

オンリーストーリーが提供する決裁者マッチングSaaS「チラCEO」 提供マッチング数3年間で約7倍増加の結果に ～継続的な機能アップデートやDX加速を受け事業拡大～

株式会社オンリーストーリー（代表取締役：平野哲也、本社：東京都渋谷区）が運営する決裁者マッチング支援SaaS「チラCEO(URL : <https://only-story.jp/chira-ceo/>)」は、2018年から2021年の3年間で会員に提供したマッチング数が約7倍に増加いたしました。



■決裁者マッチングSaaS「無料版：ONLY STORY」「有料版：チラCEO」について

オンリーストーリーはBtoBビジネスにおける、「決裁者までたどり着けない」という課題を解決し、決裁者アポイントの獲得支援を行う決裁者マッチングSaaS「無料版：ONLY STORY」「有料版：チラCEO」を運営しております。

累計12,300件以上の決裁者同士の商談を生み出し、ターゲットとなるアカウント(企業)のキーパーソンだけに絞ったマーケティング活動『KBM(Keyperson Based Marketing)モデル』を実現し、より効率的なマーケティング活動を支援しております。オンライン商談ツールを利用することで出会いから商談までをオンラインで完結することが可能です。「有料版：チラCEO」を利用する決裁者はユーザー同士の「メッセージ」、決裁者限定の「オンラインイベント」、課題を投稿する「掲示板」、弊社担当からの「直接紹介」の、4つのアプローチ手法で決裁者同士のアポイントを創出しております。無料会員は毎月200社程度増加しており、より多くのお客様にご利用いただけるサービスへと成長いたしました。

■「チラCEO」マッチング数の増加の背景

今回の「チラCEO」でのマッチング数増加の背景としては、3点考えられます。

決裁者同士のコミュニケーションを加速させる機能アップデート

2018年から2020年にかけて、従来のカスタマーサクセス担当による「直接紹介」に加えて、より多くの経営者との商談・相談機会を創出したいというユーザーの声を受けて、マッチングイベントやマッチングメッセージ機能を追加実装いたしました。これにより決裁者同士のコミュニケーションが増加し、あらゆる方法でマッチングが加速いたしました。

資金調達によるサービス開発の強化

オンリーストーリーとして初めての第三者割当増資での資金調達を実施し、サービス開発の強化と人材採用の強化、新規登録会員の獲得に向けた事業拡大を行いました。機能拡充と会員増加を経て、経営課題全般の解決につながるプラットフォームとして利用される場面も増えてまいりました。その後も2021年5月には約13億円の資金調達を実施し、さらなる事業拡大を進めています。

詳しくは以下のリリースをご参照ください。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000082.000015335.html>

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000119.000015335.html>

コロナ禍における経営課題の解決

新型コロナウイルス感染症拡大の影響でリモートワークの切替が促進されていき、オフラインの新規交流・提案機会が使いにくくなったことで、オンライン完結で決裁者との出会いを創出できる「チラCEO」のニーズが増加傾向をたどりました。

オンリーストーリーは今後も、BtoB企業間取引におけるキーパーソン同士の出会いのきっかけを提供し、M&Aや提携、採用などつながりを通じて、あらゆる経営課題の解決を支援するプラットフォームを目指して事業を展開してまいります。

■会社概要

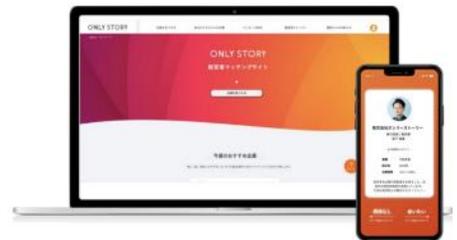
株式会社オンリーストーリー

「つながりを通して経営課題を解決する」

株式会社オンリーストーリーは、約5,000社が登録する審査制・決裁者マッチングプラットフォームを運営しています。利用者はいつでも・どこでもクラウド上にある決裁者プラットフォームにアクセスし、経営課題の解決に繋がるマッチングを創出することができます。

マーケティング活動におけるターゲティングを「会いたい企業(Account)」を超えた「会いたいキーパーソン・決裁者(Keyperson)」まで絞って接点を作ることで、より効率的なマーケティング活動を行うことができる『KBM(Keyperson Based Marketing)モデル』の開発と提供を進めています。

採用・組織・営業課題に幅広く知見と決裁権を持っている決裁者同士の効果的なマッチング機会を提供することでビジョン・目標の実現を阻む経営課題の解決に貢献し、「一人一人のオンリーストーリー(夢・理想)」を実現しやすい環境の創造を目指しています。



KBM = Key person Based Marketing



KBMで狙った会社の、狙ったキーパーソンまでひとつ飛び