

【企業数多/競合少】

【企業数少/競合多】

非DX企業

DX/データ活用企業

企業への入り込み方



第137回 かわさき起業家オーディション 「かわさき起業家賞」受賞

デジタル時代におけるDX部隊 (広告/マーケティング人材)の内製化



株式会社Tailor App

代表取締役
松村 夏海

当社は、ライブコマースのコンサルティングサービスを行う企業です。ライブコマースとは、SNSなどのライブ配信動画で商品を紹介し、オンラインで販売する手法のことです。広告を打つだけではなかなかモノが売れなくなっている現代だからこそ、詳細な情報や作り手の想いをきちんと伝えられるライブコマースに可能性を感じ、2020年に起業しました。

私は祖父が呉服屋、父親が船舶の会社を経営する起業家一家に育ちました。そして私自身も「いつかは自分の事業を起こしたい」という夢があり、大学在学中からPR会社で働き始め、その後、ライブコマース事業を行うWebシステム会社へ転職しました。そこでSNSマーケティングやライブ配信のノウハウを身に着けながら「ライブコマースはこれからの世の中に必要な事業になっていくだろう」と確信しました。日本にはまだ、ライブコマースをはじめとしたデジタルマーケティングで成功している企業はほとんどありません。またChatGPTやECを業務に活用できず、時代に合った事業戦略を描けていない企業もたくさんあります。今回の事業によってこうした企業のDX化を推進し、日本経済の未来を明るいものにしていきたいと考えています。

■受賞したビジネスに至った経緯

私の祖父は、静岡県の三ヶ日町というところで呉服の小売業を営んでいましたが、町の過疎化が進んだことで売上は減少。ECなどデジタルへの業態転換ができず、店を畳むことになりました。これをきっかけに、「DX化できずに取り残されている企業は世の中にたくさんあるはず」と考えるようになりました。気持ちの上では「DX化したい」「SNSマーケティングやライブコマースに挑戦してみたい」と思っていますが、従業員に知識やノウハウがなく、IT系人材の確保が難しいためチャレンジできないという企業は多いと思います。

当社はライブコマース事業によって、これまで国内のトップブランドや海外のクライアントと一緒に仕事をしてきたため、遅々としてDXが進まない日本の中小企業との圧倒的なITリテラシーの差を感じていました。そして「このままでは日本経済全体が弱まっていく」という危機感から、今回の「DX研修」事業を立ち上げるに至りました。私たちが持つノウハウをさまざまな企業に伝授していかなければいけない、という使命感に駆られた形です。

本来、こうした研修には高額なコストがかかりますが、eラーニングを活用して工数を削減し受講しやすい価格設定にしました。また、国の施策による人材開発支援助成金(リスキリング支援)も始まっていますので、こちらも利用しながら、さらに安価に利用していただけるような仕組みにしています。

■サービスの特徴

中小企業の従業員に向けたDX研修プログラムです。研修内容は、ChatGPTへの理解を深め、実業務で活かせる人材を創出する「ChatGPT研修」、SNSの知識と動画撮影や編集の技術、ライブコマースの考え方からやり方までを伝授する「SNS／ライブコマース／動画制作研修」、ECを含めたマーケティング知識やデジタルでの集客、EC業務の始め方や組織づくりが学べる「デジタル広告／EC研修」の3つです。1枠1時間(合計10時間)で受講期間は1か月になります。

大手医薬品会社などに向けたライブコマース活用の研修は以前から実施していました。その実績を活かしながら、今回の事業ではeラーニングの導入や助成金を活用できて受講しやすい価格設定にしています。そしてDX化を推し進めるため、ライブコマースだけでなく、幅広い分野を学べる内容にしました。社労士と連携し、助成金の申請までサポートできることも特徴です。研修を受けていただくことで、DXに踏み出せなかった企業へデジタルの基盤をつくり、SNSマーケティングやライブコマースによる発信、自社でのECサイト立ち上げなどを後押しします。

■現状の課題

今後の課題は、研修コンテンツの充実とプログラムの改善です。

今後はさまざまな企業と組んで、研修のラインナップを増やしていきたいと考えています。例えば、美容やエステに関するノウハウを持っている企業と協力し、オンライン接客や接客DXといった分野でのプログラムをつくることもできます。また、今回のオーディションで知り合った企業とタグを組み、営業DXの研修コンテンツを立ち上げようという企画も進んで

います。

組織としての課題は、内部体制の整備です。いわゆるスタートアップの「20人の壁」にしっかりとぶつかっています。設立以来、右肩上がりで業績を伸ばしてきた一方で、内部体制を整える間がなく、混沌としたまま成長してしまった部分があります。今は4期目に入り、管理部門の体制整備やKPIの設定などによりやう注力しはじめたところです。加えて、次のステップに進むためには優秀な人材の確保も欠かせないため、採用活動にも尽力していきます。

■今後の展開

短期での目標は、リアル店舗で販売ができるリテールと、コンテンツの融合をさらに進化させて拡大することです。リテールとコンテンツの連動により、クライアント企業の新たな可能性を広げていきます。例えば、インフルエンサーとのコラボで店頭からライブ配信を行ったり、単価が高くオンラインでの購入はためられるような商品を試してから買える場を設けたりします。

また、来店時に時限付きのクーポンを配って時間内に購入すれば安くなる仕組みや、欲しい人たちが集まって安く共同購入できる仕掛けなども企画中です。そして、これらのシステムをSaaS化してクライアントへ提供し、デジタルマーケティングから実店舗の販売までトータルに支援する「コマースのインフラ企業」になることを目指しています。

ゆくゆくは海外進出も視野に入れていきますので、7期目までに売上80億円とIPOを達成し、リテール展開と海外進出への足がかりとしていきます。

■エントリーを検討中の方へ一言

受賞して最初に感じたことは、「自己肯定感を高められるチャレンジだった」ということでした。起業家は、前向きに見えてはいても、実は不安を抱えていたり、悩みを隠したりしているものだと思います。だからこそ、評価された体験は次に進む力になってくれます。かわさき起業家オーディションは、賞の数が多く、評価していただけるチャンスが多いことが魅力です。特にまだ法人化していない段階の方であれば、「受賞して自信をつける」ことを目標に、このオーディションに挑んでみるのもありなのではないでしょうか。

また当社のDX研修の事業は、特に地方の中小企業にニーズがあると考えていますが、今回オーディションへの参加をきっかけに、地方の企業の方々と直接話をする機会をいただくことができました。このようなチャンスを得られる機会はなかなかありませんので、ぜひチャレンジしてほしいと思います。

会社名：株式会社Tailor App

住所：〒151-0051

東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5

リンクスクエア新宿16F

電話番号：☎03-6821-1310

ホームページ：https://www.tailorapp.jp/