の広報を手助けするとともに、県や市とも提携した観光情報・生活情報の発信で、鳥取県のPRを支える存在です。大森さんのような地域の方々の努力の結果、鳥取県への観光客数はここ5年で約20%の増加、年間400万人近く増加しました。

「とはいえ地域経済は堅調とは言い難く、もっと情報発信したいのに費用が捻出できないという企業さんも少なくはありませんでした。そこに今回のコロナ禍です」  
せっかく成果が出始めた矢先に、店舗レベルでも県レベルでも広報に使える予算は激減。情報発信は継続こそが大切と考える大森さんにとって、PR活動が停滞することは看過できない状況です。

「ですが、手元にキャッシュがなければ何もできないのも事実です。お客様も“本当はやりたい”“本当は続けたい”という方がほとんどなので、余計に悔しかったですね」

### —— お金がないなら、原資をつくるお手伝い！

そこで大森さんが目を付けたのが助成金・補助金でした。鳥取県は自治体独自の支援制度も手厚く、地域では助成金・補助金への関心が高まっていました。助成金・補助金をもらうお手伝いをして、お客様の手元に余裕が生まれれば、PR活動の原資として充ててもらえる。そこで選ばれたのがJシステムだったのです。

「とにかく診断が簡単。説明には5分って書いてありますが、実際2、3分でできちゃいますよね（笑）。金額が出るところまでは1分くらいだった気がします。この速さなら、お客さんは成功をイメージしやすく、“やりたい！”と思ってもらえる」

というのが導入の決め手。

「自動的に診断してもらえて、その後はライトアップさんにお任せできるのもいいですね。我々が自前で制度を調べて比較してノウハウを身に付けて…という手間をかけずに済むし、上場企業で実績もあるライトアップさんならサポート体制も期待できます」

### —— 地域密着企業の矜持

「鳥取の地域も人も大好きだから、ということ以上に、地域密着型の企業としては、地域経済の発展はビジネス上で必要なことでもあるんです」と、語る大森さん。

「現状を打破するソリューションとして助成金・補助金がぴったりハマる企業さん、店舗さんは沢山あります。そこに貢献できるなら、今すぐ広報に予算が回らなくてもまあいいかな、と思います。まずは個々の企業に成長して欲しい。そして、鳥取がもっともっと豊かで魅力的になって欲しい。Jシステムで、まずはそのきっかけを作りたいですね」

最後まで鳥取への愛に貫かれた今回のインタビュー。Webもりが発信する情報が、多くの人々を惹きつけ心に残るその理由は、実はこの愛と情熱にあるのかもしれない。Jシステムと助成金・補助金を活用して、より一段とパワーアップした鳥取の魅力が我々の元に届く日も近そうです。

#### 【株式会社Webもり 会社概要】

本社所在地：〒680-0861 鳥取市新74-6グリーンコーポNB209号

代表：大森 誠

設立：2014年3月20日

事業内容：制作事業／集客相談／ASP事業／コンサルティング事業／メディア運営

鳥取のホームページ制作会社webもり：<https://masa-ka.net>

転職サイトリアコミ：<https://pascase.net/>



# 株式会社イノベーションワーキングカンパニー様

(システム開発/東京都)

## 資金難のお客様にも最新のシステムを使って欲しい！

### —— 株式会社イノベーションワーキングカンパニー流 J システム活用法！

株式会社イノベーションワーキングカンパニーは、2014年設立のシステム会社です。“世界中にありがとうを言える、言われる会社”を目指す同社が、このたび助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。その狙いはどんなところにあり、Jシステムはどう貢献できるのか、同社営業部の小田さんにお話を伺いました。

### —— 資金難の中小企業でもシステム開発ができるように

「元々、中小企業のお客様はまとまった金額が出せなかったり、長期的なシステム開発が難しかったりという背景がありました」

と、小田さんは語ります。世界中から感謝されることをポリシーとしている以上、中小企業が高度化する情報技術から取り残されることは看過できなかったそうです。そこに降りかかってきたのが新型コロナウイルスの流行。いよいよ中小企業の資金難が深刻化し、新規の受注数も目に見えて減ってきてしまったそうです。

「なにか打ち手はないか、と考えた時に出てきたのが助成金でした。助成金がもらえれば資金繰りは改善しますし、我々との商談の原資にもなります。とはいえ、我々だけではお客様にオススメするだけの知識も、申請をサポートするだけの経験もない。そこで、自動的に使える助成金を選出してきて、申請はライトアップさんにサポートをお願い出来る J システムを導入したんです」

### —— 導入の決め手は手離れのよさ！

導入した結果、新規の受注数は改善しつつあるそうです。助成金・補助金で資金面をカバーできることが、営業の大きな後押しとなっています。

「他社さんからも“一緒に助成金のサポートやりませんか？”という打診はありましたが、ライトアップさんはお願い出来る範囲が圧倒的に広い。Jシステムは自動診断だから、営業マンに持たせておけば、いつも通りの商談のちょっとした時間に一緒に診断できる。助成金を営業ツールとして使うにあたって、業務上の負担がほぼゼロというのがよいですね」

と、導入の決め手を語る小田さん。

「あと、Jシステムを提案してくれた営業の方も非常によかった。どうすれば我々の“困った”を解決できるか、という視点で考えてくださったと思います。そういう思想で作られているからこそ、Jシステムも実際に補助金・助成金を申請する企業に利益をもたらす設計になっていて、だから我々のお客様も“申請してみたい”と思ってくれるのではないのでしょうか」

### —— 顧客満足、新規受注、そしてその先へ

まず相手のことを考える、という姿勢は、小田さんの信念でもあります。実際に、既にシステムの受注をいただいているお客様にも、雇用関係の助成金などを J システムでどんどんお薦めして、感謝されているそうです。

今後は、Jシステムを自社ホームページのコンテンツとして公開し、広く沢山の人の使ってもらえるようにするという計画を話してくれました。

「訪問してくれた方の目に留まったり、そこから新規受注につながったりすることも狙っています。ですが、うちに発注しなくてもいいと思っています」

と、語る小田さん。

「厳しい状況の中ですが、どんな会社でも助成金・補助金の後押しがあれば、現状を打破するなにかに踏み出すことができる。その手助けになるといいですね」

苦境の中でも、まずはお客様に、そして地域に、日本中の中小企業に貢献できることを考える姿勢。株式会社イノベーションワーキングカンパニーには、今日も世界中から“ありがとう”が届いています。



#### 【株式会社イノベーションワーキングカンパニー 会社概要】

所在地：〒143-0023東京都大田区山王一丁目4-6 パーク山王ビル3F

設立：2014年11月26日

事業内容：ソフトウェア開発/研究開発/教育事業

URL：<http://inwc.co.jp/>



# 株式会社Curious様

(WEB制作/東京都)

## 安さの勝負から品質の勝負に変える！

### —— 株式会社CuriousがJシステムで解決したクリエイティブ企業の悩みとは？

株式会社Curiousは2018年設立のベンチャー企業です。質の高い“クリエイティブ”で名刺からwebデザインまで幅広い制作し、お客様の想いや課題へのソリューションを形にしています。そんな株式会社Curiousが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。クリエイティブ×助成金でどんな未来を描いているのか、同社営業統括の太田和宏さんにお話を伺いました。

### —— クリエイティブには値段がつかない

「我々の強みはクリエイティブです。そこを妥協して、安くつくることがお客様のためになるとは思いません」

これが、株式会社Curiousの矜持です。

「ですが、こういったデザインやクリエイティブの価値は軽視されがちで、どうしても“同じ機能なら安い方”という選ばれ方をしてしまいます」

過去の事例を鑑みても、広告のデザインひとつ、パッケージのデザインひとつで売り上げが大きく左右されることはビジネスの世界では珍しくありません。ですが、効果が予測できないことや、そのデザインを生むためのコストが明確ではないことなどから、多くの企業でクリエイティブへの投資は敬遠されます。

「我々の今までの作品を見て、“ぜひCuriousに任せたい”とおっしゃってくださるお客様は沢山います。ですが、いざ具体的に話が進むと、予算の部分で折り合いがつかないというケースが数え切れません。何度かやしい思いをしてきたか。」

そこに新型コロナウイルスの流行で、日本経済は大きく停滞。予算の都合で成約に至らないことが激増したのです。

### —— “お金がないならお金を届ける”という発想

そこでソリューションとなったのが助成金の自動診断システム「Jシステム」でした。

「助成金を使えないか？という相談は何度かいただいていたのですが、我々には知識もノウハウもないため、対応できずに成約には至りませんでした。逆に考えれば、助成金がもらえれば弊社のサービスをご利用いただく余裕ができる、ということです」

Jシステムなら使える助成金を自動で診断し、期待できる金額まで提示できるので、専門的な知識が無くてもお客様の相談に乗ることが可能です。いざ申請すると決まれば、ライトアップの経験豊富なスタッフが対応するので営業マンの仕事が増えることもありません。

「Jシステムのおかげで、今まで取りこぼしていた案件に再度アプローチし、契約を勝ち取ることができました。今後も営業に際して、先方の予算のことで頭を悩ませることはなくなりそうです」

### —— コストは実質ゼロ！？

「今は助成金が注目されているので、ライトアップさんからのキックバックだけでコストは十分ペイできます。お客様も、もらえるはずの助成金がきっちりもらえて、弊社の質の高いサービスを利用できる。我々は営業ツールとして活用できる。我々とお客様とライトアップさん、三者すべてがほとんどコストを被らない素晴らしい仕組みですよ」

と語る太田さん。しかもクリエイティブ企業にとって、Jシステムに期待できるメリットはそれだけではないそうです。

「我々の業界ではどうしても単発の仕事が多くなります。ですが、年度ごとの経過報告で金額の上乗せがある助成金申請に関わっていれば、一年、二年とお客様に接点を持続けることができます。これをきっかけに、長期的なお付き合いができるクライアントを増やしていきたいですね」

Jシステムの活用で、お客様との関わり方すらも変えつつある株式会社Curious。“お金をかけてでも良いものをつくるのがクライアントのためになる”という信念と共に、日本のクリエイティブのレベルをどんどん引き上げてくれそうです。



#### 【株式会社Curious 会社概要】

設立：2018年6月14日

所在地：〒153-0044 東京都目黒区大橋1-3-8 BND bldg. 8F

事業内容：Webサイト制作 / ECサイト制作 / 動画制作 / アプリ開発

URL：<https://curious-inc.jp/>



# Weeee株式会社様

(OA機器販売/東京都)

## 大切な顧客を悪徳業者から守る！

### —— Weeee株式会社がコロナ禍中に見出した、Jシステムの価値とは？

Weeee株式会社は、オフィス通信機器の販売を軸に、店舗のコンサルティングや人材の紹介など幅広い事業を手掛け、多くのクライアントから信頼を集めるベンチャー企業です。

そんなWeeee株式会社がJシステムの導入を考えたきっかけは、新型コロナ禍中で目にした「怖い」光景だったそうです。その光景とはなんだったのか、Jシステム導入がそれをどう解決したのか。社長の坂田拓也さんにお話を伺いました。

### —— 怪しげなコンサルが暗躍する助成金

「知らないコンサルから“助成金申請代行しますよ”ってバンバン電話くるんですよ。怖くないですか？」

と語る坂田社長。新型コロナウイルス流行で、国や自治体の助成金・補助金は一気に注目を浴びるようになりました。雇用を守るため、売り上げ減を補填するため、テレワークを導入するためなど、様々な助成金が次々と発表され、多くの経営者が利用しました。一方で、実績はおろか実態があるかどうか不明確なコンサルタントも急増。詐欺の片棒を担がせるような悪質な業者も散見され、7月には持続化給付金の詐取で逮捕者も出ました。

「我々の顧客の多くも中小企業なので、やっぱり怪しい助成金コンサルの営業攻勢に遭ってました。ジレンマですよ。助成金が必要なのに、業者への不信感で申請できない」

そこで、いま顧客に必要なのは、「安心安全な助成金情報」だと看破した坂田社長。ならばJシステムこそがお客様のニーズに応えられるサービスだと、導入を決めたそうです。

「上場していて実績もあるライトアップさんの作ったコレなら安心です。助成金のノウハウも我々にはないので、自動的に使えるものを提案してくれるのは本当に助かります」

### —— 全てはお客様のために

新型コロナの流行で、キャッシュの不足を理由に通信機器の商談が失敗することもありました。しかし、Jシステムでお客様に助成金情報の提供を始めたところ、その分の余裕で商談が成立するケースが増えたそうです。

「JシステムはOEMなので、自社サービスとして使えることも魅力です。自社のサービスを持つのは、中小企業経営者の夢なので、、、（笑）」

とも語る坂田社長。ですが、導入の決め手をお伺いしたところ、「お客様が安心して助成金を使えるようにするため」と即答されました。売り上げ増加や、自社のプレゼンス向上などはあくまでも副次的な効果。徹底的にお客様の問題解決だけを追求する坂田社長の姿勢に、モノではなく価値を提供するWeeee株式会社の矜持を感じました。

#### 【Weeee株式会社 会社概要】

所在地：東京都台東区台東4-24-7 小野ビル6階

資本金：6,000,000円

業務内容：● オフィス通信機器販売

● コスト削減商品

● 有料職業紹介事業

URL：<https://weeee.net/>



# 有限会社こだまシステム様

(ITコンサル／東京都)

## 助成金でお客様の予算不足をまず解決！

### —— 有限会社こだまシステムがJシステムで日本の労働環境を変える！

有限会社こだまシステムは、2005年設立の情報処理サービス事業者です。「日本の労働環境を改善する」というミッションを掲げ、ITをつかった働きやすい環境づくりと一人ひとりの幸せの実現を目指してサービスを提供しています。

そんな有限会社こだまシステムが今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはどんなソリューションを提供したのか。代表取締役の金重さんにお話を伺いました。

### —— 予算不足による失注を回避！！

金重さんは“従業員一人ひとりが幸せに働けてこそ、お客様の幸せのために全力で取り組める会社になる”という信念を持っています。日本中の会社でそういう幸せな働き方ができるよう、提携先企業の労働環境が改善できるようなシステムを展開してきました。なかでも、システム開発をするだけの資金的な余裕がなく、専属で情報システム担当者を用意することも難しいような中小企業に向けて、情報システム部門をまるごとアウトソーシングできるサービスは、中小企業のDX化と働き方改革を大きく前進させる画期的な取り組みだと注目されました。

「しかしそれでも、費用の折り合いがつかずに契約に至らないお客様は少なくありません」

と、金重さんは肩を落とします。新型コロナウイルス流行もあいまって、中小企業の資金不足は深刻な状態になっていました。

「そんな時に出会ったのがJシステムでした。Jシステムを使って助成金申請のお手伝いできれば、その助成金を我々のサービスに充ててもらえます」助成金によっては、生産性の改善や業務のIT化が受給や増額の条件になっているので、中小企業のIT化を進める有限会社こだまシステムとの相性は抜群。資金面で断念した企業の多くが一転、契約に至ったそうです。

「ですが、こんなに相性がいい助成金があるなんて、我々だけでは見つけられません。見つけたとしても、どれくらいの手間がかかるかや、本当に見込み通り受け取れるのか、などのノウハウがなければお客様にご提案することは難しい。そのあたりを自動的にやってくれるJシステムがあったからこそ、こういうやり方をとることができました」

### —— 新規開拓に効果的なカスタム機能！！

他にもJシステムのお気に入りの機能として、助成金診断に必要な質問の他に、オリジナルの質問を設定できる点を挙げていただきました。「これによって、弊社のサービスにどれくらいの潜在需要があるのか、どの会社がどんなサービスを必要としているのかが分かるようになりました。今後は既存顧客のみならず、Jシステムを使って新規顧客の開拓をしたいと思っているので、この情報は非常にありがたい。助成金のお話それ自体がアポのきっかけになりますし、その際に先方が抱えている課題や要望がわかっていたら強いですよ」と、自信を窺わせる金重さん。これでますます中小企業の生産性向上と働き方改革が進みそうです。

