



# ディスカバリーズ株式会社

## 会社概要

2022年01月版

# 会社概要 ディスカバリーズ株式会社

## 設立

2009年4月

## 資本金

3293万円

## オフィス

東京都港区北青山2-14-4 the ARGYLE aoyama 6F



## 代表者

代表取締役社長 島田 祐一郎

## 従業員数

45名

## 事業

- 法人向けクラウドサービスの開発/販売
- 組織と情報マネジメントのコンサルティングサービス

※2022年1月現在

## ミッション

働くすべての人たちがイノベーションをもたらす世界を。

## 受賞歴

マイクロソフト パートナー オブ ザ イヤー 2011

デジタルマーケティング コンピテンシー部門

Innovation Leaders Summit

TOP100 STARTUPS

ベストモチベーションアワード2019

リンク&モチベーション チームアワード



## セキュリティ

JIS Q 27001 : 2014 ( ISO / IEC 27001 : 2013年版 )



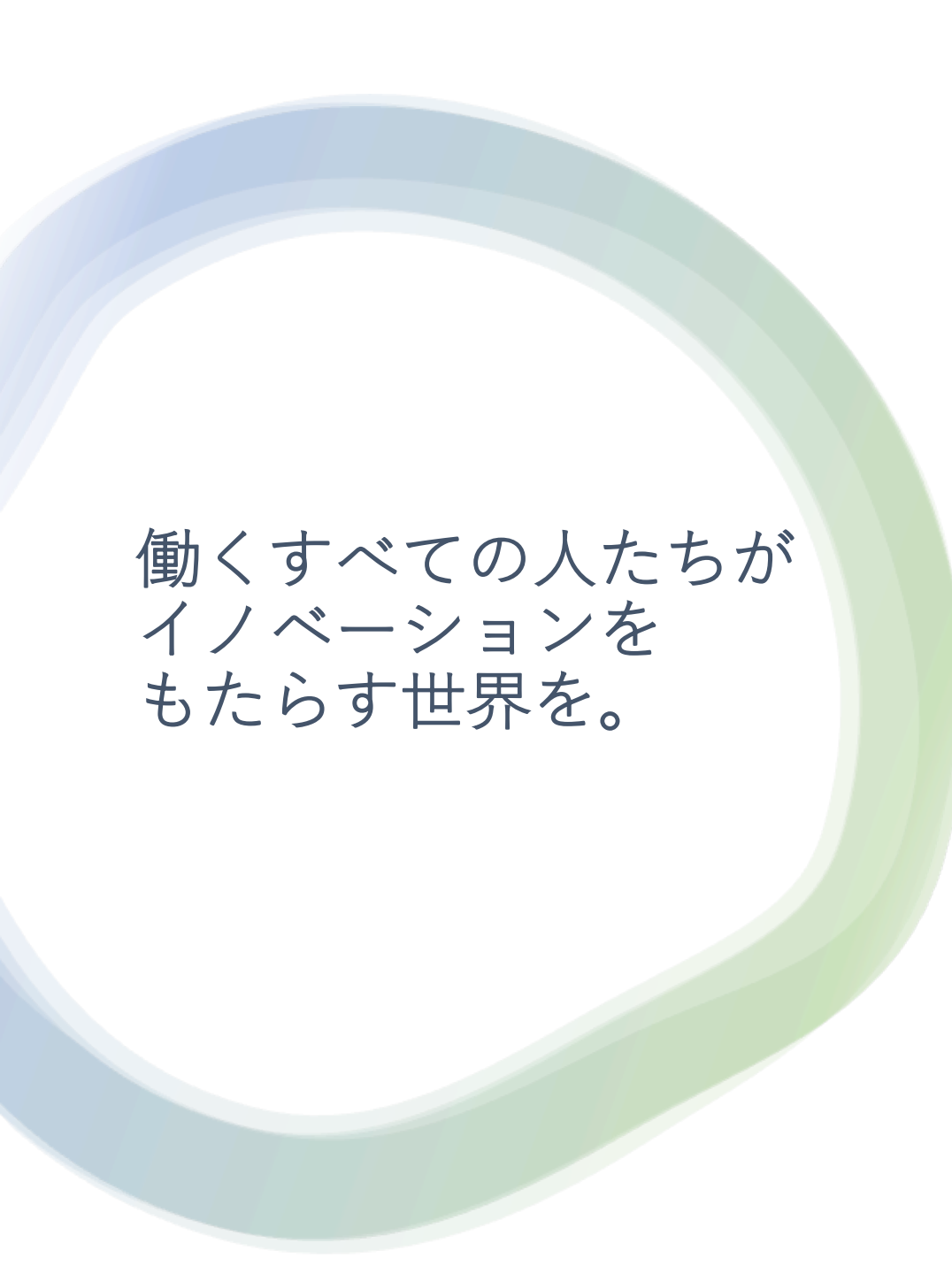
## パートナーシップ

マイクロソフト ゴールド パートナー

マイクロソフト チームズ パートナーアライアンス 2021

Gold  
Microsoft Partner  
Microsoft

Microsoft Teams  
Partner Alliance



働くすべての人たちが  
イノベーションを  
もたらす世界を。

異質なもの同士が組み合わさって生まれる **イノベーション (新しい価値)** は、多様性のあるコミュニケーションやコラボレーションから起こります

デジタルによる効率の良いコラボレーションはストレスを下げ、生産性を上げます。分業が進む組織内では、相互理解がスムーズなコミュニケーションに繋がり、エンゲージメントを高めます

DX で真に変革しなければいけないのは従業員の「意識」や「行動」です

デジタルを活用した **従業員体験 = エクスペリエンス** が、高い生産性によるビジネスのスピードと、世の中にない新しい価値を生みます。ワクワクしながら働く人を増やし、よりよい未来を創ることを、ディスカバリーズは目指します

# ディスカバリーズの考える DX への5つのステップ

ステップ	1. デジタル化 デジタルイゼーション	2. 効率化 プロダクティビティ	3. 共有化 コンテキスト	4. 熟成化 アイディエーション	5. 創造化 イノベーション
取り組みと要素	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ペーパーレス</li> <li>・クラウド</li> <li>・IoT</li> <li>・ビックデータ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コミュニケーション</li> <li>・オートメーション</li> <li>・プロセス</li