

正しいデータをもとに世界の広告を最適化する。

集客プラットフォーム事業

Platform of Customer Attraction

超一流をめざす

あつまる

集客プラットフォーム事業

Platform of Customer Attraction

さようなら、あいまいな**集客**

「見込み客がいかに効率的に集まるか」は、すべての企業にとって永遠のテーマです。

「あつまる」の集客プラットフォーム事業は、
これまで人の感覚や勘に頼っていた、
あいまいな集客を集客プラットフォームを用いて、
アルゴリズムを自動分析し、成功確率の高い戦略を提案。

ツール作成、改善にいたる全てのプロセスに活かすことで、中期経営計画実現に貢献します。

ミッション

広告宣伝費・販売促進費の費用対効果の最大化

顧客

成長企業、成長を目指す企業

目的・意義

成長企業の経営計画実現を支援することにより、世界経済発展に貢献する。

価値の高いビッグデータと高度なアルゴリズムにより、 確実な集客戦略を提案し、顧客の利益を最大化します。

集客プラットフォーム

■ ビッグデータ

弊社過去実績データ

+

パブリックデータ

弊社が保有しているビッグデータには、これまで行ってきた施策の実績（Webサービスや広告の運用データ、アナログ広告への出稿状況、アンケート等のアナログ情報データ）から、決算データ・経営計画データ、広告宣伝費の費用対効果、さらには顧客のあらゆる業界の情報、マーケット情報までを蓄積しています。



■ アルゴリズム

(最先端且つ高度な分析)

弊社には、最先端且つ高度な分析をするデータアナリストやエンジニアが多数在籍し、独自開発の体制を構築しております。

・機械学習

・自然言語分類

・文書変換

・画像認識

・チャットボット



ALGORITHM (アルゴリズム)

STEP.01

現状分析×集客プラットフォーム

マーケティングレポート策定

(経営計画を実現する集客戦略)

Phase:1 現状分析



Phase:2 集客戦略提案

過去の経営・実績データ・ヒアリング等から自社の現状を正確に把握します。

決算データ・経営計画データ

集客関連データ

競合調査データ

幹部ヒアリング

顧客アンケートデータ

マーケット調査データ

現状分析をベースに、集客プラットフォームと掛け合わせ、中期経営計画実現に向けた具体的な集客戦略をご提案いたします。

※約200ページに及ぶレポート策定

中期経営計画策定サポート

KPI設定サポート

予算策定

顧客の明確化

真の競合の明確化

競争優位性(強み)の明確化

各施策・ツールの改善提案

STEP.02

集客戦略×クリエイティブ

戦略に基づいた
ITサービスの開発



STEP.03

現状分析×集客プラットフォーム

超あつまる会議
(定期ミーティング)

マーケティングレポートから導き出された経営計画実現の集客戦略のPDCAを回します。

集客プラットフォームのノウハウを元に、月次集客改善ミーティングを実施し、目標達成をサポートいたします。

集客戦略の効果測定・改善提案

月次集客分析レポート

集客プラットフォーム事業 成功事例

Platform of Customer Attraction Success Story

営業利益2年で2.5倍 1,800万円アップを達成！

株式会社住工房プラスアルファ様

「全体的に資料請求数、来場者数が減ってきている」このようなお悩みをお持ちだったため、まずは徹底的に調査を行ったところ、見込客がある特定の競合に流出していることが判明。

集客戦略の一環として再度ターゲティングを実施。さらに、競合を徹底的に分析し、勝つ戦略を明確化、改善を実施することにより、目標を達成することができました。

集客データ（2年間の成果）

営業利益	前々期比1,800万円増
来場数	前期比1.4倍（前期 194件⇒262件）
新規管理客数	前期比1.3倍（前期 172件⇒232件）
自社HPからの資料請求	前期比2.6倍（前期 30件⇒77件）
自社HPからの来場数	前期比2.5倍（前期 68件⇒172件）

※新規管理客数…問い合わせ、資料請求、来館予約の合計数



成約数前期比**1.3倍** 成約率**60%**を達成！

アルファクラブ武蔵野株式会社 ベルヴィ ザ・グラン様

徹底的なリサーチとヒアリング、
弊社の集客プラットフォームをもとに作成した
マーケティングレポート（レビュー）が成功のカギに。
VIの変更による、ターゲット顧客層の改善により、来館・成約数の
アップ。
客単価向上にもつながりました。