「幸せに働くためには適材適所。各々が得意なことをやることで、みんなから感謝されることが大切です。Jシステムは、我々の苦手な助成金の選定や申請サポートをライトアップさんにお任せできる。お客様は苦手な情報システムを我々にお任せできる。三者が三様に幸せに働ける、画期的な仕組みだと思います」

有限会社こだまシステムが目指す“一人ひとりの人生を豊かにする働き方”。その実現への歩みは、Jシステムとの出会いによって一気に加速していきそうです。



#### 【有限会社こだまシステム 会社概要】

本社：〒140-0001 東京都品川区北品川 1-3-18 KIビル 3階

設立：2005年4月28日

資本金：1000万円（2013年03月現在）

代表取締役：金重 宣俊

業種：情報処理サービス業

URL：<https://support.kodama-system.com>



# 株式会社メディアミックス様

(集客支援／大阪府)

## ニーズがある！評判もいい！なのにお金が厳しい…

### —— 株式会社メディアミックスがJシステムで実現した“売れる”最後の一手とは？

株式会社メディアミックスは2013年に設立したベンチャー企業です。心理カウンセラーという異色の経歴をもつ中川裕貴氏が代表を務め、心理学の知見とカウンセラーとしての14年の経験に立脚したオンラインでの集客支援等を行っています。今回、そんな株式会社メディアミックスが、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。その背景にはどんな狙いがあったのか？Jシステムはどのようなソリューションをもたらしたのか？代表の中川さんにお話を伺いました。

### —— ボトルネックは“顧客の資金難”

元々、オウンドメディアや動画を活用しての集客のサポートをしていた株式会社メディアミックス。3年前から対面方での「売れる営業心理研究所」を運営していましたが、今回の新型コロナウイルスの流行を機に、対面での授業ができなくなったため、全てのカリキュラムをオンライン化しました。Web上だけで集客から契約までの全てを完結するための、オンラインセールスの学校を始めたそうです。契約に至るまでの心理に基づいた手法は再現性が高く、導入したいという声が多かったそうです。

「そこでネックになったのが費用の面でした」

と、振り返る中川さん。

「ターゲットである中小企業は、コロナ騒動でキャッシュに余裕がありません。オンラインセールスはV字回復に向けた武器になる、と理解していただいているお客様でも、先立つものがないために断念する、ということが相次ぎました。“助成金は使えないのか？”と聞かれたことも何度もありましたが、我々側に知見が無いために適切なアドバイスが出来ませんでした。解決策は見えているのに実行力がない、という歯痒い思いでした」

そんな時に、Jシステムの存在を知ったそうです。

「これだ！と思いました。自動的に使える助成金・補助金を診断してくれる上に、申請に必要なアレコレはライトアップさんにお任せ出来てしまう。お客様も、費用面さえなんとかなれば弊社のサービスを導入したいという方が多かったので、助成金・補助金で余裕が出来たら続々と契約していただきました」

### —— 自社とお客さまとにwin-winを築くJシステム！

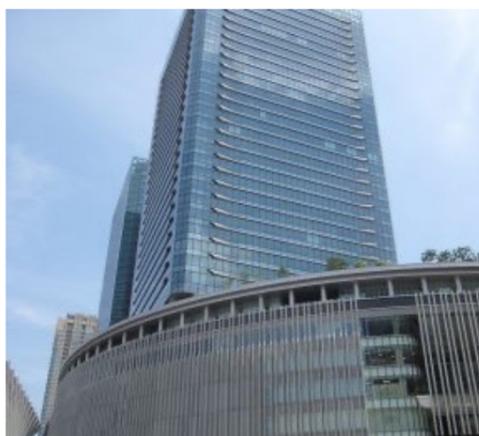
Jシステムは、新サービスのボトルネックを解消するのにピッタリと当てはまりました。しかし、導入の決め手は機能だけではなかったそうです。

「申請の部分はお任せするからこそ、ライトアップさんの実績と経験が決め手になりました。上場企業の社会的責任もあるので、安心してお任せできます。あとは、診断が短時間で終わるところがいいですね。お客様の心理的にも煩わしさを感じさせずに“やってみたい”と思わせることができるので、本業の話にもスムーズに繋がられます」

現在は営業の場面のみならず、既にご契約いただいているお客様にもJシステムをお勧めしているそうです。

「既にご契約いただいている企業さんも余力のあるところばかりではありません。助成金・補助金が使えますよ、とご案内出来たら、顧客満足度はドーンと向上します。弊社としても、お客様とはお互いに利益を生みあう関係をつくって、共存共栄したいですから」

と、語る中川さん。Jシステムとオンラインセールスで、アフターコロナの日本中に共存共栄の輪が広がりつつあります。



#### 【株式会社メディアミックス 会社概要】

本社所在地：〒530-0011大阪府大阪市北区大深町3番1号 グランフロント大阪 タワーC 7階 GVH

代表者：代表取締役 中川裕貴

設立：2013年2月

事業内容：オウンドメディア制作／Googleマップを活用した集客支援  
／動画マーケティングを活用した集客支援

URL：<https://mediamix.jp.net/>



# 株式会社プラグアウト様

(システム開発/大分県)

## 新型コロナでピンチに陥ったお客様を助けたい！

### —— 顧客第一の株式会社プラグアウトが選んだのはJシステムでした

株式会社プラグアウトは2000年設立のインターネットビジネス企業です。ユビキタス社会を見据え、webシステムやスマホアプリの開発・運用、サーバ構築などをメインに活動しています。20年の長きにわたり、インターネットの普及・発展と歩みを共にしてきた株式会社プラグアウトが、このたび助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、社長の後藤正行さんにお話を伺いました。

### —— コロナ禍中にできることを探して

「インターネットの会社は新型コロナが流行っても悪影響ないでしょう？なんてたまに言われるのですが、とんでもないですよ」

と、後藤さんは語気を強めます。情報技術はインフラ。つまり、これをつかってビジネスをする事業者がいてこそインターネットビジネスなのです。新型コロナの流行が深刻化するにつれて、進んでいた商談も、予算の都合がつかなくなってキャンセルになることが増えてきました。「ですが、なにより心配だったのは経済の先行きです。お客様に支えられて20年間やってこられたわけですから、こんな時に何か貢献できることは無いかと考えました」そこで目に留まったのが、Jシステムでした。

### —— 分かりにくい助成金もお任せで診断・申請サポートしてもらえる

新型コロナウイルス流行対策として、国や自治体からの補助金・助成金・給付金が様々な形で打ちだされ、2020年は助成金制度に大きく注目が集まった年でもあります。「他にも使えるものはないかと、探している経営者は沢山いました。なら、補助金・助成金の情報をご提供すれば、お客様のお役に立てると気づいたんです」

ですが、助成金・補助金は種類が多いうえに、貰える金額や必要な作業が分かりにくく、なかなか自分だけで調べるのは大変です。良さそうな助成金を見つけたとしても、ノウハウがなければ適切なサポートをするのは難しい。

「ですが、Jシステムなら簡単な質問に答えるだけで貰えそうな助成金をオススメしてくれるし、金額の見込みもすぐにわかります。お客さんが“やってみたい”と思えば、経験豊富なライトアップさんにお任せできる。お客さんも安心ですし、我々の負担にもならないので助かります」

### —— まずはお客様に危機を脱してもらいたい

後藤さんは当面、助成金をつかって自社の商談を進めようとは考えていないそうです。まずはメリットを届けることで信頼関係を強固にしたい、というのがJシステム導入の主な目的です。

「Jシステムは導入費用もすぐに回収できるし、運用に手間暇がかかるものでもありません。なので、まずはお客様に助成金を受け取ってもらって、余裕をもって今まで通りのビジネスができるようになるのを待つ、といった使い方をしようと思います」と語る後藤さん。

「助成金によっては、労働環境の整備や生産性の向上でもらえる金額が増えるものもあるので、そうしたものを活用して以前より元気な会社になってくれれば最高です。そうなれば、弊社との取引でも今まで以上の関係が築けそうですね」

今後は、オンライン商談を活用して商圏の外にも顧客を広げる予定だという株式会社プラグアウト。Jシステムと助成金は、そうした新規開拓にも使えると期待されています。まずはお客様にメリットを届ける。そうして築いた信頼関係こそ、次のビジネスに繋がる。後藤さんの顧客第一の姿勢は、これからどんどん日本中に広がっていきそうです。

#### 【株式会社プラグアウト 会社概要】

所在地：〒874-0032大分県別府市上人本町14-24

設立：2000年9月7日

役員：代表取締役 後藤 正行

資本金：2,300万円

事業内容：システム開発事業/モバイルシステム開発事業/クラウドサーバ事業/Webデザイン事業

URL：<https://www.plugout.jp>



# 炭平コーポレーション株式会社様

(建設資材/長野県)

## 価格競争からの脱却！

### —— 炭平コーポレーション株式会社がJシステムで拓く地域の未来

炭平コーポレーション株式会社は慶長19年から400年以上続く伝統ある企業です。明治時代にセメントの取り扱いを始め、現在では販売する建築資材の種類は10000点以上。長野県内のみならず、東京、新潟、仙台にも営業所を持つほどに拡大しています。

そんな炭平コーポレーション株式会社が今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。

そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのでしょうか。社長の鷲澤幸一さんにお話を伺いました。

### —— 泥沼の価格競争を脱する

「建材屋ってのは、オンリーワンの商品を持ってないんですよ。どうしても価格競争になってしまう」

と、鷲澤さんは肩を落とします。資材メーカーが開発・生産した資材を、工務店に売るという立場上、競合他社と扱う商品は同じものになります。そこで差別化を図ろうとすると、どうしても価格競争に陥ってしまう。そこで注目したのが、Jシステムを使った助成金の申請サポートです。

「助成金のことを知らないという会社も多い。そこで使える助成金を教えてあげられたら、それは一つ価値になります。また、面倒だから申請していないという経営者も多い。その場合でも、ライトアップさんにお問い合わせすれば申請サポートをしてもらえます。これを炭平として提案できれば、他社にない価値提供ができる。そうすれば、価格競争から脱することができると考えました」

JシステムはOEMなので、炭平コーポレーション株式会社のサービスとして打ち出すことができます。“安さ”ではなく“価値”を届ける会社として、ブランディングすることが可能です。

### —— 決め手は、お客様のためになるから

Jシステムを活用することで、泥沼の価格競争で疲弊することから脱出した炭平コーポレーション株式会社。とはいえ導入の決め手となったのは、Jシステムがお客様の役に立つと確信したからでした。

「我々のお得意様である、地場の建設会社さんや地域の工務店さんは本当に厳しいんです」

と語る鷲澤さん。新型コロナウイルスの流行によるだけでなく、大手ビルダーとの競争による疲弊が限界に達していると感じているそうです。

「そういう状況ですが、助成金としてまとまったキャッシュを手にしてもらえれば、まだまだ一緒に頑張れる。自分たちはそのサポートができればと考えています。まずは年末年始のご挨拶の折に、“助成金もらいましょうよ”とご提案する予定です」

江戸、明治、戦前、戦後と、長きにわたって地域の産業を支えてきた炭平コーポレーション株式会社。これだけの伝統を築き上げたきた背景には、“地域で支えあう”という哲学が連綿と受け継がれてきたからなのかもしれません。厳しい幕開けとなった令和の時代にも、

炭平コーポレーション株式会社はJシステムという新しい価値を手にして、次の100年へと歩み続けます。



#### 【炭平コーポレーション株式会社 会社概要】

会社名：炭平コーポレーション株式会社

設立：昭和23年 7月

資本金：1億円

URL：<http://www.sumihei.co.jp/index.php>



# 株式会社キャドネット様

(システム開発/神奈川県)

## もう“補助金不採択”に振り回されない！

### —— 工務店を支える株式会社キャドネットの次の一手はJシステム

株式会社キャドネットは、プレゼンテーションを意識した完全3次元CAD『Walk in homeウォークインホーム』を開発・販売する会社です。他にも、工務店さんとお施主さまとを結びつける『すまいポート21』を運営するなど、お客様のその先にいる消費者の気持ちまで考える企業として、間もなく創立20周年を迎えようとしています。そんな株式会社キャドネットが、このたび助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのでしょうか。CAD事業課長の伊藤さんにお話を伺いました。

### —— IT導入補助金だと“不採択”で大ダメージ！！

株式会社キャドネットでは、数年前からIT導入補助金を使ってCADを導入したいというお客様のサポートをしていたそうです。CAD導入のようなIT化の取り組みに対して、最大で数百万円を補助してもらえるIT導入補助金は、資金に余裕がない工務店さまにとって大変ありがたいものでした。

「だけど、IT導入補助金は不採択が怖いんです」

と、伊藤さんは眉をひそめます。今年度のIT導入補助金の採択率は「半数以下」、貰えるかどうかはやってみないと分からないという不安感があります。また補助金額が大きいのが故に、不採択だった時のダメージも大きく、申請時のストレスも大きいものでした。なんとかお客様が安心して取り組めるようなやり方はないものかと、頭を悩ませていたそうです。

### —— 助成金なら要件を満たせば必ずもらえる！

そんな時に出会ったのが“Jシステム”でした。助成金なら、要件を満たせば必ずもらえる上に、投資額に対して補填されるものではないので、IT導入補助金と併願しても全く問題がありません。もし補助金が不採択でも、助成金が貰えればダメージはかなり軽減される。伊藤さんが思い描いていた“IT導入補助金の不安感を減らせるようなやり方”にぴったりと合致したのです。

### —— 決め手は株式会社ライトアップの信頼感！

「我々には助成金のノウハウがないわけですから、“自動診断”って言われてもどれくらい信頼できるのかわからないんですよね。お客様に使っていただく際にも、信頼感は大きな問題になります」

と語る伊藤さん。その信頼感という点で、上場企業である株式会社ライトアップのサービスだということは、導入を決める大きな材料となったそうです。これまでに1万社以上の助成金申請サポートをしてきた経験がある会社のサポート体制が、導入の決め手になりました。

「ですが、本当の決め手は営業の野村さんはじめ、ライトアップのスタッフのみなさんの対応に、私自身が信頼感を持てたというところかもしれません。大切なお客様をお任せするわけですから、相手のことを考えて対応していただけるかどうかは大事でしたね」

### —— お客様が余裕をもって本業に集中するために

今後は、IT導入補助金と合わせて、Jシステムも営業のフックとして活用していくという伊藤さん。IT導入補助金の経験から、助成金も営業の大きな武器になると確信しています。「とはいえ、今はお客様をお助けしたいというのがまずあります。補助金の不採択だったり、コロナだったり、キャッシュフローや集客で辛い部分を抱えている工務店さんが沢山います。そういうお客様に助成金という形で少しでも余裕をもってもらって、本業に集中できるようになって欲しいと考えています。どんな時でも、第一にはお客様の心に気を配る株式会社キャドシステム。お施主様の心を動かす『Walk in homeウォークインホーム』と、工務店の心を伝える『すまいパーク21』、そして不安を取り除き勇気を与える『Jシステム』で、日本の建設業を支えます。

#### 【株式会社キャドネット 会社概要】

所在地：神奈川県厚木市中町2-12-15アミューあつぎ3F

設立：2002年4月1日

資本金：3百万円

従業員数：15名 + (海外CADセンタースタッフ10名)

事業内容：建築CADシステムの開発・販売・サポート

URL：<https://cadnet-s.co.jp/>



# 鳥取銀行様

(銀行/鳥取県)