> <li>・可視化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コラボレーション</li> <li>・意味付け</li> <li>・シェア</li> <li>・分析/洞察</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ソーシャル</li> <li>・賛同</li> <li>・貢献</li> <li>・人材分析</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・サービスデザイン</li> <li>・ソリューション</li> <li>・プロジェクト化</li> <li>・多角分析</li> </ul>
ソリューション領域	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コラボレーティブアプリ</li> <li>・ワークフロー</li> <li>・ビックデータ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・AI / アルゴリズム</li> <li>・RPA / マイニング</li> <li>・CRM / SFA / MA</li> <li>・BI / DWH</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内ポータル</li> <li>・ファイル共有</li> <li>・社内ブログ</li> <li>・デジタル社内報</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・社内SNS</li> <li>・360度評価</li> <li>・タレントマネジメント</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクト管理</li> <li>・成果物管理</li> <li>・市場モメンタム</li> </ul>
測定指標	GDP	生産性	エンゲージメント	アイデア	プロジェクト
ディスカバリーズの アプローチ	<p>業務をデジタル化する → データの蓄積 → 組織の生産性をあげる → データの活用 → ヒトと知識をつなぐ → ビジネスモデル創出 → 新しい価値を提供する</p>				

# あらゆるタッチポイントで従業員に優れたエクスペリエンスを提供・管理・最適化

従業員の属性データに加え行動データを収集し、従業員が必要としていること理解した上で、従業員体験を設計、一人ひとりとの関係を築くことのできるプラットフォーム





Discoveries  
**Cloud Service**



Discoveries  
**Consulting Service**

# ディスカバリーズの従業員体験プラットフォーム

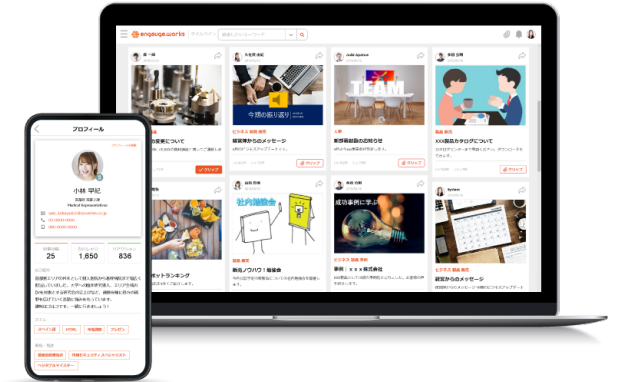
ストック情報が溜まる、探せる。  
驚くほど仕事が早く片付けられる  
クラウドサービス