集客データ（1年間の成果）

営業利益	前期比4,112万円増
お問い合わせ件数	135%（前期1,212件⇒1,622件）
面談数	135%（前期556件⇒752件）



新卒採用の内定辞退率を1年で 100%から10分の1に削減！

株式会社浅野様

2018卒の新卒採用で6名に内定を出したものの、6名全員が内定辞退。2019卒新卒採用では、原因分析・採用ターゲット（ペルソナ）の明確化から、採用ツールの制作まで一貫して弊社がお手伝いさせていただき、内定辞退率10%に改善しました。

採用実績

	2018卒	2019卒
内定承諾人数	6名	11名
入社人数	0名	10名
内定辞退率	100%	10%

会社概要

業界	自動車メーカー
設立	1953年6月19日
創業	65年目
本社	群馬県伊勢崎市三和町2718-1
勤務地	群馬・京都・静岡に工場をもつ



内定辞退率日本一を反省して、「日本一の面接茶」
「内定旅行」「奨学金返済フォロー」をはじめます。



採用フローにおける課題と改善策



あつまるがご提案したこと

ステップ① エントリーを増やす方法

- ① リクナビ・マイナビのページをより魅力的なものにする（ライティング・写真撮影）

ステップ② エントリーから説明会予約を増やす方法（希望度を高める）

- ② リクルートサイト構築（ナビ媒体から流入させ、より魅力を伝える）
- ③ マンガ付き特設LPを構築（よりわかりやすく「伝わる」ページへ）

ステップ③ 説明会での対策

- ④ パンフレット制作（当事者向け・親御様向け）
- ⑤ 魅力のあるコンテンツづくり
- ⑥ 動画による視覚効果（第一インスピレーションとして興味をもっていただく）

ステップ④ 応募者数増・内定承諾率向上対策

- ⑦ 親御様用パンフレット
- ⑧ 採用コンサルティング

株式会社あつまる 会社概要

About Us

○ 会社概要

会社名	株式会社あつまる
設立年月	2013年7月
資本金	19,878,500円
社員数	102名
所在地	東京本社 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング21F 福岡本社 福岡県福岡市中央区大名2-4-22 新日本ビル4F
事業内容	集客プラットフォーム事業
代表者	代表取締役社長 石井 陽介