## 知恵と努力と絆で人口減少を乗り越える！

### —— 鳥取銀行がJシステムで実現する地方創生への道！

鳥取銀行は、大正10年設立の鳥取貯蓄銀行を前身とし、100年にわたって鳥取の経済と発展を支えてきた銀行です。大正バブルから世界恐慌、戦後の復興、高度経済成長と、地域経済の歩みをずっと共にしてきた伝統ある鳥取銀行が、このたび助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな理由があり、Jシステムはどのように問題を解決したのか、鳥取銀行法人コンサルティング部の山平学さんにお話を伺いました。

### —— アイデアとスピードの鳥取県。次の一手はJシステム

鳥取県は日本で一番人口が少ない県です。平成12年には鳥取県西部地震、平成28年には鳥取県中部地震と災害にも見舞われ、現在も人口減少は続いています。しかし一方で、平成29年以降の有効求人倍率は全国平均を上回るなど、経済的な見地からは県民の知恵と努力が実りつつあります。

新型コロナウイルス流行の際には、他県に先駆けていち早くコロナ対策の補助金・給付金を整備したほか、大企業のテレワーク導入ブームに乗る形で“鳥取県でワーケーション”を呼びかける取り組みを始めるなど、地方創生のお手本として注目を集めています。そんな鳥取県の経済を支える鳥取銀行が、次の一手として導入したのが助成金・補助金と、その自動診断システムであるJシステムでした。

### —— 専門家が足りない！

山平さんが働く法人コンサルティング部は、融資以外でのお客様支援を提案し、実行する部署です。これまでも、経営を改善し、財務の健全化を図るにあたって、助成金・補助金の活用を提案することは頻りにあったそうです。

「鳥取県は県民一人当たり所得も全国で見れば下位に留まっています。ですが、逆に考えれば、全国一律で同じ金額が貰える補助金・助成金を活用した場合のインパクトは大きいんです」

と語る山平さん。しかし、いざ企業が助成金・補助金を利用しようと決断した時に、問題となったのが専門家の不足でした。

「助成金・補助金に精通した社労士さんが、地元では全然足りないのです。せっかく助成金の相談をしようとしても、社労士さんに繋ぐまでにまず行内で手続きと順番待ちが必要になる。その間にタイミングを逃してしまうんですね。最悪の場合、時間と手間をかけてご紹介しても、先方が既存のお客様で手一杯でお断りされてしまうこともあります」

そこでソリューションとなったのが、すぐに使える助成金を診断出来て、経験豊富な助成金コンサルタントに繋がられるJシステムだったのです。

### —— Jシステムなら出来る理由その1：自動診断と迅速なサポート

鳥取銀行の助成金活用支援が上手くいかなかった最大の理由は、地域で相談できる専門家の不足でした。せっかく助成金に取り組もうと思っても、どんな助成金が使えてどれくらい貰えそうな見通しなのかをすぐ相談できなければ、モチベーションは消えてしまいます。Jシステムの“自動診断”は、このボトルネックを完全に解決しました。

簡単な質問に答えるだけで、使える助成金を提案して金額の見通しまで出してくれます。さらに、助成金申請サポートのノウハウと実績を持つ株式会社ライトアップのコンサルタントにすぐ繋げることができ、ライトアップが提携する社労士により申請書類の作成もサポートすることができます。

「時間がかからない、というのが本当に助かります。Jシステムなら、支店の職員がネットを使ってすぐに診断までなら出来てしまう。これまで行内の手続きと順番待ちに時間と手間をかけていたのがウソのようです」

## Jシステムなら出来る理由その2：やってみたい！と思える設計

せっかく行員だれもが助成金の診断をできるようになっても、やってみたい！と思ってもらえなければ支援にはなりません。そもそも、助成金を申請したことがないお客様がほとんどです。

必要な書類を確認して、何から取り組めばいいか検討して…と、手間暇がかかりそうに感じてしまったら、せっかく興味を持ってもらっても実行しようとは思えません。でも、Jシステムならそんな心配はご無用です。

「Jシステムはとにかくシンプルで速い！使える助成金も貰える金額もすぐわかる！お客様に“やってみたい”と思わせるデザインになっています。ライトアップのコンサルタントさんも、相談すると“今何をすればいいの？”をシンプルに教えてくれます。助成金申請のどの場面でも、お客様にストレスがかからないスキームになっていますよね」

## Jシステムなら出来る理由その3：OEMだから安心して使ってもらえる

「地方で事業をしている人間は、やはりその地域を愛しているし、できるだけ地域に利益を還元したいと考えています」

と、語る山平さん。

「なので、助成金の自動診断システムをご提案する時でも、“東京の会社のサービスですよ”と言って紹介するのと、“鳥取銀行で新しく始めたサービスです”と紹介するのでは、サービスに対する好感が全然ちがいます。その点、JシステムはOEMで鳥取銀行のサービスとしてご紹介できるからこそ、我々の目的である“助成金を使ってもらおう”というところまでたどり着きやすいんだと思います」

銀行は、お客様が助成金を使って経営を改善してくれたら嬉しい。お客様は、地元の銀行のサービスをつかって経営改善したい。常にwin-winのご提案をして、地域との信頼関係をより強固にしていかなければならない銀行にとっては、OEMで使えるという点も魅力なのです。

## より地域のためになる銀行をめざして

「沢山の人がいて、土業の専門家もお互いに競争していて、情報も溢れている都会の方には、なかなか想像できないかもしれませんが」

と笑う山平さん。

「地方でなにかやろうとしても、それを相談できる専門家が足りない。そもそも、やるべきことを知れるだけの情報がない。地方に行けば行くほどそういう問題があるんです」

山平さんが直面した“専門家の不足”という問題を解決したのは、Jシステムでした。情報技術には、地域格差や情報格差を解消しフラットな社会を実現できるという力があります。一方で、都会の企業がネット越しに見ているだけでは、地方の現状や問題を実感として理解することには限界があるのも事実です。ライトアップにとっても、“全国、全ての中小企業を黒字にする”というビジョンを実現する道程の中で、100年にわたって地域経済を支援してきた鳥取銀行と出会ったことは必然だったのかもしれない。

「Jシステムと助成金のおかげで、鳥取にも生産性改善や働きやすい環境づくりに取り組める企業が増えそうです。まずはすべての顧客に、Jシステムを使ってもらおうと思ってます」

と語る山平さん。地方創生と働き方改革、そしてその場所に生きる人々の未来のために。次の100年を目指す、鳥取銀行のチャレンジが始まります。



### 【鳥取銀行 会社概要】

本店所在地：鳥取県鳥取市永楽温泉町171番地

前身銀行設立：大正10年12月15日

創立：昭和24年10月1日

代表者：取締役頭取 平井 耕司

資本金：90億円

店舗数：65カ店（県内53カ店・県外12カ店）（その他1事務所）

従業員数：685人

URL：<https://www.tottoribank.co.jp/index.html>



# 鳥取銀行様 【導入後の2ヶ月後の成果】

(銀行/鳥取県)

## Jシステムはお客様だけでなく、銀行の体質も変えつつある

鳥取銀行は、大正10年設立の鳥取貯蓄銀行を前身とし、100年にわたって鳥取の経済と発展を支えてきた銀行です。2020年の10月、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”をいち早く導入した同行は、わずか2ヶ月で14件の成約というスタートダッシュを切りました。この成功の裏には、どんな取り組みがあったのでしょうか？

株式会社ライトアップの白木が鳥取銀行法人コンサルティング部の山平さんと高島さんにお話を伺いました。

**Jシステム導入から2ヶ月、助成金のご相談を数十件いただき、続々と成約に至っております。御行ではどんな取り組みをされたのでしょうか？**

### —— まずは社内勉強会を実施、翌日から営業行員が自発的に動き出しました

ライトアップさんにご協力いただき、社内向けに、Jシステムと助成金の勉強会を開催しました。そうしたら、もう翌日から若い行員が使い始めました。本部から特に活用を促したり、ノルマやルールを課さないでも自発的に動き出した感じですね。

**御行のご紹介は成約率が高いです、どういう提案の仕方をされているんですか？**

### —— 本題とは別に、面談で1つの話題として話をしているだけです

本題とは別に、一つの話題として助成金の話をしている感じですね。融資のご相談など、既存・新規問わず面談する機会は沢山ありますので。キャンペーンのような案内をしているわけではありません。あくまで本題とは別に情報をなげかけています。それで先方から反応を貰えている状態です。

**お客様からどんな反応が多いですか？**

### —— 驚かれます！価値ある情報と感じて頂けますね

助成金自体を知らなかったり、こんなにももらえるとは知らなかった、というお客様が多いですね。逆に「この情報なら知ってたよ」という会社はゼロです。必ず何かしら価値のある情報をお届けできています。それから、いざ「申請したい」となったときに、サポートの窓口をライトアップにまとめられることも驚かれます。助成金は色々な所をたらいまわしにされて面倒だと言うイメージがあるんでしょうね。

**成約数が増える秘訣は何なのでしょう？**

### —— お客様に助成金のニーズがあり、Jシステムのシンプルさが決め手です

現時点では、鳥取銀行としてなにかをしているというより、「お客様に助成金ニーズがあること」と「Jシステムのシンプルさ」が成約の決め手になっていると思います。診断結果を見ると、ほとんどのお客様が驚かれるんですよ。皆さん助成金は欲しいですし、診断してみるとイメージ以上に貰える見込みがある。「いいことを教えてくれてありがとう」となって、ライトアップへのお問い合わせまで繋がられている感じですね。

御行の中では、どのような影響がありましたか？

### —— 「当行も変わらないと」という機運が情勢されています

行内で、Jシステムのスピード感にはみんな驚いていて「当行も変わらないと！」という機運が醸成されていますよ。

以前の当行の助成金申請サポートだと、支店で吸い上げたお客様ニーズを本部でまとめて、提携先の土業さんの空き状況を調べて、順番を待ったうえでマッチングする、という流れだったんですね。そこまで数週間待ってはじめて「使えるな制度」と「もらえそうな金額」のご相談です。

それが、Jシステムだと支店の行員の面談の時点で金額までは目途が着く。次のアポイントの際にはもう動き出せる。お客様のモチベーションも全然違いますし、それこそ成約率も高い。銀行のビジネスもスピードアップしないといけない、と、関係者はみんな考え出しています。

良い成果は得られたということでしょうか？

### —— 十分な成果だと考えています。思わぬところに波及効果までありました。

そうですね。そもそも我々のマッチングの仕組みはさすがに遅い、ということでJシステムの導入を決めたのですが、他の業務にまで波及するとは思いませんでした。

あと、現時点で目に見えるシナジーがなくても、地域の会社が潤うことは銀行の仕事のひとつです。Jシステムを通じて、地域の企業のキャッシュフローが改善し、働く環境も良くなるのなら、それだけで十分な成果だと考えています。

今後はどんな取り組みをする予定ですか？

### —— どんどん案内します！行内で紹介数ランキングを作って盛り上がっています

まだまだ全取引先に紹介で来ているわけではないので、どんどん案内して助成金を貰ってもらおうと思います。

先ほど、特にJシステム紹介の工夫はしていないと言いましたが、個々の支店や行員のレベルでは色々やっているはずなんです。成果にもばらつきがありますし。そこで実は行内で、成功している支店のやり方を共有したり、紹介数ランキングなんてものを作ったりしています。

すごく面白い取り組みですね！より一層の成果を期待しています。本日はありがとうございました。

### —— 3月の助成金申請締切に向けて、これからが本番だと思っています。引き続きよろしくお願ひします。



#### 【鳥取銀行 会社概要】

本店所在地：鳥取県鳥取市永楽温泉町171番地

前身銀行設立：大正10年12月15日

創立：昭和24年10月1日

代表者：取締役頭取 平井 耕司

資本金：90億円

店舗数：65カ店（県内53カ店・県外12カ店）（その他1事務所）

従業員数：685人

URL：<https://www.tottoribank.co.jp/index.html>



# 株式会社meet in様

(オンライン商談システム/東京都)

## コロナに負けない強さをお客様に届けたい！

### —— 株式会社meet inがJシステムで取り戻した大切なモノとは？

株式会社meet inは、オンライン商談システム『meet in (ミートイン)』を開発、販売するベンチャー企業です。2019年1月販売開始以来、半年足らずで2000社以上に導入された実績を持ち、新型コロナウイルスの流行でテレワークが急速に進む現在、更なる飛躍が期待されています。

ですが、営業の現場では外部から見えない問題がありました。

時代に必要とされているはずの企業が、コロナ禍で直面した問題とは？その解決策としてJシステムがどう活用されたのか？代表の齋藤正秋さんにお話を伺いました。

### —— 新型コロナがもたらした最大の禍は「不安」！

廉価で簡単、高機能なオンライン会議システム『meet in (ミートイン)』は、コロナ時代の今こそお客様にお役立ていただけるツールのはずでした。しかし、「いいサービスだけど、必需品ではない。コロナ禍の出口が見えない状況では、絶対に必要なモノゴトにしかお金を払えない」という理由で商談は難航。

「テレワークは時代の要請であり、攻めの経営をしないと生き残れないことはお客様自身が一番わかっている。にもかかわらず、チャレンジする勇気を社長さん達から奪ってしまったのが新型コロナウイルス」と、齋藤さんは語ります。

そこで、Jシステムを利用して、助成金の利用とセットでの導入をご提案したところ、商談が成立するケースが激増しました。一步が踏み出せないお客様にとって、助成金は最後の一押し。「金銭的な負担が減るのはもちろんですが、助成金は“その挑戦を時代や行政が応援している”という安心感をもたらしてくれるのでは」と齋藤さんは分析します。

### —— なぜJシステムなのか

元々、社としては助成金・補助金には消極的だったそうです。本当に必要なサービスなら助成金がなくても導入するはずだし、助成金のお得感で導入を決めてもらうというのは、お客様に本末転倒な投資をさせてしまうのでは、という危惧があったそうです。

しかし、コロナ禍で状況は一変。齋藤さん曰く、「“必要なことをするために、助成金が必要”という時代になった」のです。とはいえ、今まで手付けていなかった助成金について一から勉強する時間はない。そこで、使える助成金を自動的に提案してくれるJシステムが最適な選択だったのです。

「平時であれば決断できることでも、緊急時には難しくなるのが人間。もう一度チャレンジする気持ちをお客様に持ってもらうのが嬉しい」

と、語る齋藤さん。日本企業が激変した世界に適応するために、これからも“ウィズJシステム”で新しい働き方をリードする株式会社meet inに大きな期待が寄せられます。



#### 【株式会社meet in 会社概要】

設立：2017年1月27日

事業内容：オンラインコミュニケーションツールの開発、提供、教育・研修

資本金：1,000万(資本準備金 500万)

所在地：〒171-0022 東京都豊島区南池袋2-25-5 藤久ビル東5号館 4F

URL：<https://meet-in.jp/index>



# 有限会社ケーアイエスコミュニケーションズ様

(PC販売/京都府)

## 「決め手は、自社でやってみて、これなら薦めたい！と思ったこと」

### —— 地域密着型プロバイダがJシステムで目指す新しい営業スタイルとは！？

有限会社ケーアイエスコミュニケーションズは2001年設立の地域密着型インターネット接続プロバイダです。

今回、アフターコロナの強力な営業ツールとして、Jシステムを導入しました。新しい生活様式が始まるにあたって、どんな問題が生まれてどのように乗り越えていったのでしょうか。代表取締役の小笠原正樹氏にお話を伺いました。

### —— 新型コロナで「顔が見えるサービス」が出来なくなった！

有限会社ケーアイエスコミュニケーションズは、地域密着型のプロバイダとして、お客様ひとり一人にあったパソコンの販売から使い方のレクチャー・修理までトータルでサポートしています。