ミドルマネジメントにチカラを。  
チームのパフォーマンスを最大化する  
クラウドサービス



「知らなかった」をなくす。  
ヒトと情報をマッチングする  
クラウドサービス



ストック情報が溜まる、探せる。  
驚くほど仕事が早く片付けられる  
クラウドサービス



1. 組織からの発信で情報の見える化が進みます
2. 行動を喚起して、その反応がわかります
3. 探す時間や管理のコストが下がります



ポータル フレームワーク



ランディングページ フレームワーク

## 01 誰でも成果を発信して組織のナレッジ資産にする

「効率よく必要な情報に辿り着くこと」「ナレッジをすばやく検索すること」は生産性向上に必要不可欠。全社ポータル、事業部ポータル、部門ポータルで情報共有を加速します。スマホ対応の社内ポータルを誰でも簡単に作成・運用できます

## 02 行動を喚起して 施策のPDCAをまわす

プロジェクトや部門横断チーム主体で情報発信。「応募する」「ビデオを見る」といったCTA(行動喚起)ボタン付きのページを作成し、アクセスレポートでクリックの傾向を把握しながら運用できます。

## 03 探しやすい 文書を管理する

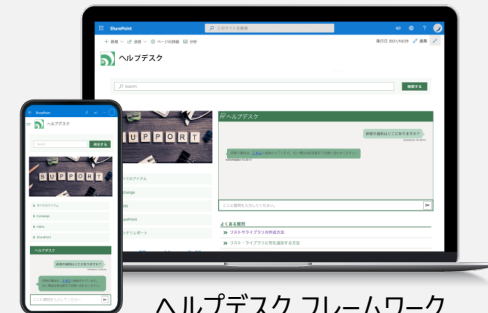
ペーパーレスにより電子化したファイルを探せなければ生産性は上がりません。階層やタグや管理・検索・共有できるように設計され、誰でも探せて業務効率を高めます

## 04 ボットがあなたに 代わって答えます

同じ質問を受け答えするのは時間のムダ。よくある質問をQ&A形式で保存しておく、あとはチャットボットが自動で回答してくれます



文書管理 フレームワーク



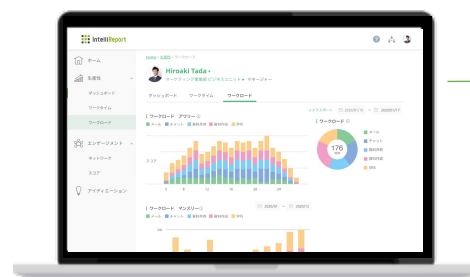
ヘルプデスク フレームワーク



## チームのパフォーマンスを上げる。 優れたミドルマネジメントのための クラウドサービス



1. 部下のパフォーマンスが上がります
2. 管理コストが下がります
3. マネジメントスキルが上がります



生産性レポート

## 02 チーム内の情報格差を分析する

情報を常に発信する「つながり」の多い人は、他部署とのコラボレーションのキーマンです。また、つながりの少ない人は情報格差を受けて、生産性やエンゲージメントが低くなる傾向があるので、早期に発見しましょう



チームの生産性レポート



マネージャー



チームリーダー



メンバー



メンバー

## 01 自分の業務スタイルを分析する

業務を改善するためには、何が問題かを把握する必要があります。集中して作業できているか、クリエイティブな時間がメールやチャットに邪魔されていないか、現状の知ることから始めます