お知らせ

2020年3月9日（月）、東京本社は浜松町から原宿へ移転いたしました。

新住所 | 〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング21F

アクセス | 原宿駅7分、明治神宮前徒歩4分



○ 企業理念・フィロソフィ

ATSUMARU 企業理念

全従業員の物心両面の幸福を追求するとともに、
出逢った人たちに無限の可能性を伝え続ける集団である。

■ カンパニービジョン（会社が目指す将来像）

なぜか惹かれる、どこよりも頼りになる

日本一モテる100年企業を創る。

■ パーソナルビジョン（従業員が目指す将来像）

速く、しかも着実に

最短距離の成長を重ね、自らの志を見つける。

■ ミッション（顧客に対する任務）

誠実に、そして確実に

顧客満足向上のために、
自分自身とATSUMARUの全知全能を注ぐ。

■ バリュー（ATSUMARUの強み）

正しい考え方をもち、人格を高める

知識や経験のみならず、人間的成長を
追求することにより、顧客に最高の満足を提供することができる。

■ ATSUMARU 9ルール【行動規範9ヶ条】

— すばらしい人生を送るために —

1. 大きな志をもっているか？

志をもつことが心を高める最短距離成長である。

志を果たすことこそが、最高の幸福につながる。

2. 創造的想像ができていますか？

すべての結果は、想像の段階で決まっている。

3. 有言実行ができていますか？

365日寝ても覚めても四六時中強烈に
思い続けることにより、目標は実現する。

4. 誰にも負けない努力ができていますか？

仕事と遊びを二またにかけず、
仕事を最高に楽しめる魅力的な大人こそが、
人の心を惹きつける。

5. 堂々と生きているか？

自分の姿勢と提案に確信があれば、自然と胸を張れる。

6. 本音で話しているか？

嘘や言い逃れで、真の信頼を勝ち取った者はいない。

7. モテているか？

超えたいと思う人にこそ、求められる存在になる。
その姿勢が、人生を何倍も豊かにする。

8. 日本の心を忘れていないか？

謙虚に、しかし堂々と胸を張って、
礼儀を尽くしながら素直に学ぶ気持ちを貫き、
学びに感謝することで、自分自身の器が
自然と鍛えられる。

9. そこに愛はあるのか？

小善は大悪に似たり、大善は非情に似たり。
「愛」とは他人の喜びを自分の喜びとする心である。

○ 各種表彰・ランキング実績

経営実績

2020年度働きがいのある会社ランキング ベストカンパニーに2年連続ランクイン



Great Place to Work® は、世界約60カ国で従業員意識調査を行い、調査結果をもとに毎年「働きがいのある会社」ランキングを発表している機関です。

弊社は2019年・2020年版「日本における働きがいのある会社」ランキングにて、ベストカンパニー選出されました。

2020年版「働きがいのある会社」女性ランキングにもランクインいたしました。

また、2020年版「アジア地域における働きがいのある会社」ランキングにおきましても、ベストカンパニーに選出いただいております。

【経営計画=全従業員の夢の集合体】を実現するためのビジョンシート等、従業員の物心両面の幸福を追求することを目的に様々な制度を実施している点、及び積極的に女性活躍推進の取り組みを行ってきた点が、今回の調査でも評価されたものと考えております。

事業実績



運用者全員がGoogleの認定資格
(検索上級・ディスプレイ上級) を保有



2016年九州エリア運用型広告
新規セールス 部門2位



2018年代理店約400社中、上位44社が
選ばれるセールspartnerに認定



SHIROFUNЕ



国内導入NO1の自動入札システムと、
手動入札のハイブリッド型運用で
大量のキーワードの広告配信も毎日最適化可能

FacebookとInstagramの活用方法を熟知した
代理店としてFacebook Agency Directoryに 掲載

○ 各種表彰・ランキング実績

新卒採用

マイナビ2021人気企業ランキングランクイン



▶マイナビ2021 九州・沖縄エリア PVランキング 第1位

▶マイナビ2021 全国マスコミ PVランキング 第3位

中途採用

WantedlyのFeed急上昇ランキング1位・3位獲得



▶ランクインした記事はこちら

【株式会社あつまる】 ビジョンは女性取締役就任！からの『forbes JAPAN WOMAN AWARD』受賞！（植松 里菜）

【株式会社あつまる】 東大卒CFOの『管理部"経営者化"計画』（松井 一真）

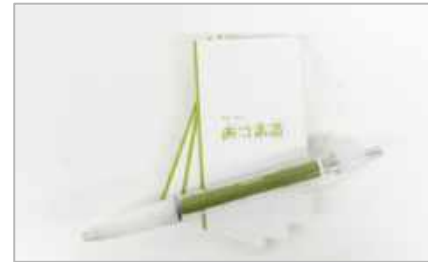
本資料は許可無く対外的に参照・配布しないようお願い申し上げます

100年企業に向かう風土づくり

フィロソフィ
胆識化への取り組み



フィロソフィBOOK36



フィロソフィカード・ボールペン



フィロソフィ唱和



ラインナップ



超個人面談



早朝コーチング



幹部メンバーコンバ



旧盛和塾



旧盛和塾機関誌マラソン



広報誌 (社内報)



ありがとうカード



本社間テレビ中継



グッド&ニュー



ラジオ体操・シナプソロジー



全社ミーティング



決起集会



全社懇親会



誕生日会



社内表彰制度



海外研修



非日常体験



野球部



顧客満足向上への
取り組み



集客プラットフォーム発表大会



新戦略発表大会



あつまるタイムス (社外報)



パートナー懇親会



atsu-maru.co.jp

株式会社あつまる

東京本社

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング21F
TEL. 03-3470-1413 FAX. 03-3470-1419

福岡本社

〒810-0041 福岡県福岡市中央区大名2-4-22 新日本ビル4F
TEL. 092-739-0067 FAX. 092-739-0068