様々な場面でお客様を訪問し、顔と顔を合わせて相談しながら問題を解決してきたからこそ生まれる信頼関係。それを強みとして、営業活動も行ってきました。しかし、新型コロナウイルスの流行で肝心の「訪問」が出来なくなってしまったそうです。

### —— Jシステムで「きっかけづくり」、助成金で「売り上げづくり」

従来の訪問しての営業活動から、リモートでの営業に切り替えるにあたって小笠原さんが重視したのが“きっかけ”です。

「いい商品でも、説明しないと良さが伝わらない。良さが分からない商品について問い合わせるお客さんはいない。本当に困りました。」

と、振り返る小笠原さん。そこで注目したのがJシステムです。コロナで助成金に関する注目度はかなり高まった今、他に受け取れる助成金はないかと探している経営者に、使える助成金情報を提供する。きっかけづくりとして、これ以上のものではありません。

助成金を受け取れそう、となれば、そのお金を活用して、自社の商品やサービスを購入してもらおう。生産性向上で金額上乘せがある助成金も多いので、IT機器やサービスとは相性がいい。

実際に、Jシステム経由での問い合わせは増加し、アフターコロナの営業スタイルとして確かな手ごたえを感じているそうです。

### —— Jシステムの導入の決め手は？

「導入の決め手は、自社でライトアップさんの助成金コンサルを受けて本当に良かったからです。弊社の強みはお客様との信頼関係ですから、良いものしかご案内できないんです。その点、ライトアップさんの自動診断システムなら安心して使っていただけます。」

と語る小笠原さん。今後は強固な地域ネットワークを活かして、WEB上のみならず口コミや営業マンを通してJシステムを広めていくことを考えているそうです。今後も地域密着型のプロバイダとして、地元の発展と幸福を目指して欲しいですね。

#### 【有限会社ケーアイエスコミュニケーションズ】

所在地：〒620-0055 京都府福知山市篠尾新町4丁目26番地

代表取締役：小笠原 正樹

事業内容：インターネット接続プロバイダーKISnet運営/コンピューター機器の販売

事務機器販売/パソコン出張サポート・パソコン教室

ホームページ作成/企業案内・名刺等の制作

おたから買取事業部 銀座パリス福知山店運営

URL：<http://www.kisnet.ne.jp/>



# 株式会社ケイ・エス・ネットワーク様

(OA機器販売/青森県)

## お客様にお金があれば商品は売れる！

### —— 株式会社ケイ・エス・ネットワークがJシステムで地域経済を救うまで

株式会社ケイ・エス・ネットワークは、青森市の通信機器を扱う会社です。平成20年の設立以来、OA機器・PCや複合機の提案・販売・設置を手掛け、現在はUTMやパワーアシストスーツの販売など、将来性のある分野にも事業を拡大しています。しかし、今年の新型コロナウイルス感染症の大流行で、地域経済は完全にストップしてしまいました。そんな中で活路となったのが、Jシステムの導入です。Jシステムをどのように活用することでコロナ不況を生き抜くのか、代表取締役の鈴木啓一さんにお話を伺いました。

### —— コロナショックは「全世界、あらゆる業界」がピンチになった

鈴木さんは東日本大震災をはじめ、災害や社会情勢の変化で地域経済が打撃を受けることは何回か経験しているそうです。ですが、今回の新型コロナはその質がまったく違うそうです。

「たとえば仙台と商売している人が苦しい時でも、札幌と商売している人はそうでもない、とか、建設業が苦しくても、観光業はそうでもない、とか、今までは必ず“こっちのお客様は大丈夫”という地域や業界があったんですよ」と、鈴木さんは語ります。

「ですが、今回はまったくダメです。あらゆる地域、あらゆる業界でキャッシュが回らなくなりました。我々の扱う通信機器は、リモートワークの需要で忙しくなるかとも考えたのですが、需要はあってもお客様にキャッシュがない。どうにもならないです」

### —— お金がないなら、お金を届けよう

設立から十余年を迎え直面した未曾有の危機。ここから抜け出すための戦略は、“みんなが苦しいなら、みんなが苦しくなくなるお手伝いをする”というものでした。

「いままで地域の方々に支えていただいた恩返しもあります。とにかくお客様に有益なことを何かやろう、と考えました。そこで目に留まったのが助成金とJシステムです」

新型コロナの流行で、緊急支援という形で次々と補助金・助成金・給付金が打ち出され、多くの経営者が利用しました。実際にコロナ対策の助成金で廃業せずに済んだというお客様もいたそうです。そこで、Jシステムをつかってお客様に他にも使える助成金があることを知ってもらうことが、“みんなが苦しくなくなる”ために出来ることだという結論に至ったそうです。

「営業をかけるのは年が明けてからにしようと思っていますが」と、前置きしたうえで、

「お客様にキャッシュというか、余裕がないことが弊社にとってのボトルネックになっている訳ですから、助成金でお客様に余裕を持ってもらう、というのは実は直接のソリューションにもなっているわけです。来年以降の売り上げ増加は期待できます」と、手ごたえを感じている鈴木さん。現在は既存顧客にのみ案内しているそうですが、今後はより広くJシステムを使ってもらうことで、新規顧客の開拓にも役立つつもりだそうです。

### —— 支えあって信頼が生まれる。信頼があるから支えあえる

鈴木さんは地域経済の回復を最優先しているため、年内は積極的な営業はしないと断言しています。

「助成金を案内して、そのお金で商品を買ってもらうのもアリだとは思ってます」と、語る鈴木さん。

「ですが、長期的な関係づくりと、地域全体が浮かび上がることを考え、経営の安定を優先してもらおうと判断しました。JシステムならOEMで自社のサービスとしてご紹介できるので、関係づくりのツールとして非常に使いやすいですし…地元で根付いた我々のサービスとして助成金を案内するからこそ、お客様も安心して“やってみよう”と思える側面もある。そこから地域経済の早期回復につながる、とも思っています」

未知の疫病という未曾有の危機だからこそ、地域のことを最優先する。そうすることで、自社も地域と共にずっと成長し続けられる。あくまでも大きな視点で社会をみつめる鈴木さん。Jシステムの活用で、青森の経済が今まで以上に強くなる日は近そうです。



#### 【会社概要 株式会社ケイ・エス・ネットワーク】

代表取締役：鈴木 啓一

所在地：〒030-0852青森県青森市大野字金沢15-10

事業内容：電気通信に附帯するサービス業

営業時間：9:00~18:00 ※採用受付：9:00~15:00

URL：<https://ks-network-recruit.com/>



# GMOあおぞらネット銀行株式会社様

(銀行/東京都)

## 共に成長する金融機関を目指して

### —— 渋谷発の銀行「GMOあおぞらネット銀行」がJシステムで実現するスタートアップ支援

GMOあおぞらネット銀行は2018年にインターネット銀行事業を開始し、テクノロジーを武器に、法人口座開設・維持費無料、安価な振込手数料、クレジットカードのような審査を必要としない法人デビットカード発行などを用意し、スタートアップや中小企業から評価を得ています。

さらに、高止まりしていると言われる振込手数料に風穴を開けるべく、法人のお客さま向けに国内銀行初となるサブスクリプションプログラムの提供を開始し、お客さまのビジネスと「共に成長する」ための事業を続々と打ち出しています。

そんなGMOあおぞらネット銀行が、次の一手として選んだのがJシステム。この補助金・助成金の自動提案システムの導入でどんな未来を描いているのか、GMOあおぞらネット銀行企画・事業開発グループの小野沢さんにお話を伺いました。

### —— スモールビジネス、その果実が実るまで

「短期的には、お客様の問題が解決さえしてくれればいいと思っています」

と、小野沢氏は語ります。これまでもソリューション提案型の金融機関として、従来の常識を超えた金融サービスを提供してきたGMOあおぞらネット銀行。しかしニーズは存在するものの、助成金・補助金は必ずしも金融サービスの利用に繋がるものではありません。それでも、お客様にとってのソリューションになるなら導入する、という判断をしました。

「お客様の問題が解決するということは、事業が好転・拡大することです。するとその先には、必ず金融サービスが必要になる場面が訪れる。その時に我々がお役に立てればいい」

まさにお客様のビジネスと「共に成長する」というビジョンの通り、長期的な視座に立った選択がJシステムの導入でした。

### —— 必要なのはスピード、そして価値観の共有

そして、決め手となったのは株式会社ライトアップの「スピード」と「理念」です。スモールビジネスとしては早さと柔軟性が最も重要というのが、小野沢氏の考えでした。

GMOあおぞらネット銀行のビジネスは、従来の金融機関ではなくスタートアップ企業の水準のスピードで動いています。このお客様目線のスピードについてこられるパートナーとして選ばれたのが、株式会社ライトアップだったのです。

ここまでお客様と「共に成長する」姿勢を貫くGMOあおぞらネット銀行。

「だからこそ、“すべての中小企業を黒字に”というライトアップの理念こそが真の決め手だったのです」と小野沢氏は語ります。

お客様ビジネスの発展と繁栄という理念を共有できるなら、協力し合えば共に未来が開ける、というのがJシステム導入の本当の理由でした。

ベンチャー企業のスピードと柔軟性、そして金融機関らしい長期的ビジョンと広い視野。GMOあおぞらネット銀行のJシステム導入で、社会全体が「共に成長する」未来が見えてきます。

#### 【GMOあおぞらネット銀行株式会社 会社概要】

本店：東京都渋谷区道玄坂1-2-3 渋谷フクラス

代表者：代表取締役会長 金子 岳人、代表取締役社長 山根 武

資本金：155億4,132万円

URL：<https://gmo-aozora.com/business/>



# 株式会社メディクリエイト様

(WEB制作/埼玉県)

## “困った”の解決こそ成長の原動力！

### —— メディクリエイトがJシステムで目指す営業力の大改革！

株式会社メディクリエイトは、ホームページ制作や店舗運営コンサルティング、各種機器や商品の販売まで幅広く手掛ける企業です。なかでも営業販売の分野では、代表の田代浩太郎さん自身が製薬会社MRとしてキャリアをスタートさせた強みを持っており、今後の事業の柱として育てていく方針を掲げています。そんな株式会社メディクリエイトが今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあり、Jシステムはどんな役割を果たそうとしているのでしょうか。代表の田代さんにお話を伺いました。

### —— 営業マン育成ツールとしてのJシステム

株式会社メディクリエイトは、お客様からのご相談に出来る限りすべて応えてきました。そのために幅広い事業を手掛け、多くの商材を扱ううちに、営業マンの得意分野に偏りが出てきてしまったそうです。元々、医療機器の販売事業者として田代さんが独立したところから始まった企業で、顧客の多くはクリニック・理美容室・飲食店などの事業者が中心。なのに、BtoBを専属で扱う営業マンは社内にたった一人になっていました。同じ営業でも、BtoBとBtoCでは必要なスキルもノウハウも大きく異なります。今後の強みとして営業力を据えるにあたって、BtoCを得意とする営業マンたちに、BtoBのやり方をトレーニングする必要に迫られたのです。そのためのツールとして、Jシステムが採用されました。

「そもそも、営業マンという人種は自分独自のスタイルを持っている人が多く、自分で学んで成長できる反面、やり方を指図されるのは嫌う傾向があるんですよ」と、田代さんは笑います。

「ですが、営業マンは“何よりも成果が欲しい”ということも事実。なので、再現性が高く、どんどん成果が上げられるようなやり方が何か一つ確立されれば、みんな競ってそれを学ぼうとします。その“やり方”がJシステムを使った営業だと考えました」

Jシステムを使えば、まずネットなどを介して助成金を探している企業を集められます。そうした企業に、助成金の申請サポートをドアノック商材としてアプローチできます。質問をカスタマイズすればお客様のお困り事を事前に知ることができるし、最後は自社の商材を売る際の原資として、助成金を使ってもらうことができます。つまり、リードの獲得からクロージングまで全ての場面で活用できるのです。

「弊社のBtoB担当営業マンは優秀ですから、こういうツールがあれば弊社に合ったスタイルを確立してくれると期待しています。そうすれば、他の営業マンも自分からそのスタイルを学び、Jシステムを活用してどんどん成果を出してくれるはず。これ以上効率的な営業マン育成法はないと思いますよ」

### —— 勘と経験の営業手法からの脱却

驚くべきことに、田代さんは会社経営をしていて、営業面で“困った”と感じたことはなかったそうです。しかし、それは別の問題の原因にもなっていました。

「個々の営業マンが優秀であればあるほど勘と経験で売れてしまう。だからこそ、なかなか営業フローのシステム化や見える化が進みませんでした。ですが、Jシステムを営業スタイルの軸に据えれば、見込み顧客やフェーズは自ずと一元管理できます。そうすれば、弊社の営業力はもっともっと強くなります」

と、営業活動のサポートや営業マンの育成だけでなく、営業チームの近代化にまでJシステムの活用が期待されています。聞けば、田代さんはもともと助成金・補助金にはあまり興味が無く、今回の新型コロナウイルスの大流行があっちはじめて、助成金の大切さを実感したそうです。

「今回のコロナ禍で沢山のお客様が大打撃を受け、国や自治体からの助成金を頼りたいという話を色々なところから聞きました。弊社はお客様のお困り事の相談に乗っているうちに、どんどん事業分野を広げていった、という歴史があります。そうすることで、お客様と共に成長してきたという自負もあります。今回のJシステム導入もその歴史の延長です。今、お客様は助成金を必要としているなら、我々はそのサポートをしたい。そうすることで、我々は営業力を飛躍させることに繋がる。お客様の安心と信頼のために取り組んでいる以上、我々もまた次のステージにむかって成長できると思います」

株式会社メディクリエイトは、今までお客様の“困った”に真摯に向き合ってきた姿勢があるからこそ、営業で“困った”と感じないで済むだけの安心感と信頼を勝ち取ってきたのかもしれませんが、Jシステムの活用で、コロナ禍でのお客様の“困った”を解決した先には、より大きく強くなった株式会社メディクリエイトの姿があるはずです。

#### 【株式会社メディクリエイト 会社概要】

本社：〒350-1332 埼玉県狭山市下奥富605-1

資本金：300万円

創業：2007年

設立：2012年

従業員数：10名（2020年1月現在）

URL：<https://medi-create.co.jp/>



# 合同会社style-shift様

(イベント企画運営/静岡県)

## コロナ禍でも“みんなで発展”する未来を諦めない

### —— 合同会社style-shiftが目指す未来のカギはJシステムでした

合同会社style-shiftは、2年前からフリーのwebマーケターとして活躍する玉井秀明さんが立ち上げた会社です。“全ての事業主に、webマーケの力を”という未来を目指し、web上での人の流れを設計する他、経営者向けのオンラインコミュニティ「Re:Birth」も主宰しています。そんな合同会社style-shiftが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表の玉井さんにお話を伺いました。

### —— みんな助成金は欲しい。でも探すのは大変！

玉井さんは、2020年の新型コロナウイルスの流行でリアルで交流することが難しくなった経営者向けに、オンラインでの交流会「Re:Birth」を開催し始めました。苦境の中で、みんなで発展していくことを目指したRe:Birthは好評を博し、これまでは出会うことのなかった、遠方の経営者同士のネットワークも出来つつあるそうです。「とはいえ、そこからなかなか“次のアクション”が生まれてこなかった、というのも事実です」と玉井さんは振り返ります。

「zoomなんかを使ったオンラインでの交流会だと、どうしても参加者全員が同じ話題をする形になります。もちろん、ここでのご縁がきっかけで、その後1対1での場をもって何か生まれたケースは沢山あります。ですが、交流会それ自体として、参加者全員にメリットを持って帰ってもらえるよう何かを探していました」

