

1人から始められるデジタルシフト

# DIGITAL SHIFT

M O N S T E R S



## 貴社のデジタル化 進んでいますか？

今、新型コロナウイルス感染症が世の中の活動に様々な影響を及ぼしています。企業活動にも大きな変化が求められ、生産性や売上を向上させるためのデジタル化は免れない状況にあります。貴社のデジタル化は進んでいますでしょうか？

### アフターコロナで求められるデジタルシフト事例

#### 売上拡大（営業組織のオンライン化）

##### 課題

- ・対面営業ができない
- ・営業チャンネルに限界がある
- ・テレセールス営業の生産性が向上しない

#### テレセールスを導入

対面営業がなくなり、Webを活用したテレセールスの営業手法に変更。いつでもこの地域にでも営業活動が可能。



#### 生産性向上（ツールを活用した生産改革）

##### 課題

- ・ノウハウが属人化している
- ・ペーパーレスが進まない
- ・営業データが蓄積できていない

#### デジタルツール・電子捺印・ 営業支援システムの導入

デジタルツール・電子捺印を導入することによりバックオフィスの効率化とペーパーレスを実現。  
営業支援システムを導入することにより情報や戦略・課題を可視化、生産性の向上を実現。



#### だけど



これらのデジタルシフトを進めるには  
ノウハウを持った人材が必要  
しかし社内にそんな人材はいない…

プロフェッショナル人材の  
DIGITAL SHIFT MONSTERs が  
貴社のデジタルシフトを推進します！

詳しくは裏面をご覧ください →

# デジタルを推進するプロ人材(例)

デジタルを活用した早期な収益貢献のキーになる、「売上拡大・生産性向上・デジタル活用」の3つの軸で支援します。

## 営業組織のオンライン化



### 山本 賢一

光通信(通信機器営業・事業企画)→ソフトバンクBB(ブロードバンド事業課長)→独立  
インターネット黎明期の光通信にてキャリア向けWeb携帯コンテンツ事業立ち上げでアライアンス開拓に従事し20名マネジメント。ソフトバンクではYahoo! BB事業立ち上げでKPI設定/アライアンス業務/販売スタッフ2000名の人材育成に従事し年間予算200億円規模の成長に貢献。

## WEBマーケティングの導入/強化



### 武田 大

AOKI→リクルートライフスタイル→マーケティング会社→MOLTS  
マザーズ上場のマーケティング会社では新規営業経験後マーケティング組織・インサイドセールス機能立ち上げを主導。web経由の案件獲得月次5件→500件、CPA5000円代をキープなど数字面でも貢献。MOLTSではweb広告によるリード獲得～既存顧客フォローまで一貫して対応可能な組織構築で貢献。

## EC立ち上げ/強化



### 新居 鉄兵

ハンコヤドットコム(マーケティング、経営企画、営業企画事業部長)→2社経営  
ハンコのECシェア50%超のハンコヤドットコムにて、業績低迷時には3カ年計画策定の上、自社サイトの運営体制を再構築、サイト数を3分の1に絞り込むなどの施策を実行し売上1.4倍、経常利益2倍に改善。同社の生き残り成長に大きく貢献。現在は全国の中小企業のEC立ち上げ～強化、webマーケティングを支援。

## ICTツールを活用した物流改革



### 川越 貴博

トヨタ自動車→Amazon Japan(FCマネジメント)→スタートアップ2社でCOO→独立  
トヨタで様々な「カイゼン」活動に従事。スタートアップ2社で企業経営～事業立ち上げの実務まで幅広く携わった後に独立。現在はITを使った業務改革のコンサルタントとしてホワイトカラーへのカイゼン活動導入や、ペーパーレス化推進・物流改革で年間数1000万円のコスト削減など多くの実績を残す。

## バックオフィスへのRPA導入



### 地村 未知弘

インフォマティクス→インテック→データミックス共同創業→独立  
IT大手のインテックにて大規模データを活用した事業開発、データ可視化パッケージの企画などデータビジネスに従事し2社の立ち上げに携わった後独立。現在はICT推進・業務改善コンサルタントとして業務フロー可視化～RPA導入を支援。東京と富山の2箇所を拠点に様々な業界/規模/職種への支援実績を持つ。

## BIツールの導入



### 井上 伸也

グーグル→起業→ランサーズ(経営企画部部長)→DMM.com(社長室)→独立  
ランサーズではIPOに向けた予算計画策定・取締役会運営事務局など経営陣の右腕として活躍。DMM.comでは仮想通貨事業の事業部長として事業戦略立案・メンバー育成に従事。業績指標管理(財務会計・管理会計)、事業KPIモニタリング、予実管理とその可視化のための各種オペレーション設計～運用まで支援可能。

— その他にも、通常の採用市場にはいない登録プロ人材15,000名から貴社に最適な提案をいたします —

## DIGITAL SHIFT MONSTERs 導入のメリット

### 導入コスト

初期費用¥0  
月額25万円～

頭金なしで、すぐにご利用  
いただくことが可能です

### 稼働頻度

1日2時間から  
週5日まで

必要な時に必要な分だけ活用  
無駄がありません

### 導入実績

約2,100社  
約6,300案件

大企業から中小企業まで、  
多くの企業様に導入の実績あり  
※すべてのプロセッシング案件の導入実績です



企業情報

株式会社サーキュレーション  
<https://circu.co.jp/>

設立 2014年1月6日  
本社所在地 東京都渋谷区神宮前3-21-5  
サーキュレーションビル ForPro  
代表 久保田雅俊  
資本金 1,200万円(2018年7月時点)  
従業員 191名(2020年6月時点)  
取引実績数 約2,100社(2020年6月時点)  
累計発注案件数 約6,300プロジェクト(2020年6月時点)

拠点 東京本社  
東北支社  
北信越支社  
東海支社  
関西支社  
中国支社  
九州支社

お問い合わせは各金融機関担当 / または [inquiry@circu.co.jp](mailto:inquiry@circu.co.jp) まで