ネットワークレポート

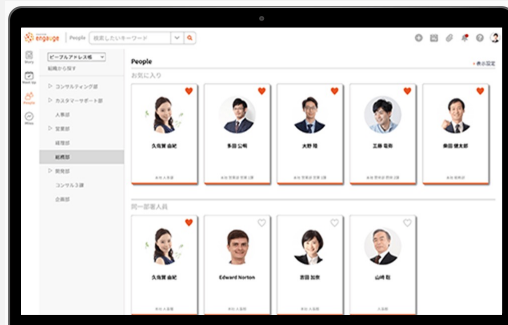
## 03 チーム内の仕事の偏りを分析する

つながりが多い人やできる人には仕事が集中したり、あるいは逆のパターンもありますが、テレワークでもオフィスワークでも業務量や時間の使い方を可視化することで業務バランスを健全化することができます

## 営業の「知らなかった」をなくす。 ヒトと情報をマッチングする クラウドサービス



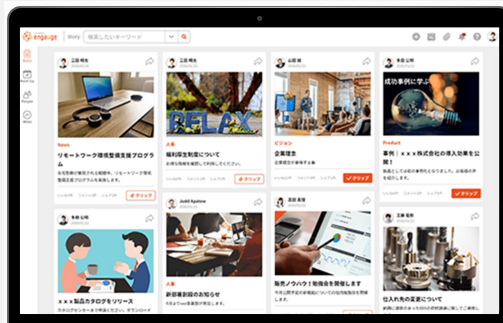
1. 一人ひとりにマッチしたストーリーを届けます
2. 役立つ情報を効率的にまとめて読み返せます
3. 伝わっているのか反応がわかります



People

### 01 スキルとプロフィールは 自分でアップデート

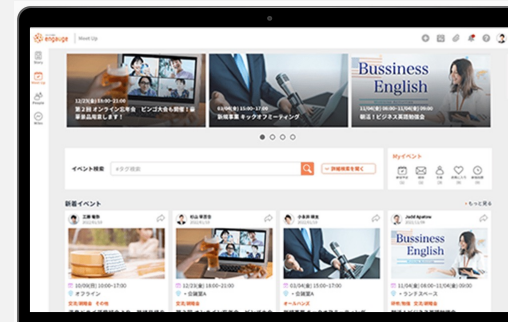
所属部署や役職だけでなく、得意な領域、スキルなどの属性情報を従業員自身が追加して公開できるので人財データとしてセルフアップデートされる他、属性情報で検索できるので、困った時にエキスパートを探したり、同じ興味や関心ある仲間を探すことができます



Story

### 02 言語化された経験に、アイデアを重ねる

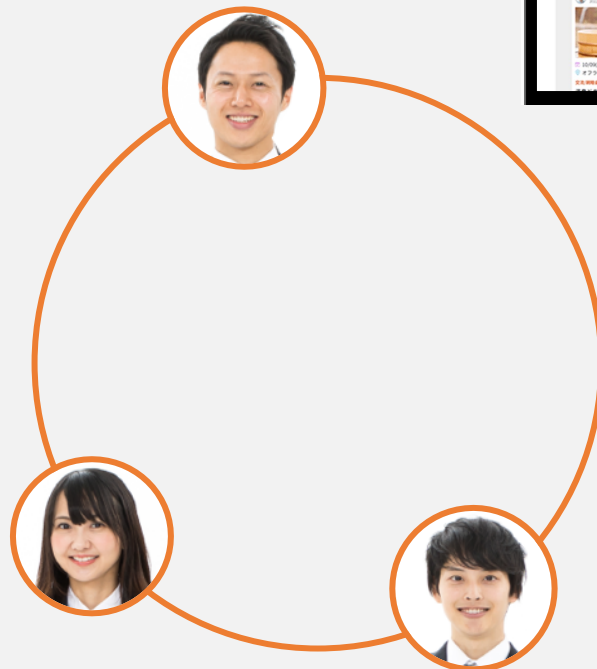
従業員の属性や行動に応じて条件を絞り、経験をストーリーにして社内に簡単に発信できるので、関係性の低い情報は届かず効率が上がります。またソーシャル機能により周囲からの評価を受けることができます。高いモチベーションになり、ナレッジが蓄積されます。