そこで注目したのが助成金・補助金でした。現金が貰えるのは地域や業種に関わらず嬉しいことですし、新型コロナ対策の補助金が色々と打ち出されたことで、経営者の間でも助成金・補助金への注目が高まっていました。「ですが、助成金や補助金って、自社で使えるものを探すのがまず大変なんですよ。沢山の種類の中から、要件を調べて検討して…という作業は非常に面倒です」

### —— Jシステムなら時間もかからず簡単に診断！

そんな時に出会ったのが、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”です。「Jシステムなら、簡単な質問に答えるだけですぐに使える助成金と金額を提案してもらえます。これならRe:Birthでご紹介するのにぴったりだと思いました」

また、玉井さんは今まで、中小企業向けのwebマーケティングサービスをする上で、お客様の予算の問題で失注してしまうことが多かったそうです。Jシステムを活用して、お客様に助成金という形で資金を受け取ってもらえれば、予算の問題も解決できると見込んでいます。

「営業で使う上でも、簡単で時間がかからないことは重宝しています。助成金のお話は5分から10分で済んで、貰えそうな金額まで提示してくれるので、スムーズに本題に移行することができます」

コミュニティの課題と、営業上のボトルネック。これらを一気に解決したのがJシステムでした。

### —— 全員が得する仕組みを日本中に

「Re:Birthの目的は、みんなで発展することです。これはRe:Birthのメンバーだけに留まらず、それぞれのメンバーのビジネス上のパートナー、さらにはその友人や地域の方々に至るまでが“みんな”です」と語る玉井さん。

「Jシステムのすごいところは、本当に全員が得する仕組みだという点です。なので、Re:Birthメンバーで活用してもらった後は、どんどん外へ外へと広めていってほしいと考えています」

Webという広大なフィールドを舞台に、お客様のストーリーや商品を届ける合同会社style-shift。そのネットワークを駆使する力とJシステムで、日本中みんなに発展の種を届けます。



#### 【合同会社style-shift 会社概要】

社名：合同会社style-shift

代表：玉井秀明

本社：静岡県熱海市伊豆山262-24

事業内容：webサイト制作、マーケティングに関するコンサルティング、コミュニティ運営

webサイト：<https://hideakitam.ai/>



# オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社様

(ITコンサル/東京都)

## ITシステムを入れたなら、ぜひ助成金も！

### —— オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社がJシステムを選んだ理由とは？

オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社は2007年設立のITコンサルタント・システム開発会社です。独立志向の強い優秀なメンバーで精鋭チームを構成する、自律・調整型のシステム開発にこだわり、旧来の業界構造とプログラマの働き方に革命を起こしつつあるオーシャン・アンド・パートナーズ株式会社が、今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、同社代表の谷尾薫さんにお話を伺いました。

### —— ITシステムと助成金とは相性がいい

谷尾さんはオーシャン・アンド・パートナーズ株式会社として、いくつもの基幹プロジェクトを成功させ、お客様の生産性を向上させてきた実績があります。

「たとえばITで生産性が向上するですとか、従業員の多様な働き方が実現するですとか、そういう成果があった場合にもらえる助成金ってのが色々あるんですね。ですが、お客様自身は助成金の存在を知らなかったり、面倒に思って申請しなかったりする。思い返せば、“あのお客様は受給チャンスがあったのにな”という会社がいくつも思い浮かびます」

Jシステムに出会い、そうしたお客様にせっかくだから助成金も受け取ってもらおうと考えたそうです。

「シンプルにお金がもらえることにはニーズは必ずありますし、Jシステムなら面倒な部分を全部ライトアップさんにアウトソーシングできる。申請が通らなかった場合は手数料も発生しないので、手間暇の面でも費用の面でも、お客様にリスクなくご提案できるのがいいと思いました」

### —— 予算の折り合いがつかないお客様にもご提案できる

これまでのお客様の中には、オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社にぜひお願いしたいと思っていながらも、予算の面で折り合いがつかずに断念した方も沢山いたそうです。そういうお客様でも、助成金という形で先に入ってくるお金を提示できれば、無事成約できそうだという見込みもあります。

「弊社は“人間の頭脳”こそが唯一の資産と考え、一流のプロフェッショナルを集めて開発に取り組みます。また、プログラマの地位向上というビジョンを掲げて頭脳を結集している以上、品質と価格の面で妥協することはできません。助成金と組み合わせれば、予算的に厳しいというお客様にも我々のサービスをお届けできると期待しています」

従来の中央集権的なシステム開発プロジェクトではなく、強い個人、優秀な頭脳を有機的に繋ぐことで今までにない価値を提供してきたオーシャン・アンド・パートナーズ株式会社。今回のJシステム導入で、また違った強みをもつプロフェッショナルである株式会社ライトアップとのパートナーシップも生まれました。オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社が作り出す変化が、さらなるスピードで広がっていきそうです。そこで生まれた新規開拓の可能性。株式会社トリプルダブルとJシステムの取り組みで、みんなが元気になるご縁がどんどん広がる予感がします。

#### 【オーシャン・アンド・パートナーズ株式会社 会社概要】

所在地：〒104-0031東京都中央区京橋 1-1-5 セントラルビル2F fabbit京橋

資本金：3,580万円

代表取締役：谷尾 薫

設立：2007年7月3日

事業内容：ITプロジェクト支援事業/デジタル&テクノロジー事業/IT構築に関するリサーチ&レポート事業

URL：<https://www.ocean-ap.co.jp/>



# 楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社様

(WEB制作／沖縄県)

## 沖縄県初！Jシステムが生み出す好循環！！

### —— 楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社がJシステムを導入した理由

楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社は、2012年設立のウェブサイト制作会社です。ウェブサイト制作の他、オウンドメディアを使った沖縄の情報発信、沖縄の産品の小売・卸売、販促の企画の三本柱で、沖縄の魅力を伝え続けています。そんな楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社が今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を沖縄県で初めて導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。代表のかわさき力哉さんにお話を伺いました。

### —— 沖縄は小さい会社が多く、資金に余裕がない

楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社は、地元・沖縄の情報を発信し、産品を販売していくなかで、沖縄のいい会社、いい商品を知り尽くしています。そういう会社がホームページを作ったり、ECサイトを作って商品を売ったりすれば、もっともっと発展するという確信がありました。

「ですが、沖縄は小さい会社が多く、ホームページを作るための数十万円が用意できないところが多いんです」

と、かわさきさんは頭を抱えたそうです。IT導入補助金や小規模事業者持続化補助金など、ホームページ制作に使える補助金を使ったこともありましたが、今度は不採択だった時のリスクが問題になりました。

「そこで、もっと確実な資金源になる助成金・補助金がないかを探しました。ですが、膨大な量の助成金・補助金の中から、使えそうなものを選ぶのはとても無理でした。人づてに情報収集しようにも、自分の業界の情報しかなかかなか噂にもならないんですよ」

### —— これならお客様の予算を作れる！

そんな時に出会ったのが、Jシステムでした。Jシステムなら、簡単な質問に答えるだけで自動的に使える助成金制度を提示できます。さらに、お客様が申請を決めたら、その後の手続きや書類作成のサポートはすべて株式会社ライトアップにお任せできます。

「これならお客様が予算をつくれる！と確信しました。ライトアップさんにお任せする場合でも、その費用は助成金で十分に賄えますし、残ったお金でホームページなりECなり新しい施策に取り組みます」

と語るかわさきさん。今後は、地元の地銀さんや商工会を通じて、Jシステムを沖縄の企業に広めていくつもりだそうです。

「Jシステムは企業もお金が貰えてうれしいし、従業員は会社が働きやすくなったり福利厚生が増えたりして嬉しい。みんなが得をする仕組みですよ。我々も依頼が増えて嬉しいですし、それ以上に地元・沖縄に社会貢献できるのが嬉しいです」

沖縄の企業が助成金を受け取る。それを原資に楽しいメディアカンパニーOKINAWA合同会社でwebサイトを作る。それを見た人が、沖縄の企業を利用したり商品を買ったりする。Jシステムを沖縄に広めることは、沖縄をより活性化し、発展させることができる社会貢献だとかわさきさんは考えています。助成金・補助金を活用した好循環が、いま始まろうとしています。

#### 【楽しいメディアカンパニーOKINAWA 合同会社 会社概要】

所在地：〒900-0015沖縄県那覇市久茂地2丁目22番12号 久茂地UFビル3階

設立：2012年11月

代表者：かわさき力哉

事業内容：インターネットメディアの企画・開発・運営・管理・保守／印刷物の企画・編集、コピー・原稿制作、デザイン等／  
沖縄県産品（食品、飲料、化粧品、工芸品、雑貨、その他）の県内外への小売および卸売／  
販促物の企画・制作、販促イベントの企画・運営

URL：<https://tmc-okinawa.co.jp/>



# 株式会社グロースエンジン様

(WEB制作/東京都)

## “良い作品・人を伝えたい！”という思いと共に

### —— 株式会社グロースエンジンがJシステムで守る“誰かのお気に入り”

株式会社グロースエンジンは2014年創立のベンチャー企業です。インターネット通販を主軸とした事業開発・プロデュースを行う傍ら、SDGsへのコミットメントを掲げ、自社サービスでは寄付を事業の一部として組み込むなど、社会貢献にも積極的に関わっています。そんな株式会社グロースエンジンが、このたび助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表の金井路子さんにお話を伺いました。

### —— 資金不足で“良い作品”がこの世から消えてしまう！？

新型コロナウイルスが流行する中、インターネット通販に大きな注目が集まりました。しかしそれは逆に言えば、対面での流通・販売に依存している生産者・事業者にとっては大きな危機だったということを示しています。

「インターネット通販の立ち上げが、全国の事業者にとっての死活問題になっている今こそ、ビジネスを通して社会貢献をしないといけない場面なんだと感じました」と語る金井さん。

「ですが詳しくお話を聞いてみると、多くの事業者さんで予算面がボトルネックになっていることがわかりました。初期費用の捻出が難しかったり、運用のための資金に不安があったりする会社さんが多かったのです。なんとかできないかと頭を抱えました」

どんなに素敵な商品を扱っていても、先立つ資金に余裕がないがために通販事業を立ち上げられない。対面での販売が難しい今、時間が経てば経つほどこうした企業は経営が厳しくなり、最悪の場合はその商品が世の中から消えてしまうかもしれない。そんな時に会ったのが、Jシステムでした。

### —— 助成金を案内できることで、予算の都合で断念したお客様も進められる！

「助成金という形で先にお客様に資金をお届けできれば、それを原資に通販事業が立ち上げられる、と考えました」

Jシステムなら、ネットを介して自動診断できるため、いちいち個々の制度を調べなくても簡単にお客様が使える助成金を提示してくれます。金額の概算もすぐに見られるため、通販事業のご予算の話とスムーズに行き来ができます。

「これで、予算の都合で断念したお客様とも一緒にお仕事ができそうです。無くなってしまうかもしれないと危惧していた素晴らしいプロダクトも、もっと沢山の人の届けられるようになると思うと安心しました」

### —— 社会貢献しながら“良い作品・人”を伝える

株式会社グロースエンジンでは、これまでは持ち込まれる依頼が多く、営業活動はあまりしてこなかったそうです。ですが、これからはJシステムをつかった営業にも取り組もうと、金井さんは考えています。

「“BARみちこ”という事業では、日本中の美味しいものを探して生産者さんと消費者を結びつけるイベントを開催しています。生産者のみなさんに助成金をお届けできれば必ず喜んでもらえますし、そこから通販で買えるようになったらみんな嬉しいですね」

また、助成金の多くは労働環境の改善や働き方の多様化が要件に含まれています。SDGsにも取り組む株式会社グロースエンジンとしては、助成金の活用を通してライフキャリアに配慮しながら働ける企業を日本中に増やすことも重要なミッションなのです。

インターネット通販を通して、“良い作品・人を伝えたい”という思いを実現し続ける株式会社グロースエンジン。Jシステムと出会ったことで、つくる人も消費する人も笑顔になれる未来が、どんどん近づいてきています。



#### 【株式会社グロースエンジン 会社概要】

所在地：〒107-0062 東京都港区南青山4丁目15-29

資本金：800万円

設立：2014年2月17日

URL：<https://growthengine.co.jp/>



# 福水正太様

(WEB制作/福岡県)

## 個人事業主こそJシステムを導入すべき！

### —— フリーのWebサイト制作者・福水正太さんがJシステムに見出した勝算とは？

福水正太さんは、ブログなどでの情報発信をする傍ら、中小企業向けのWEBサイト制作やSEOなどを請け負うフリーランスのITエンジニアです。今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。福水さんにお話を伺いました。

### —— 助成金サポートしている時間がない！

福水さんのお客様はほとんどが中小企業。そうしたお客様のうち、半分近くがなんらかの助成金、補助金をつかってwebサイトを作りたいとおっしゃるそうです。ですが、せっかく申請をサポートして申し込んだIT導入補助金や中小企業持続化補助金には、採択されない可能性が常にあります。資金面での不安を抱えさせないような、もっと使い勝手がいい補助金や助成金をさがしても、膨大な種類がある補助金・助成金から、お客様に一社一社にあったものを探し出すのは至難の業でした。

「フリーランスの個人でやっている以上、情報収集や申請補助に使える時間には限りがあります。それに、毎年当たり前のように要件が変わったり制度自体が無くなったりしてしまう補助金・助成金の情報収集より、積み上げていけるスキルや実績作りに時間を使いたいというのが本音です。お客様の要望があるとはいえ、補助金・助成金まわりの業務は、なんとか外注したいなと考えていました」。

### —— 投資は十分回収できる

そこで見つけたのが、自動的にお客様にあった補助金・助成金を提案してくれて、申請サポートは株式会社ライトアップに外注できる“Jシステム”でした。

「まさに、探していたものをみつけたという感じでした」

と、福水さんは語ります。導入に当たっては、管理画面上で利用したお客様のデータが分かることも大きな後押しになったそうです。

「個人事業主は手数もお金もかけられず、顧客リストも法人ほどには持っていないので、いかにネット上でお客様を集めてJシステムを使ってもらえるかが勝負です。集客にあたって、実際の利用者のデータが集められることはPDCAを回すうえで大きな助けになります」

今後は既存のクライアントに勧めるほか、SNSやブログを駆使して自動的にJシステムが広まっていく仕組みを構築するつもりだという福水さん。

「個人事業主にとって、Jシステムの導入費用は安い投資ではありません。ですが、仕組みさえ整えてしまえば、ライトアップへの送客インセンティブで十分に回収できると考えています」

と、自信をのぞかせます。

### —— 個人事業主こそJシステム導入を！

業務の効率化が至上命題の個人事業主。ボトルネック工程を外注できて、送客手数料で収入アップまで見込めるJシステムは、福水さんにとって理想的な仕組みでした。

「ライトアップさんには、もっともっとお客様が補助金・助成金を貰えるように頑張ってもらいたいと思います。そうすれば今以上にお客様に喜んでもらえるし、私ももっともっとJシステムを広めていきます」

Jシステムの導入で、個人事業主の仕事のあり方ももっと自由に、もっと効率よく、もっと社会に貢献できる形へと、進化していきそうです。

#### 【Web系エンジニア・ブロガー】

福水 正太 (ふくみず しょうた)

住所：〒812-0041 福岡県福岡市博多区博多駅東1-12-17 オフィスニューガイア博多駅前3F

ブログURL：<https://pegaro.site/>

Twitterアカウント：@pegaro0515



# AMWコンサルティング株式会社様

(経営コンサル/東京都)

## 信頼される伴走者となるために

### —— AMWコンサルティングがJシステムで実現する夢とロマン

AMWコンサルティング株式会社は、日本をもっと良くするために「信頼される伴走者となり、経営者の夢ロマン実現をサポートする」会社です。組織開発論をベースとしたノウハウとテクノロジーによって、多くの経営者の夢・ロマンを実現する手助けをしています。そんなAMWコンサルティング株式会社が今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表取締役社長の横塚雅章さんにお話を伺いました。

