

「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」

株式会社ユニラボ（東京都）



「何かを発注したい企業」と「案件を受注したい企業」をつなぐ、BtoBの受発注プラットフォーム。発注側での使用は無料。コンシェルジュが支援し、発注内容の詳細化や目的に合う企業の選定が行える。見積り後の受発注業務を一元管理するサービス（アイミツ CLOUD）も開始。企業間取引をDX化し、受発注業務の革新と生産性向上を推進している。

受賞ポイント

- ★ ①受注企業の強み・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、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、といった企業間取引の課題を解決する革新性。中小企業における本業ではない業務をDX化し、経営に集中できるようにするコンセプト。
- ★ 登録時に必ず電話で対応するコンシェルジュや情報基盤を作り込むエンジニアが、それぞれチーム内で学び成長し、「IT×人」のそれぞれが学習してサービスを進化させる文化と体制を整備。
- ★ 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。

事業者概要

「受発注を変革するインフラを創る」

2014年2月、企業間取引（BtoB）のサービス比較および受発注支援を行う BtoB プラットフォームサイト「アイミツ」の運営を開始。「受発注を変革するインフラを創る」というビジョンのもと、全ての企業の生産性向上への貢献を目指す。システム開発、SaaS、マーケティング、人事総務、土業など、多ジャンル・多業種に対応。掲載企業数は7万社以上。

サービス誕生の背景・経緯

BtoBの受発注のあり方そのものを変革

受発注領域において、発注・購買サイドには、企業リストの作成、問い合わせ、見積り取得、商談、稟議、納品検収、支払などのプロセスがある。一方の営業・受注サイドには、引き合い生成、アポイント、商談/交渉、契約、納品、カスタマーサクセスなどのプロセスがある。全てのプロセスにおいて改善の余地がある BtoB の受発注そのものを見直

し、変革していくインフラとなるサービスを目指す。

効率のよい発注、無駄のない受注を目指す

長期的・社会的に意義があることを追求した結果、中小企業のエンパワーメントに特化。効率のよい発注、無駄のない受注の実現を目指す。

サービスの概要と特徴

アイミツとアイミツ CLOUD で構成

「アイミツ」と「アイミツ CLOUD」の2つのサービスで構成される。「アイミツ」は、コンシェルジュが仲介役として関与し、受発注内容の具体化・明確化を支援し、主として発注先候補選定までを支援する。「アイミツ CLOUD」は、委託先比較、契約管理、進捗管理なども含め発注・購買側が一元管理できる。

コンシェルジュが支援

「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。コンシェルジュは、両者の間に存在する情報ギャップ（情報の非対称性）を解消する。また、知見のない分野での発注は、不慣れなため手間も時間も生じる。コンシェルジュはこの手間の解消も担う。また見積り後、発注しない企業に対しての断りの連絡はアイミツが代行するなど、多様な支援を提供。

様々な比較軸で発注先を絞りこめる

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。発注側の使用料は無料。膨大なデータをベースとして、企業を様々な角度からスコアリングし、目的に合う条件を備えた企業を発注側に紹介。

受注側でのメリットは、営業活動の効率化

受注側でのメリットは、営業面での人的・資金的負担の軽減である。受注側では、自社サービスの情報をアイミツのプラットフォームに掲載（有料）。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。コンシェルジュを介した発注側の情報も取得でき、顧客ニーズをより細かに把握でき、発注確度の高い見込み客の獲得が期待できる。

上場企業の約4割も利用

中小企業の受発注支援が90%を越え、100以上の事業カテゴリで1,000社以上の紹介可能企業を掲載。総利用件数は18万件を超え、1万ページ以上からなるサイトへと発展（2021年12月現在）。加えて、上場企業の約4割が何らかの形でこのプラットフォームを利用している。

サービスイノベーションとして優れている点

情報の非対称性を克服するスマート化

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、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など、BtoBが抱える情報の非対称性をスマート化により解消する。

「人×IT」のそれぞれが学習する文化と体制

案件が生じた場合、必ず電話で対応するコンシェルジュや、情報基盤を作り込むエンジニアが、それぞれチーム内で学び成長し、サービスを進化させる文化と体制を構築している。

社会の発展への寄与

見積り依頼や業者比較をDX化

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。見積り依頼と発注先候補の比較までをDX化し、コンシェルジュが支援してきたことを発注側が自分のできるプラットフォームへと成長させている。



カテゴリの掲載例（一部）。検索も容易な画面設計



見積り先の一覧比較が可能な「アイミツ CLOUD」の画面例

組織データ

組織名	株式会社ユニラボ
創立年	2012年
業種	インターネットサービス
本社所在地	東京都品川区
従業員数	187名