Meet Up

### 03 活発にイベントを開催、 会話や人脈が増える

誰もが簡単に社内イベントを企画して、集客、実施できるので、テレワークにより会議以外で話す機会が少なくなり希薄化した関係を、勉強会やカジュアルな会など、つながる機会を増やすことに役立ちます

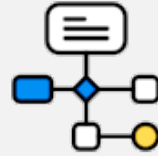


## ディスカバリーズのサービス・フレームワーク



### オンボーディング 支援

クラウドなどデジタルサービスを活用した業務が、定着するように、ワークショップやトレーニングを通して定着支援を行います。またオペレーションの自動化や効率化もコンサルタントが別途ご支援します



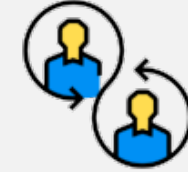
### カスタマー ジャーニー マップ作成

見込み顧客の「ペルソナ」を作成し、それぞれのタッチポイントにおける、行動や心理の変化をマップ化することで、必要となるマーケティング施策を洗い出します。



### コンテンツ & プロモーション企画

これまで提供しているコンテンツ確認したうえで、見込み顧客の共感を獲得していくためのコンテンツを、どのように提供していくべきかを企画します。



### コミュニケーション計画

いつ、どのタイミングでどのような施策を実施して見込み顧客とのコミュニケーションを構築するか。見込み顧客を効率的に有望見込み顧客へ育成する計画を立案します。



### KPI 策定支援

「何を効果指標にすれば良いのか?」「どの程度の数値を達成すべきなのか」を検討し、インテリレポートを活用して取得できる具体的な数値として目標設定します。



### カスタマーサクセス

デジタルを活用してゴールを目指すお客様を伴走して、一緒にサクセスを目指します。運営やテクニカルな課題をお客様と一緒に解決して成功へと導きます。

# HR DX支援サービス

従業員のスキルアップを支援する予習・演習・復習をオンラインでワンストップで管理。DX でオペレーションの効率とラーニングの効果をダブル最大化



## 02 アナウンスする

研修の案内を Meet Up に投稿。全社公開でも営業限定など対象を選択するだけで集客開始。詳細情報に研修ポイント、事前予習するコンテンツのリンクを設定。事前にテストを受けてもらうことも。

レポート

項目	研修者数	オンライン研修	オフライン研修	研修数	参加者	研修時間
全社	300	127	107	20	300	170
営業	3					

申し込み状況一覧

研修名	研修種別	研修形式	研修日時	研修参加者数	研修参加率
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%
英語研修	営業研修	オンライン	2020/12/17 18:00	10	100%

## 04 フォローアップする

出席・欠席はリアルタイムにレポートで確認でき、そのままCSVでエクスポートできるので、研修の分析や報告書を作成するのも役立ちます



## 01 施策/コンテンツの企画

施策の目的・目標を設定して、業務プロセスを定義します。エンゲージの Meet Up などデジタル・サービスによる実施方法や、従業員へのコミュニケーション・デザインを計画します



## 03 参加する

会議室や Teams、Zoom などオンラインでの開催にも対応。会議室とオンラインのハイブリッドでもOKなので、どこにいてもイベントに参加できます

## 05 自動的に次の研修を招待

特定の研修に参加した人に限定して新たな研修を案内する場合、もうリストを作成したり個別にメールすることはありません。Meet Up で特定のイベントに参加した履歴のある人に限定してイベントを集客できるので、優れた従業員ジャーニーを実現します



# マーケティング DX支援サービス

リード獲得を目的としたセミナーの集客からアンケート取得、事後フォローから案件化までワンストップで管理。DX でオペレーションの効率とマーケティングの効果をダブル最大化



## 01 プロセスを見直す

セミナー運営に関わるメンバーのコラボレーション方法や働き方から、転記や手入力の作業、コミュニケーション・ロス等のムダを見つけ、プロセスの改善を図ります。デジタルサービスでデータ連携して、人が介在するフローを徹底的に削減します