### —— クライアント様の負担を減らしたい

AMWコンサルティング株式会社では、人材開発やチームマネジメントから組織改革、ビジネスモデルの革新まであらゆるレベルで経営者を支援します。その際に課題となるのが、導入コストでした。

「どうしても300万円から500万円ほどのコンサルティングフィーをご用意いただく形になってしまいます」

と、横塚さんは語ります。

「多くの中小企業にとっては、大きな決断となる金額です。せっかく素晴らしい夢と実行力をもった経営者様なのに、コスト面で折り合いがつかない方もいらっしゃいました。一方で、コンサルティングフィーの負担が重荷になって、肝心の本業で身動きが取れなくなってしまったりは本末転倒になってしまう。なにかいい解決策はないかと考えました」

そんな時に出会ったのが、助成金の自動診断システムである“Jシステム”でした。助成金という形でお客様にキャッシュをお届けできれば、コンサルティングフィーの負担を軽減し、プロジェクトを実現できると考えたのです。

### —— 決め手はブランディング

Jシステムは簡単な質問に答えるだけですぐに診断出来て、もらえる見込みの金額も表示してくれます。予めまとまったお金が入ってくる見込みがあると、組織改革にも安心して取り組みます。

「申請手続きもライトアップさんにお任せできるので、お客様の負担にならないところがいいですね。クライアント様に時間的にも資金面でも余裕をもってプロジェクトに集中していただけます」

また、JシステムはOEMでAMWコンサルティング株式会社のサービスとしてご提案できます。

「クライアント様と我々の間には強い信頼関係がありますので、我々のサービスとしてご提案することは安心感につながります。我々としても、“経営者の伴走者”というAMWブランドの確立を目指しているのです。クライアント様に喜んでもらえるサービスを自社ブランドで打ち出せるのがたいがたい」

クライアントの負担軽減と成約率の向上、さらにはブランディングにまで活用できるJシステム。AMWコンサルティング株式会社の課題解決に、ぴったりのサービスでした。

### —— Youtubeによる展開も

今後はクライアントに利用をご提案すると同時に、コネクションのある経営者にどんどんおすすめていく他、Youtubeでも紹介していくという横塚さん。動画を通じて日本中の経営者にJシステムが広がれば、AMWコンサルティング株式会社が目指す“日本をもっと良い国に”というビジョンの実現も近づきます。

“お客さまの、AMWの、社員の、家族の夢ロマンを大切にします”という価値を大切にするAMWコンサルティング株式会社。Jシステムとの出会いによって、より多くの人々の夢やロマンの実現が叶いそうです。



#### 【AMWコンサルティング株式会社 会社概要】

代表取締役社長：横塚 雅章

所在地：〒132-0035 東京都江戸川区平井2丁目20番15号 太陽ビル

TEL：03（5609）2944

メールアドレス：info@amwconsulting.co.jp

URL：http://www.amwconsulting.co.jp

主な事業内容：経営/事業/組織に関するコンサルティング



# 株式会社やってみる様

(コンサル/東京都)

## 助成金は究極の信頼関係構築ツール！

### —— 株式会社やってみるがJシステムに見出した無限の可能性

株式会社やってみるは元・証券マンの石上文之さんが経営する会社です。社名の由来は、成長して自信を得るためには“やってみる”ことが一番大事だというご自身の哲学。資産運用や融資アドバイス事業の他、インフルエンサー広告や男性向け恋愛アドバイス事業なども手掛ける株式会社やってみるが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、同社代表の石上さんにお話を伺いました。

### —— 要件さえ満たせばもらえるというありがたさ

資金調達や融資のサポートをしている中で、一番の問題になるのが“確実性”だそうです。できる限りのサポートをしたところで、最終的な可否や金額はお金を出す側の判断にゆだねられてしまいます。

「そういうものだとわかってはいても、資金を必要としている側からしたら不安ですよ」と、石上さんは語ります。

「ですが、助成金なら要件さえ満たせば必ずまとまったお金がもらえます。資金計画を立てる上でこんなにありがたいことはないです」

Jシステムなら、簡単な質問に答えるだけでももらえそうな金額がすぐに診断できます。これなら資金調達のオプションとして、あたらしい視点を提供できると考えたのが導入のきっかけでした。

### —— マーケティングの幅が広がる

一方で、助成金には(制度によっては)“使い道を予め計画しなくていい”という利点もあります。石上さんのお客様はほとんどが、明確な事業プランがある方です。ですが、助成金をもらいませんか？というアプローチなら、さしあたり新規事業や設備投資を考えていない段階の経営者にもアピールできる。今までになかったお客様との接点が作れます。

「システムを通じて、他のビジネスへの導線もつくれそうだな、と考えています。キャッシュがいないという方はいないので、色々な使い方と本業とのシナジーを生み出せそうです」

と、今後の期待を話していただきました。

### —— 決め手は人！

とはいえ、導入の決め手は株式会社ライトアップの営業・田中との信頼関係だそうです。

「ただサービスを買ったのではなく、“一緒にビジネスをしよう”、“お互いが利益を得られる仲間になろう”という、これからの関係も含めたご提案に合意した、と考えています」と、話す石上さん。

「弊社で手掛けている出会いパーティにしても、インフルエンサー広告にしても、継続していく上で必要なのは人同士のつながりだったり、信頼だったりします。そのあたりの価値観を共有できたのはパートナーとして信頼できますよね」

今後は、交流会などでJシステムの紹介をすると同時に、SNSでも広めていくつもりだそうです。手伝ってくれる人や、以前お世話になった方々にも、Jシステムで助成金を受け取ってもらって、新規顧客と既存顧客、両方にアプローチしていきます。

「キャッシュという、分かりやすいwinをまず届けられるJシステムなら、信頼関係を築き、強化していく最高のツールになりそうです」

なによりも人、そして信頼関係を大切にしている石上さん。社名の由来のとおり、Jシステムで挑戦する人の背中を支え続けます。

#### 【株式会社やってみる 会社概要】

代表取締役： 石上文之

所在地： 東京都渋谷区幡ヶ谷3-39-12 渋谷ウエストビル1階

連絡先： [contact@otokojuku.biz](mailto:contact@otokojuku.biz)

TEL： 090-6170-0639

URL： <https://otokojuku.biz/>



# 株式会社日本キャスト様

(システム開発/東京都)

## 新規開拓の強力なパートナー！

### —— 株式会社日本キャストがJシステムを導入した決め手とは！？

株式会社日本キャストは1991年設立のITプロフェッショナル集団です。システム構築を中心に、セールスフォースの導入支援や情報セキュリティのサービスも行っています。先進の情報通信技術を基盤に、お客様のIT戦略に価値を与えることを謳う株式会社日本キャストが今回、助成金・補助金の自動診断サービスであるJシステムを導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。同社取締役の正木浩さんにお話を伺いました。

### —— ボトルネックは、“お客様に予算がない”こと

「弊社は、先進の技術と優秀な人材を抱えるITプロフェッショナル集団として、常にお客様に選ばれるサービスを提供できるという自負があります」と、正木さんは語ります。

「ですが、せっかく興味を持ってもらっても、費用がネックになって契約に至らないことが多々ありました。そこに新型コロナウイルスの流行で、ITに投資する余裕がないお客様も一気に増えた。なんとかしないとイケない状況でした。」

そこで出会ったのがJシステムです。助成金というかたちで予算を確保してもらえれば、費用の問題を抱えていたお客様も契約がしやすくなります。労務関係の助成金の多くが、生産性の向上で金額が上乘せされる形をとっているため、生産性に直結するIT投資に助成金を使うのは合理的でもあります。

「いざ助成金を使う！とお客様が決断した時には、申請サポートをライトアップさんにお任せできます。我々の手間が増えるわけでもなく、お客様に予算をお届けできる。大変すばらしい仕組みだと思いました」

### —— 決め手は独自アンケート機能！アップセル効果が見込めます

正木さんが一番の決め手だと話すのは、Jシステムの独自アンケート機能でした。助成金の診断に必要な質問に混ぜて、ニーズやお困り事を掘り起こすための質問を独自に設定できる機能です。これによってどんな会社がどんなサービスを必要としているかの調査が半自動的に出来てしまうので、アップセル効果が見込めます。

「受託業務を中心にいただいていたのですが、数年前から新規開拓にも力を入れています。今回のJシステムが、新規開拓を成功させるカギになると期待しています」

と語る正木さん。今後は新規のお客様と過去に失注したお客様とに並行してJシステムを提案していく予定だそうです。

IT革命が叫ばれ始めて30年、情報通信技術は我々のビジネスに欠かせないものになっている一方で、より一層の高度化、複雑化の時代を迎えています。その黎明期から我々のビジネスを支えてくれた株式会社日本キャスト。Jシステムの活用で、日本の産業界に新たな力を吹き込んでくれそうです。

#### 【株式会社日本キャスト 会社概要】

所在地（本社）：〒101-0064 東京都千代田区神田猿楽町2-8-16 平田ビル6階

設立：1991年（平成3年）7月

資本金：60百万円

売上高：14億8百万円（2020年3月期）

従業員数：115名（技術専門職111名、その他4名） ※平均年齢36.8歳（2020年4月現在）

事業内容：システムインテグレーション/Salesforceソリューション/システムの受託開発（Webシステム開発、ECサイト構築等）

ネットワークセキュリティ製品（出口マモル）販売/Webサイト脆弱性診断サービス/Excel業務ソリューション（ATTACK BOARD）

URL：<https://www.n-cast.co.jp>



# 株式会社NO's様

(飲食フランチャイズ/千葉県)

## お客様も、スタッフも、経営者仲間もハッピーに

### —— 株式会社NO'sがJシステムを導入した理由は“笑顔”でした

株式会社NO'sは、ラーメン店を中心に千葉県で20店舗以上を運営する飲食店です。“食でみんなを笑顔に”をコンセプトに、お客様もスタッフも笑顔になれる企業を目指しています。そんな株式会社NO'sが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表の野口真希さんにお話を伺いました。

### —— 社労士さんは意外と助成金のことを知らなかった

「弊社はお客様のみならず、スタッフも笑顔になれる会社を目指しています。スタッフが楽しく働いていないと、お客様も楽しくお食事できないですからね」

と語る野口さん。働きやすい職場づくりに取り組む中で、労務関係の助成金が貰えるのでは、と気づいたそうです。

「そこで社労士さんに聞いてみたんですが…あまりはっきりした答えが返ってこなかったんです。専門家といえど、すべての助成金を網羅しているわけではないんだな、という印象でした」

野口さんの体験した通り、社労士の方でも助成金に精通している方は全国的にあまりいません。個人の社労士事務所などでは、助成金のサポート自体をやっていないところも珍しくないのが現状です。そこで、自分たちで助成金について調べていたところ、出会ったのがライトアップとJシステムでした。

「経営者仲間の中にも、助成金を使いたいけどよくわからない、いい相談先も見つからない、という人は沢山います。そうした会社にライトアップを紹介するにあたって、どうせなら自動診断システムも導入しちゃおうか、と考えました。

Jシステムなら簡単な質問に答えるだけで、貰える見込みの金額まですぐに分かるので、ただ紹介するだけより話が早いだろうなと思ったんです」

### —— みんなを笑顔にするために

一番の決め手はライトアップの実績と、営業スタッフとの信頼関係でした。

「全国的に実績があって、上場もしているライトアップのサービスだから、安心して仲間を紹介できる点は大きいです。営業の小出さんも、何を聞いても的確に答えてくれるし誠実に対応してくれます。こういうスタッフがサポートしてくれるなら、きっとみんな喜んでくれると思いました。色々な業種の社長さんと友達だから、小出さんも喜んでくれるんじゃないかな」

スタッフの笑顔のために取り組み始めた助成金申請が、いつの間にか周囲の経営者の笑顔のための取り組みに変わる。そして、ライトアップの営業マンの笑顔のことも考える。こんなところにも、“みんなを笑顔にする”という野口さんの経営哲学が顔をのぞかせます。

お客様、スタッフ、そして周囲の人達へと、株式会社NO'sから始まる笑顔の輪がどんどん広がっていきそうです。

#### 【株式会社NO's 会社概要】

所在地：千葉県千葉市古市場404-1

電話：043-235-7791

代表取締役：野口真希

設立：平成24年8月3日

事業内容：ラーメン店の経営、ラーメン店の経営指導、ラーメンの製造・加工・販売

資本金：800万円

URL：<https://no-s.co.jp/>



# 有限会社ヒューマンズ・ユーミー様

(人材派遣/広島県)

## 経営者も嬉しい、働く人も嬉しい、行政も嬉しい

### —— 有限会社ヒューマンズ・ユーミーのJシステムを活用した地域貢献プランとは

有限会社ヒューマンズ・ユーミーは、人材派遣や教育訓練の事業を営む平成17年創業の会社です。「人と人とのつながりを大切にする」ことをスローガンに、地域と顧客への貢献を目指して拡大してきました。そんな有限会社ヒューマンズ・ユーミーが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。代表取締役の片山貴志さんにお話を伺いました。

### —— 引き合いはあるのに、要望に応えられていなかった

人材派遣や採用のサポート事業をしていると、お客様から助成金の相談をされることが多くあるそうです。労務関係の助成金は、従業員の働きやすい環境を整えることでもらえるものが多いので、お客様の申請サポートをすることはお客様にも派遣する社員にも嬉しいことだと考え、以前も助成金申請関連の事業を立ち上げました。

「ですが、助成金は毎年のように要件が変わります。自社ですべて把握するのは大変でした」と、片山さんは振り返ります。

「社労士事務所と提携して、お客様と社労士さんを繋ぐ事業もやってみましたが、途中で進捗が分からなくなってしまったりと、上手くいかないことが多かったんです」

お客様の要望にはお応えしたい。派遣社員さん達にも、働きやすい環境の会社で働いてほしい。しかし、助成金申請サポートを自分たちだけでやるのも、信頼できる提携先を探すのも難しい。そんな時に出会ったのが、株式会社ライトアップのJシステムでした。

### —— ライトアップなら、提携先として信頼できる

「申請サポート事業に取り組む以上、お客様がスムーズに安心して助成金を受け取れることが大事になります。その点、ライトアップさんは提携先として最適でした。なんといってもサポートしてきた実績数が違います」と、全幅の信頼を寄せてくれる片山さん。

「お客様が申請したいと思えば、そこから先のサポートをお任せ出来てしまうのもいいですね。我々の手間の部分でコストが増えることはありません。導入コストに関して、紹介料ですぐに回収できますので、むしろ売り上げを立ててくれる存在として期待しています」

まずは既存のお客様に使ってもらうことで、助成金申請サポート事業を新たな収益源として育てていく方針です。

「そのあとは本業における新規の開拓にも活用するつもりです。最近では人材派遣のお話を聞いてくれる会社が少なくなっているため、まずは助成金申請サポートを通じて話の糸口をつかんだり、信頼を得ていったりして本業に繋がりたいと考えています」

### —— 全ては地域貢献のために

有限会社ヒューマンズ・ユーミーは、地元・東広島を活性化することが大きな目標となっています。助成金という、活用すれば働く人も経営者も行政も嬉しい制度を地元で広めていくことで、大きな地域貢献ができると、片山社長は考えています。

「地元の経営者の集まりでも、積極的に使ってもらえるよう紹介するつもりです。地域が発展するためには、会社自体が元気であることと、働く人も元気に働けることが必要になります。東広島の全ての企業が助成金を貰えたとしたら…東広島はきっと日本一働きやすい街になっているはずですよ。そうできるように、Jシステムにも活躍してもらわないと」

