EC課題を"人的資本"で解決!全国のプロフェッショナルが集結する『AnyOne』サービス活用事例(3月5日公開)



アユース株式会社(東京都中央区、代表取締役 新垣 貴人)は、特に地方企業、中小零細企業のEC成長を阻む3つの課題を同時に解決するサービス「AnyOne」の活用事例を公開いたしました。

詳細はこちら: https://ayouth.co.jp/case/

■サービス提供の背景と目的

EC市場の拡大、それに伴う参入事業者の増加による企業間競争の激化によって、特にリソースが限られる地方企業、中小零細企業において、「リソース不足」「ノウハウ不足」「予算不足」の3つの課題がEC成長を阻んでいる大きな要因となっています。



リソース不足

採用環境が厳しく 人材が不足



ノウハウ不足

ノウハウ不足で 売り上げが伸びない



予算不足

外部コンサルは コストが高い 例えば、以下のようなお困りごとです。

- ・目の前の業務に追われ、分析や施策を実行する手が足りていない(リソース不足)
- ・更なる売上拡大のための知見やノウハウが足りていない(ノウハウ不足)
- ・外部に依頼をしたいが、十分な予算がない(予算不足)

リモートワークや「個」の活動が浸透し、企業としても昨今のジョブ型雇用や人的資本の考えが広がる中、従来の採用雇用という手段だけでは成長が難しい時代になっています。

そこで、弊社は国内初(2021年7月。当社調べ)、EC領域に特化した即戦力人材の力を借りられる課題解決型サービス『AnyOne』をリリース。「実務実行のマンパワー」「EC即戦力レベルの知見」「業界相場の1/2価格」の内容で、従来サービスには無い価値を提供しています。

■「AnyOne」の特徴

従来の支援体制

(制作会社/運営代行/コンサル)



- 雇用しているため、稼働プロジェクト量に関わらず 給与が発生し、サービスコストが増える
- 社会保険料やオフィス賃料など、間接/固定費がかかり、サービスコスト負担が増える
- 社員も新人~ベテランまで実力差があり、優秀な人 材が自社の担当になるか分からない

AnyOneの体制



- 必要な時にプロジェクト単位で人材が稼働するため、 余計な固定費(人件費)がかからない
- 雇用ではなく必要な時だけ業務委託で稼働するため、 間接/固定費がかからない
- 即戦力以上のEC専門集団の中で自社に最適な人材が 伴走するため、パフォーマンスが高い

[特徴1]:費用対効果の高い"プロ複業人材"が手を動かす実務まで実行

必要な時に初めて即戦力人材がプロジェクトに参画するため、会社組織として支援する従来手法に比べて余計な間接コストがなく、即効性の高いノウハウ・マンパワーの活用が可能

[特徴2]:共にPDCAを回すことでノウハウ/仕組みの"内製化"が可能

アドバイス中心のコンサルティングや単なる外注(運用代行)ではなく、クライアントと伴走する形でデータやノウハウ、仕組みなどを社内に蓄積する内製化をコンセプトに活動を実施

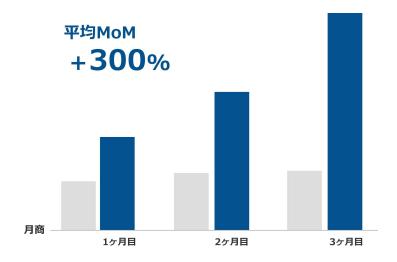
[特徴3]:EC領域特化のためサイト構築~運用/改善業務をワンストップで対応

単なるサイト上での自動マッチングや人材の紹介ではなく、適切な課題把握、人材選定を行い、プロジェクト開始後も進捗管理・定期フォローなどを行うことで、売上・利益に繋がる継続的な取り組みを実施

以下、弊社の実績を一部記載します。

■実績

[事例1]: 楽天市場・Amazon・Yahooショッピングの3大モールを展開する北海道の企業結果: 活動開始初月より前年月商の2倍以上、その後も前年比平均300%の月商を実現



[事例2]:インテリア全般の商品販売を取り扱う大阪府の企業

結果:前年対比で楽天は最大でアクセス数約2倍、転換率約2倍、単価約1.25倍、

Amazonは約6.7倍の成長を実現



[事例3]: 自社ECサイトを中心に運営する愛知県の企業

結果:活動開始2ヶ月よりCVRが2倍以上、その後も20以上のサイト内改善施策を実現



■会社概要

会社名:アユース株式会社

所在地:東京都中央区銀座1丁目12番4号 N&E BLD.6F

代表者:代表取締役 新垣 貴人

設立:2021年7月6日

URL: https://ayouth.co.jp/

事業内容: ECサイト構築(Shopify)、EC戦略設計及び改善支援(AnyOne)、MA・CRMツール提供、EC

専門メディア運営

■本リリースに関するお問い合わせ

会社名:アユース株式会社

担当者名:新垣 貴人

Email:info@ayouth.co.jp