## 02 顧客情報は直接登録

集客サイトにコードを埋め込むだけで申し込んだ顧客情報は CRM に直接登録。名刺入力や、フォームから収集したデータの転機等の作業が発生しません

### アンケートのご協力をお願いします

回答いただいた方には限定で、本日セミナーの資料(ゼミナー版)をダウンロードいただけます



<http://discoveries.co.jp/events/seminar03/survey/>

- スマホの「Wi-Fi設定」がONになっている場合は、OFFしてください。ページが開きやすくなります。
- 「オンライン生中継」「個別相談」を希望される方へ営業担当からご連絡を差し上げますので、ご希望される方のみチェックをお願いします。

## 04 アンケートの自動化で参加者をフォロー

イベント終了時にQRコードでアンケートサイトに記入を促せば、データが自動的にCRMに登録されるので、フォローアップまでのリードタイムが劇的に削減され、労力もかかりません。ライブイベントでも、終了時にアンケートサイトを自動通知され労力がかかりません

## 03 フォローの自動化

イベントの申し込み後の通知や前日のリマインダー、事後に参加者向けに配布するダウンロード用のページや資料などのカスタマージャーニーを、MAツールで予め自動化の設定をしていくことで、担当者が行う作業がなくなります

## 05 社内の協力者を増やす

イベントの概要やKPIなどのパフォーマンス、利用した資料や当日の録画をエンゲージのStoryで共有。営業やマーケティング部門との連携が進み、効果的にリード発掘につながり、セミナーマーケティングの効果を最大化できます

# ディスカバリーズが提供する DX ソリューション



## マーケティングDX

イベントのオンライン化や顧客情報の入力自動化と営業フォローまでの時間削減による機会損失の防止



## セールスDX

顧客ポータルによる提案の自動化と営業リソースを使ったオンライン商談



## サポートDX

顧客向けも社内向けも質問を蓄積。QAをポットとサイトで公開して問い合わせを削減



## R&D DX

研究者と研究ナレッジの一元ポータル。相互検索でアイデアをつなげる



## プロジェクトDX

進め方や利用書式を雛形化して開始時に自動展開。事後はアーカイブ化してナレッジ検索



## オペレーションDX

新入社員のアカウント設定からオリエンテーションの自動化  
経費精算の脱レシート収集など



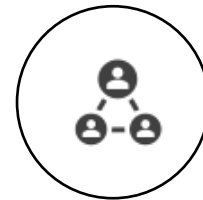
## プロキュアメントDX

申請から注文までの発注プロセスの自動化、請求・支払い管理までの効率化など



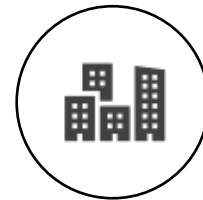
## リーガルDX

契約書類などの法務レビューや外部弁護士との連携など



## HR DX

リモートワーカーの評価や社員研修/採用のオンライン実施など



## マネジメントDX

MBOやビジョン浸透  
役員会や株主総会のデジタル開催など



# OMRON

## 組織と人の対話を、現場目線で最適化。 目標に挑むワクワク感を、全員で共有

オムロン株式会社では今、グローバルな情報連携を促進する“コミュニケーション&コラボレーションプロジェクト”を推進しています。特筆すべきは、グローバルでの“全体最適”のみならず、現場視点の“個別最適”までバランスよく考慮している点です。その好例が、日本国内の「営業本部」専用ポータルサイトです。“働くことの意義”を根本から見つめ直すことで営業本部 約1,000人が同じ目標意識を保ち、ストレスなく業務遂行できる情報環境が、完成しつつあります。

<https://discoveries.co.jp/case/omron/>



# LIXIL

Link to Good Living

## コンセプトに適した施策で 対象ユーザーの 93%が利用！

「今回、ディスカバリーズさんには、本当に柔軟に、当社の要望に応じてもらいました。SharePointの構築および改善作業も、すべて私たちの目の前で行ってもらいましたので、社内にもノウハウがたまっています。さらに、インテリレポートという「誰がSharePointにアクセスしたか」まで分かるログの取得・分析サービスでも、私たちが自由にログを取り出して活用できるように、サービスを切り分けて提供してくれています。構築から活用の促進、そして社内運用のナレッジ提供まで一貫してサポートしてくれることが、最大の魅力だと思います。」