人と人が出会うこと、共に働くことを通じて、地域社会の活性化を目指す有限会社ヒューマンズ・ユーミー。Jシステムという強力な武器を手にしたことによって、片山さんの夢が叶う日も近づいてきました。

#### 【有限会社ヒューマンズ・ユーミー 会社概要】

所在地：広島県東広島市西条町西条東815 溝手ビル

資本金：1,850万円

代表取締役：片山貴志

業務内容：人材派遣/パソコン教室・資格学校の運営/ホームページ作成・ソフト開発/保険代理店事業

URL：<http://humans-y.com>



# Future Create様

(人材育成／北海道)

## 資金繰りのプロも納得の申請サポート！

### —— 元・銀行員のFuture Create阿部代表がJシステムを選んだ理由とは？

Future Createは平成29年設立の企業で、教育事業、経営コンサルティング事業、健康・美容機器や化粧品の販売を営んでいます。代表の阿部弘さんが、以前経営していた会社の事業を引き継ぐ形で、経営者の方のためにより良い未来を創る会社として設立しました。

そんなFuture Createが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。代表の阿部さんにお話を伺いました。

### —— 助成金は有効だけど大変

同社代表の阿部さんは元・銀行員。そのノウハウを活かす形で、経営コンサルティングの現場では、資金繰りに関する問題解決を得意としています。融資の相談に乗るほか、助成金・補助金の利用も積極的にオススメしているそうです。しかし、実際に助成金・補助金を申請して活用するお客様は多くないのが現状です。

「以前経営していた会社の教育訓練事業では、助成金・補助金を活用していましたので分かるんですが、申請って本当に面倒ですよ」と、語る阿部さん

「代行しようにも、私は社労士ではないし、一つ一つサポートしている時間もない。社労士さんをお願いするよう言っても、申請サポートまでしてくれる方はほとんどいないですし、料金も高い。何か方法はないかと考えていました」

そこで出会ったのが株式会社ライトアップのJシステムでした。ライトアップなら長年にわたり助成金の申請サポートをしてきた実績がありますし、提携士業事務所のネットワークも持っています。上場企業なので、お客様に紹介する際にも安心です。

### —— 手離れの良さと、お客様をやる気にさせる点を評価

「導入の決め手は手離れのよさです。お客様が申請を決めたらあとはライトアップさんにお任せできる。我々のように少人数でやっている事業者にとっては、やるが増えないことはとても重要です」

今後は、すでに助成金申請をおすすめしているクライアントさんにまずは紹介するつもりだそうです。

「Jシステムは簡単な質問に答えるだけで、もらえそうな金額まですぐに算出してくれます。申請を後回しにしていたお客様も、やる気になってもらえると思います。その後は新規開拓にも使いたいですね。経営コンサルティング事業以外にも、美容・健康機器をお買い上げいただく原資に充ててもらおう形でも活用できそうです」

と、Jシステムの可能性に大きな期待を寄せている阿部さん。お客様のご要望に応えるために設立したFuture Createも、より大きな地域の期待に応える存在になりそうです。

#### 【Future Create 会社概要】

所在地：〒062-0052 札幌市豊平区月寒東2条16丁目6-22

代表者：阿部 弘

創業：平成13年3月16日

設立：平成29年6月13日

事業内容：人材育成事業／コンサルティング事業／美容・健康機器販売／美容・健康商材販売(卸し・小売)

URL：<https://hdc44.co.jp>



# 株式会社Shareway様

(アカデミー/東京都)

## 新しいスタンダードの創造に向けて

### —— 株式会社SharewayがJシステムで育てる次世代企業と人材

株式会社Sharewayは、2012年設立のベンチャー企業です。WEBやSNS上でのマーケティング、プロモーションを軸に成長し、2020年にはwebマーケターを育てるアカデミーを設立するなど、“時代に求められる人材を輩出する”というビジョンの実現に向けて着々と歩みを進めています。そんな株式会社Sharewayが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、同社代表の森田吏さんにお話を伺いました。

### —— デジタル化を急ぐ会社には、十分な予算の準備がない

2020年は新型コロナウイルスの流行で、あらゆる会社の業務デジタル化が急務となった年でした。Webマーケティングを手掛ける株式会社Sharewayにも、デジタル化を急ぐクライアントからの依頼が殺到したそうです。その中で、森田さんはある異変に気付きました。

「商談がうまく進んでいても、予算の面で折り合いがつかずに失注することが何度かありました」と、森田さんは振り返ります。

「大急ぎでwebマーケティングに切り替えないといけない！ということで、予算の確保が間に合っていないままご相談にいらしていたんですね。逆に言えば、これまではwebの業界に疎いクライアントも、ある程度準備したうえで依頼してくれていたということです」

やるからにはしっかりと結果が出る施策を打たないといけない。しかし、そのためには費用がどうしてもかかってしまう。しかし、コロナ禍でのデジタル化は待って欲しくない。そんな袋小路の中で出会ったのがJシステムでした。

### —— 助成金を原資にすればクライアントも安心

「いますぐ予算が確保できないなら、助成金という形で予算を確保してもらえばいい」

そう考え、Jシステムを使った助成金診断と申請サポートに取り組むことに決めた森田さん。通常であれば、使える助成金を調べて申請をサポートするとなると大きな手間がかかりますが、Jシステムなら簡単に診断出来て、サポートの部分は株式会社ライトアップに一任できます。

「webに疎いクライアントでも簡単に使えて、貰えそうな金額まで分かるところがいいですね。条件さえ満たしていれば必ずもらえる助成金を薦めてくれるのもありがたいです。助成金を前提とした計画でも安心して取り組んでいただけます」

### —— Webを使ったビジネスチャンスはまだまだある

森田さんは、中小企業がWebマーケティングで躍進する余地はまだまだあると考えています。業種やエリアによっては競合が全くいないような分野も存在するそうです。しかし、そういう分野ほど、Webマーケティングに興味が無かったり、そもそも知らないという経営者が多いそうです。今後はJシステムをつかって、そういったお客様ともパートナーシップを結べるよう取り組んでいきます。

また、自社のアカデミーで育成したwebマーケターにも、Jシステムを使った助成金申請を推奨する予定です。

「生徒さんはフリーランスや小規模事業者の方が多く、資金に余裕がある方は少数派です。アカデミーでは手法を学ぶだけでなく、それを使ってビジネスを行い“webマーケター”として活躍できる所まで支援していきたいと考えています。そのためにはそれぞれが資金調達することも必要になります。Jシステムを、その資金調達サポートの第一歩にしたいと思います」

“時代に求められる人材を輩出する”というビジョンの通り、人材育成ひとつをとっても、現代のビジネス環境の中で独り立ちできるようになるところまでケアする株式会社Shareway。Jシステムとの出会いによって、新しいスタンダードを創造する人材も企業もどんどん増えていきそうです。

#### 【株式会社Shareway 会社概要】

設立：2012年5月22日 15:00

所在地：東京オフィス〒167-0035 東京都杉並区今川3-19-10 / 長野オフィス〒380-0911 長野県長野市稲葉1006-1 3F

連絡先：03-6804-1380

代表者：森田 吏

事業内容：セールスプロモーション、グラフィックデザイン、WEBデザイン

URL：<http://shareway.jp>



# アクシスグループ様

(税理士/徳島県)

## 士業の専門家集団だからこそ、導入する理由がある

### —— アクシスグループはJシステムでお客様の期待に応えます

アクシスグループは、税務・会計の専門知識をベースにした、個人・法人のサポートをしています。税理士法人の他、社会保険労務士法人、行政書士法人などを持ち、専門家によるサポートが必要なお困り事を解決してきました。そんなアクシスグループが今回、助成金・補助金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどのように解決したのか。代表の川人広平さんにお話を伺いました。

### —— 助成金申請サポートは手間がかかる

アクシスグループは1971年に徳島市で開業。50年にわたり税務や労務のサービスを提供していく中で、助成金・補助金の問い合わせや申請サポートの依頼は数多くあったそうです。しかし、助成金・補助金は種類も膨大に存在し、要件も毎年のように変わるため、お客様の要望にお応えするのは、士業の専門家集団といえども難しいことでした。

「助成金申請サポートの経験があるスタッフももちろん抱えています」と、川人さんは語ります。

「ですが、彼らは他にも業務を抱えていて手が空かないし、若手の育成にも時間がかかる。ミスが許されない業務でもある。お客様の期待に応えようと思っても、グループとして一律のサービスを打ち出すのは難しい分野です」

社会保険労務士法人を持っていても、助成金の申請サポートをサービスとして打ち出すのは難しい。しかし、お客様には期待される。そんなときに出会ったのが、Jシステムでした。

「私が不在の時にご案内の電話をいただいたんです。内容を聞いて“これだ！”と思い、すぐに折り返して、詳しくお話を聞いたのが始まりです」

### —— Jシステムならライトアップにお任せできる！

Jシステムのサービスは、川人さんが求めていた“助成金情報の提供”と“申請サポート”とを両方とも解決するものでした。決め手は、申請サポートに関してライトアップに任せられること。手が足りないことがボトルネックになっていた川人さんにとって、導入しない理由はありませんでした。

「ライトアップの経験豊富なコンサルタントさんが付いてくれることもありがたいです。相談しながら進められれば安心ですから」

と、川人さんは顔を綻ばせます。

「WEB上のシステムになっていること、OEMで我々のサービスとして提供できる所も気に入っています。アクシスグループのサービスとして打ち出すことで、お客様も信頼感をもって使えますし、手書きのチラシとかで相談会とかやるより、助成金をもらうまでのスキームが整っている印象をもってもらえますよね」

### —— 助成金活用で、よりよい関係づくりも

今後は既存のお客様にどんどんご紹介するつもりだという川人さん。

良好な関係を継続するために、まずはお客様に喜んでもらえることから始める“give”の姿勢が、50年間、二世帯にわたって信頼され続ける秘訣です。

「新規開拓にも活用できそうですよね。助成金が貰えたら経営者は嬉しいし、それで働く環境が良くなれば従業員も嬉しい。使えば使うほどみんなが得できる仕組みなので、積極的に使っていこうと思います」

徳島の産業を支え続けてきたアクシスグループ。Jシステムと出会ったことで、より一層の地域経済発展に貢献してくれそうです。



#### 【アクシスグループ 会社概要】

代表：川人 広平

本社：〒770-0051 徳島県徳島市北島田町1丁目3番地3

TEL：088-631-8119

社員数：86名（有資格者：税理士10名 公認会計士1名 社会保険労務士6名 行政書士3名）  
※2020年10月時点

URL：<https://m-staff.com>



# 株式会社チームエル様

(フランチャイズ/東京都)

## すぐに利益をあげながら人と組織を育てる！

### —— 株式会社チームエルがJシステムで解消する改革のジレンマ

株式会社チームエルは、自ら自動車買取・販売の全国チェーンを運営しながらコンサルティングを行う、現場と実践主義にこだわったコンサルティングファームです。理論に基づいた経営改善手法と、現場で実証された実践的なノウハウ、そして自動車業界に特化しているからこそできる具体的な施策で、多くの自動車関連企業からの支持を集めています。そんな株式会社チームエルが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、取締役CEOの關友信さんにお話を伺いました。

### —— コンサルティング領域は、顧客が実感する「成果」に時間がかかることが課題

株式会社チームエルではコンサルティング事業として、人材育成や組織づくりから利益アップにつながるようお客様をサポートしています。「ですが、そういった根源的で大切な部分の改革は、利益という目に見える形になるまでにある程度の時間が必要です。我々のコンサルティングフィーも決して安いものではないので、お客様も我々も少しでも早くリターンが欲しいところではあります。そこで注目したのが助成金でした」

### —— Jシステムは、いち早くリターンが見えるので、顧客が前向きになってもらえる！

多くの労務関係の助成金は、組織の体制を整えることが支給の要件になっています。本来であれば、成果が目に見えにくい組織づくりのサポートも、助成金を使えば具体的にまとまった金額として受け取ることができるのです。

「Jシステムは、簡単な質問に答えるだけで貰えそうな金額まで提示してくれますよね。お客様からすれば、リターンがはっきりして取り組みにも前向きになってくれますし、我々のコンサルティングフィーの原資としても利用してもらえる。これはやるしかないと思いました」

### —— 簡単で、素早く結論が出るサービスというのは、忙しい経営者にとってはありがたい

株式会社チームエルの車販チェーン会員向けサイト内で、経営課題を自動診断するサービスが人気を博しており、Jシステムも同じように広めることができると判断しました。既に社内で自動診断システムの効力が実証済みだったことも、Jシステム導入の大きな後押しになりました。

「簡単で、素早く結論が出るサービスというのは、忙しい経営者にとってはありがたいんですよ。新規の会員を集めるにあたっては、活躍してくれると思います」

### —— 車販チェーンに加盟してもらうためのステップとして活用、合わせて既存会員さまの体制整備に活用

今後は車販チェーンに加盟してもらうためのステップとして活用しつつ、既存の会員様にも体制整備とキャッシュ獲得のために申請を勧めていく予定です。現場を知り尽くしたプロフェッショナルだからこそ、目に見える成果を出しながら体制を整備する難しさは熟知しています。その両方を同時に、しかも確実に実現するJシステムとの出会いは、必然だったのかもしれません。

#### 【株式会社チームエル 会社概要】

代表者：代表取締役社長 堀越 勝格  
所在地：〒101-0047 東京都千代田区内神田 1-2-1 ダコタハウス10F  
連絡先：03-5577-4747  
社員数：30名  
URL：<https://team-l.co.jp/>



# 株式会社A-SYSTEM様

(システム開発／大阪府)

## 将来の飛躍を目指して営業力を強化！

### —— 株式会社A-SYSTEMがJシステムで創業以来のスタイルから脱皮！

株式会社A-SYSTEMは、2012年設立のシステム開発会社です。25年間エンジニアとして活躍してきた創業者の天富謙さんが指揮を執り、システムの開発・保守からホームページやwebシステムの制作まで幅広く請け負ってきました。そんな株式会社A-SYSTEMが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。代表取締役の天富さんにお話を伺いました。

### —— これまでの受注は個人的な紹介だった、これから次のステージを目指すにあたって

株式会社A-SYSTEMは、創業から現在に至るまで営業担当者がいない、すべてエンジニアだけで構成される会社です。お客様の立場に立って、最新・最高の技術をもって開発する姿勢が高く評価され、今までの受注はすべてお客様からの紹介で成り立っていました。

「会社はそろそろ世代交代を考える時期に来ています。そう遠くない将来、私がプレイヤーを退けば、私の個人的な信頼関係でお仕事をいただいていたお客様は離れてしまうかもしれない。個人に依存する組織ではなく、会社として信頼される企業になるために、これからは営業にも力を入れたいと考えています。そこで、何かいい営業ツールはないかと探していたところ、出逢ったのがJシステムでした。

### —— 助成金の案内と同時に自社商材の潜在的なニーズも探れる！様々な営業ツールとして機能設計に魅力！

まず興味を惹いたのが、助成金の自動診断という切り口でした。

「助成金なら業種を問わずもらえるものはもらいたいですし、確かに自分たちで調べて申請しようと思ったらかなり大変です。いいところに目を付けたなと思いました」

さらにJシステムには、助成金診断に必要な質問の他にオリジナルの質問を設定して、自社商材の潜在的なニーズをはかったり、システム上で紹介する機能もついています。この、営業ツールとしてしっかりと機能するように設計されている点が導入の決め手になりました。

「それに、導入費用もかなり安いですね。システム会社としてはこれで受注が取ればすぐに元がとれますし、診断したお客様をライトアップさんにご紹介する仲介料だけでも十分回収できる安さです」

