

「IT×人」で企業間取引をDX化 B2B 受発注プラットフォーム「アイミツ」

第4回日本サービス大賞 優秀賞 受賞

株式会社ユニラボ（東京都）

【概要】

- 「何かを発注したい企業」と「案件を受注したい企業」を効率的かつ適切につなぐ、B2Bの相見積りプラットフォーム
- 日本におけるほとんどの役務領域を包括する
- 発注者は無料で使用でき、目的に合う条件の企業の探索をコンシェルジュが支援する
- 「アイミツ」に加え、長期継続的に企業を支え続ける会員制のクラウドサービス「アイミツ CLOUD」も2021年度から新設・発展させている
- 企業間取引のDX化により、受発注業務を革新し、生産性向上に寄与

【特徴】

- これまで企業間取引の課題であった下記の3点を解消する革新性を有する
 - ①受注側の強み・弱み、実績、価格など、選定・発注時に必要となる情報の未整理性
 - ②多重下請け構造による価格体系の不透明さ
 - ③大手事業者以外の企業・サービス情報の埋没
- サービス内容・価格・実績・地域など、様々な比較軸で発注先候補を絞りこめるプラットフォームを提供
- 「コンシェルジュ」と呼ぶ担当者が仲介し、発注側と受注側をマッチングする。受発注内容の具体化・明確化を支援、主として発注先候補選定までを支援する
- 発注側が知見のない分野での手間も、コンシェルジュが仲介に入ることによって解消することが可能
- 企業側は、営業面での人的・資金的負担の軽減というメリットが得られる。従来ではリーチできなかった新規顧客の獲得や効率的な営業による販路拡大を期待できる
- 中小零細企業から上場大企業まで、商材を持ち寄ったビジネスマッチングや受発注をスマートに革新するプラットフォームを目指す

【サービスイノベーションの観点から】

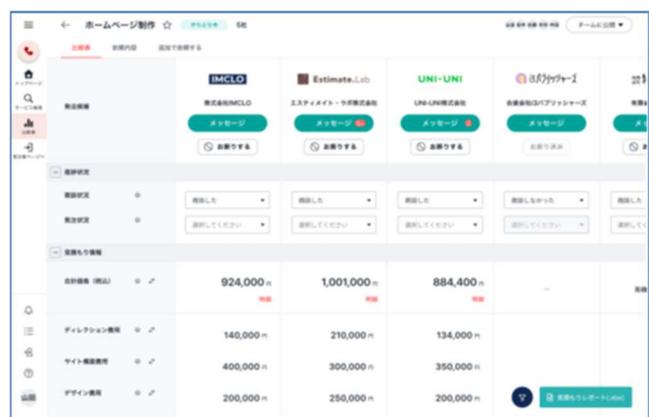
受発注プラットフォームという価値提案を、コンシェルジュサービスを組み合わせることで、発注者、受注者双方に受け入れられやすいように仕組みを創り込んでいる。革新的で優れた価値提案を顧客が受け入れやすいように、適切に価値共創の仕組みを創り込んでサービスイノベーションを実現している

【組織データ】

| | |
|-------|---------------------------|
| 所在地 | 東京都品川区 |
| 従業員数 | 187名 |
| 創立 | 2012年 |
| キーワード | 情報サービス、BtoB マッチング、コンシェルジュ |
| 売上規模 | 10～100億円 |



▲カテゴリーの掲載例(一部)。検索も容易な画面設計



▲見積先の一覧比較が可能な「アイミツ CLOUD」の画面例