<https://discoveries.co.jp/case/lixil/>



# 240社 延べ 270万人を超える企業の DX を支援

OMRON

LIXIL  
Link to Good Living

ITOCHU  
ITOCHU

東京工科大学  
Tokyo University of Technology

ACCORDIA  
GOLF

JA長野厚生連

ONWARD

FUJIMIGAOKA HIGH SCHOOL for GIRLS  
富士見丘中学高等学校

セブン銀行

pdc

JCS

toyoko-inn.com  
東横INN



MILBON

カスミ

Krispy Kreme  
DOUGHNUTS

YAMADA  
Consulting Group

Town Value-up Management  
東急建設株式会社

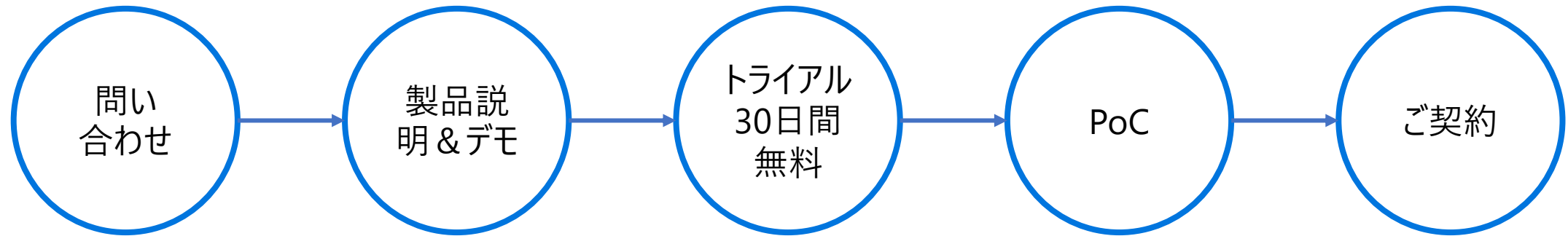
TMJ  
A Benesse Company

Broadmedia

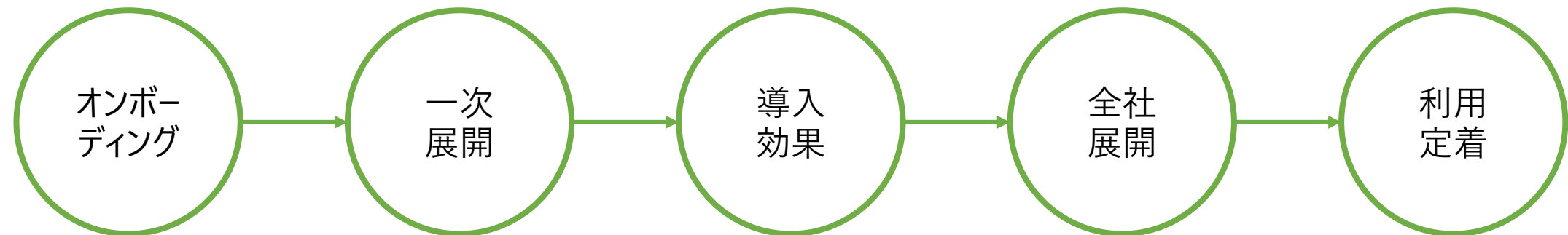
# お客様の成功が私たちの成功です

導入したサービスの活用により目的を達成できるように、カスタマーサクセスマネージャーと一緒に伴走します

## 導入までの流れ



## 導入後の流れ



## 問い合わせ

ご不明な点やご相談はお気軽にお問い合わせ下さい

ディスカバリーズ株式会社

TEL : 03-6876-5102 (平日9-18時)

Email : [contact@discoveries.co.jp](mailto:contact@discoveries.co.jp)

Web : <https://discoveries.co.jp>

*design for your innovation*



© Discoveries Inc. All rights reserved. Discoveries Inc. および、Discoveries InSte、IntelliReport、Discoveries engage は、ディスカバリーズ株式会社の商標です。その他、記載されている会社名および製品名は、各社の商標または商標登録です。この資料の内容は2022年1月現在のものです。内容については予告なく変更する場合があります。