### —— 活用方法も提案してもらえるので助かってます、これからの発展に期待しています！

今後は、まずは経営者の横のつながりを通して広めていくつもりだと話す天富さん。とはいえ、メインの目的は新規開拓なので、そのための活用方法もどんどん試したいそうです。

「ライトアップさんがご提案してくれた、チラシやメルマガでお客様との繋がりをつくるやり方も面白い。活用方法もこうしてどんどん提案してもらえるのが、非常に助かっています」

世代交代を目指し、貪欲に営業のノウハウも吸収しようとする株式会社A-SYSTEM。従来のホスピタリティと技術力に、Jシステムを活用した営業力も加われば、将来の活躍と発展は間違いなさそうです。

#### 【株式会社A-SYSTEM 会社概要】

代表者：天富 謙 / Ken Amatori

所在地：〒540-0032 大阪府大阪市中央区天満橋京町1-1大阪キャッスルホテル4階

連絡先：06-6809-1182

URL：<https://a-system-kk.co.jp/>



# 株式会社信長出版様

(出版/東京都)

## まだ見ぬ魅力的な経営者を探して

### 株式会社信長出版がJシステムで見つける未来のベストセラー作家

株式会社信長出版は、元ホストの経験を持つ杉浦さんが、ご自身の出版体験を元に設立した出版社です。“経営者のビジネス課題を解決する出版社”というコンセプトを掲げ、本作りから販売、その後の本業に繋げる施策のコンサルティングまで一貫したサービスを提供しています。そんな株式会社信長出版が今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな課題があり、Jシステムはそれをどう解決したのか。同社代表の杉浦さんにお話を伺いました。

### ボトルネックは“魅力的な経営者との出会い”

「弊社はいわゆる自費出版のような、本をつくって終わりのサービスではありません」と話す杉浦さん。

「単なる名刺代わりの一冊ではありません。お客様のビジネス課題を解決する仕組みと仕掛けを盛り込んだうえで、多くの読者の皆さんに買ってもらえるだけの内容を持った出版物を作っています」一流のコンサルタントというだけでなく、一流の出版社でもある。何度もベストセラーを出している実績が、その矜持を裏付けます。しかし一方で、こうした品質へのこだわりはある問題を抱えていました。「なので、本の企画を通すにあたっては、誰でも良いわけではないんです。何かの専門家であったり、突出した個性をお持ちだったり、人間的な魅力だったり、著者として高い価値がある経営者の方としかお仕事ができない。そうした方と出会うのは、なかなか難しいですね」

そうした希少な人材と巡り合うためには、もっともっと多くの経営者と出会い、話す必要がある。そんなときに出会ったのがJシステムでした。

### 助成金なら、どんな業種の経営者にも訴求できる

これまでのコンサルティング活動の中で、助成金のニーズがあることは肌で感じていたそうです。杉浦さん自身、取引先から助成金の相談を受けて、社労士事務所を紹介することもありました。

「経営者であれば、助成金が欲しくないという方はまずいません。貰えそうな助成金が自動診断出来るJシステムは、お会いしてお話を伺うためのツールとしてかなり活用できると考えました。いわばドアノックというか、次のベストセラー作家の候補者リストづくりというか、そういう形で役立てていきます」

### 導入の決め手は、助成金診断をしながら顧客のニーズを探れること

決め手となったのは、診断しながらアンケートをとれる機能でした。助成金の診断の他に、オリジナルの質問を設定できるこの機能を活用すれば、多くの利用者の中から潜在的なニーズをくみ取ったり、著者としての魅力を測ったりといった絞り込みをすることができます。また、多くの中小企業にコンサルティングの実績がある株式会社ライトアップと提携ができることも、お客様の利益にコミットする上でプラスになると判断しました。

「いざ出版契約、コンサルティング契約となれば、その助成金を原資として活用してもらえればと思います。せっかくベストセラーを出せるポテンシャルがある経営者なのに、コスト面で折り合いがつかない時ほど落胆することはありませんので」

### 自社もクライアントも、大きく変われるような出会いに

「従来のヒアリングや取材では把握しきれなかったような、時間をかけないと知ることのできないタイプの魅力を持った経営者にも出会いたいと考えています。世の中には、素晴らしい経営者や個性的なビジネスがまだまだ沢山あるはずなんです」

助成金の申請は、年単位で動くプロジェクトでもあります。そうした長い期間にわたって経営者や会社とお付き合いすることで、今までは見えにくかった価値や魅力に気づけるのではないかと、という期待もあるそうです。著者としての魅力は、必ずしも華々しく人の目に触れるものばかりではありません。小さなこだわりだったり、内に秘めた夢や哲学だったり、そうした誰も気づかない魅力を発見し、世に伝えることで、新たなベストセラーが生まれ、みんなを幸せにするビジネスが大きく飛躍したりもします。

杉浦さんご自身も、最初に著書を出版してから一気に世界が変わったそうです。その体験をもっと多くの経営者にも感じて欲しい。そして、日本中の読者にその会社の魅力を伝えたいという強い思いがあります。信長出版とJシステムの出会いによって、未来のベストセラー作家候補の質も量も大きく変化します。これからの日本に、もっともっとワクワクする出会いと変化が生まれそうです。

#### 【株式会社信長出版 会社概要】

資本金：300万円

代表者：代表取締役 杉浦秀光

所在地：〒160-0023 東京都新宿区西新宿7-2-5 TH西新宿ビル6階

URL：<https://nobunagasyuppan.com>



# 合同会社東京訪問ケアサービス様

(WEB制作/東京都)

## かつての自分たちのように、困っている人を助けたい

### —— 合同会社東京訪問ケアサービスがJシステム導入を決めた理由とは

合同会社東京訪問ケアサービスは、介護のみならず理美容や送迎なども請け負う、高齢者向け総合訪問サービスを提供する会社です。その合同会社東京訪問ケアサービスが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表の伊集院さんにお話を伺いました。

### —— 助成金に取り組むと、本業に支障が出るのが悩みだった

伊集院さんは8年前に創業。現在の高齢者向けサービスに至るまでに、時代に合わせて業種を変えてきました。その中で、補助金や助成金の申請をした経験もあるそうです。

「とにかく大変でした。書類の不備で差し戻されるのは何度もありましたし、そのたびに本業に支障が出ます。隙間時間に出来るような作業量ではない。我々のような小さい会社では、無理せずに申請を完遂するのは不可能だと思います」

その経験から、Jシステムを知った時には衝撃を受けたそうです。

「まず、助成金選びの部分が自動的に、しかも数分で出来ることに驚きました。自分たちでやろうとすると、情報収集だけで数日かかります。もらえそうな金額もJシステムならすぐに出ますが、自分たちでは試算してみようとも思いません」

さらに、実際の申請になれば経験豊富な株式会社ライトアップの担当者がサポートしてくれる。試行錯誤のストレスを考えたら、手数料を払ってもぜったいに得な仕組みだと判断し、導入を決めました。。

### —— 同じような悩みを抱えている企業を助けたい

「我々のように小規模で、人手が足りない企業は、資金繰りが苦しくても助成金を頼れないという現状があります。そうした同じ悩みを抱えている企業を助けられる事業に育てたいですね」

と語る伊集院さん。経営者のお悩みを解決する事業の一環として、Jシステムを広めていく予定だそうです。

「我々のように、ITに対するリテラシーが低い経営者にとっては、使える制度を使いやすくシステム化してくれることは大変助かります。ライトアップさんのこういう取り組みが他の分野でも広がれば、小さい会社も行政のサポートを受けながら利益を上げ、また地域に還元できるようになると思います」

高齢者の方の生活を助けているように、今度は困っている企業の経営も助けたい。伊集院さんの挑戦で、地域の企業も生活者もどんどん元気になれるそうです。

#### 【合同会社東京訪問ケアサービス会社概要】

代表者：代表 伊集院 知史

所在地：〒153-0063 東京都目黒区目黒2-5-8



# 合同会社相談プラザ様

(保険代理店/北海道)

## “節税”の次は“助成金”が保険営業のカギとなる！

### —— 合同会社相談プラザがJシステムで逆風に立ち向かう秘策とは

合同会社相談プラザは、2009年創業の総合保険代理店です。“世代を超えてお客様をお守りする”ことを目指して北海道中心に生保・損保の販売を行う他、塾の経営やホームページ作成などの事業も行っています。そんな合同会社相談プラザが今回、助成金の自動診断システムである“Jシステム”を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表社員の谷口秀治さんにお話を伺いました。

### —— 法人顧客開拓の次の一手に。どんな業種の社長さんにも必要とされる提案は武器になる

法人向けの保険営業は、2019年の税制改正で大きな打撃を受けました。払い戻し率の高い保険商品の保険料を損金として算入することが制限され、節税効果が大幅に下がってしまったのです。

「それでも、我々はお客様と従業員の方々のための備えを提供しなくてはなりません。とはいえ、保険の営業は“節税”のような分かりやすいメリットがないと、なかなか商談の席にもつけないのが現実です。節税効果に替わる手土産をご用意しないといけないと考えていました」

そんな時に出会ったのがJシステムでした。助成金の情報ならどんな業種の社長さんにも必要とされますし、キャッシュが受け取れるというのは節税以上に分かりやすいメリットです。助成金の診断をフックにすれば、法人向けの保険営業の強い武器になると考えました。

### —— 利便性とスピードで差別化が出来る

Jシステムなら、簡単な質問に答えるだけで自社がもらえそうな助成金の金額まで診断してもらえます。これが導入の決め手になりました。

「社労士さんや、他の保険代理店がやっているような助成金セミナーは、一般的な話しかしてくれません。興味を持って“相談してください”で終わってしまいます。Jシステムなら、“このくらいもらえます”“まずはこれからやりましょう”という所まで数分で辿りつく。利用者にとっては、モチベーションが全然ちがってきますよね。ここまでできるのは相当な強みになると思いました」

と語る谷口さん。同じように助成金をフックに営業活動をしようとしている競合がいても、利便性とスピードで差別化できるという判断です。実際に申請を行うとなれば、全国で申請サポートの実績がある株式会社ライトアップに一任できますので、申請のノウハウ面でも競合に差をつけることができます。

### —— 自社で扱っているサービスも相性がいい

今後は追加で設定できる独自質問を活用して、助成金の話からスムーズに自社商材の営業に繋げる方法を模索するそうです。

「自社で扱っている福利厚生の商品なんかを、この機能を活用して売っていきたいですね。働きやすい職場づくりが助成金申請の要件になっていることも多いですから、相性がいいと思います」

また、スマホ経由で見込み客を集められることにも期待しています。

「今はみんなスマホですから。スマホで助成金の情報を集めていた人が、Jシステムを通じて弊社の見込み顧客になってくれるような導線をつくりたいですね」と、多機能なJシステムの使い道に頭を巡らせる谷口さん。保険代理店としての事業を通じて、多くのお客様とその従業員を守り続けてきた合同会社相談プラザ。Jシステムとの出会いによって、より多くのお客様に安心を届けてくれそうです。

#### 【合同会社相談プラザ 会社概要】

資本金：1,000,000円

代表者：代表社員 谷口 秀治

所在地：〒060-0063 札幌市中央区南3条西12丁目325-22 北武ビル4階

連絡先：011-251-2824

社員数：21名

URL：<https://soudanplaza.com/>



# 株式会社アイズ様

(マーケティングコンサル/大阪府)

## 働く人が幸せを感じる会社づくりに貢献したい

### —— ライトアップの“全ての中小企業を黒字に”という社是に強く共感

株式会社アイズは、広告業界で長年活躍した石川靖之さんが設立した、マーケティングや広告プロモーション、コンサルティングを行う企業です。さまざまな経営課題をワンストップで解決する株式会社アイズが今回、助成金の自動診断システムである「Jシステム」を導入しました。そこにはどんな狙いがあったのか、代表取締役の石川さんにお話を伺いました。

元々、広告業界で様々なコンペに勝ち抜いてきた経験を持つ石川さん。2020年の新型コロナウイルス流行で、お客様から補助金申請の相談を受けた際に、企画屋魂に火が付いたそうです。

「お客様のやりたいことと、補助金の趣旨とを上手く擦り合わせて申請のお手伝いをしたところ、採択率が10%を切るものも採択することができました。お客様は喜んでくれるし、社会が必要としている事業づくりにお手伝いしたんだと思うと嬉しくて、気づけば補助金申請のプロのようになっていました」と話す石川さん。その流れで、助成金にも興味を持ったそうです。

「助成金の相談も来るようになりましたし、調べてみたら働きやすい会社をつくることで受給できる制度が多い。補助金申請以上に社会貢献できるのではないかと思いました」

そんな時に出会ったのがJシステムでした。株式会社ライトアップの“全ての中小企業を黒字に”という社是に強く共感したそうです。

「自分は幸せに仕事をしていますが、周囲を見渡すと幸せに働いている人はあまりいない印象があります。ライトアップさんと組めば、クライアント先で働く従業員の方々が、幸せに働けるお手伝いができるのではと考え、すぐに問い合わせをしました」

### —— 導入の決め手はスピード感。そしてライトアップの本気の姿勢

Jシステムは非常に簡単に受給可能な助成金の金額がでます。このスピード感は、お客様に“行動”してもらう上で決め手になると、思いました。また、詐欺まがいの助成金コンサルも多い中、必要な金額を明示し、就業規則など受給できるように整備しないといけないことをサポートしてくれる体制にも信頼感を覚えたそうです。

「ライトアップさんの、本気で中小企業を良くしようという姿勢がなければ導入していなかったと思います」

と語る石川さん。

「自分自身、独立前は働き方が合わずにうつ病になってしまった経験があります。幸せに働くためには、会社がきちんと働きやすい環境を整えることが不可欠ですが、残念ながらそういう余裕がない中小企業も多い。ですが、助成金とライトアップのサポートがあれば、小さな会社でもちゃんと体制を整えられる。そこまで考えている会社だと思ったので、一緒に“すべての中小企業を黒字に”という目標を追いかけようと思えました」

### 魅力的な中小企業を増やしたい。制度を上手に使えば小さな会社でも新しいことに取り組める

今後は、コロナ禍ではじめてリモートコンサルのひとつとして、助成金申請サポートを広めていく予定だそうです。

「この事業も補助金を原資に立ち上げたものです。行政の制度を上手く使えば、弊社のような小さな会社でも新しいことに取り組みます。クライアントにも同じように、どんどん挑戦いただき、社員が幸せに働ける良い会社になっていただきたいと思いますね」

Jシステムとの出会いによって、大学講師もされている石川さんには新しい目標も生まれました。それは、若者が知名度や安定性ではなく、積極的に“良い中小企業”を就職先として目指すような環境をつくること。

「私自身、大企業から中小企業、そして自身の会社を起業すると移ってきましたが、幸福度はそのたびに上がっていきました。私のように小さい会社の方が向いている若者も沢山いるはずなのですが、働く体制が整っていない中小企業が多い現状では、どうしても大企業を目指しますよね。若者にもっともっと広い視野で働き方を選んでもらえるように、日本中に魅力的な中小企業を増やすお手伝いをしていきたいと思っています」

ご自身が悩み、苦勞したがゆえに、未来の社会をより良くしたいと願う石川さん。Jシステムを通じたパートナーシップで、株式会社ライトアップと株式会社アイズは共にその目標を実現します。

#### 【株式会社アイズ 会社概要】

代表者：代表取締役 石川靖之 (YASUSHI ISHIKAWA)

所在地：〒581-0032 大阪府八尾市弓削町2-35-5

連絡先：080-6122-3381

URL：<https://pd-is.biz/> <https://www.3biki.com/>

発行元

株式会社ライトアップ Jシステム事務局  
東京都渋谷区渋谷2-15-1 渋谷クロスタワー32F

担当：白木・川上  
お問い合わせ：info@jmatch.jp