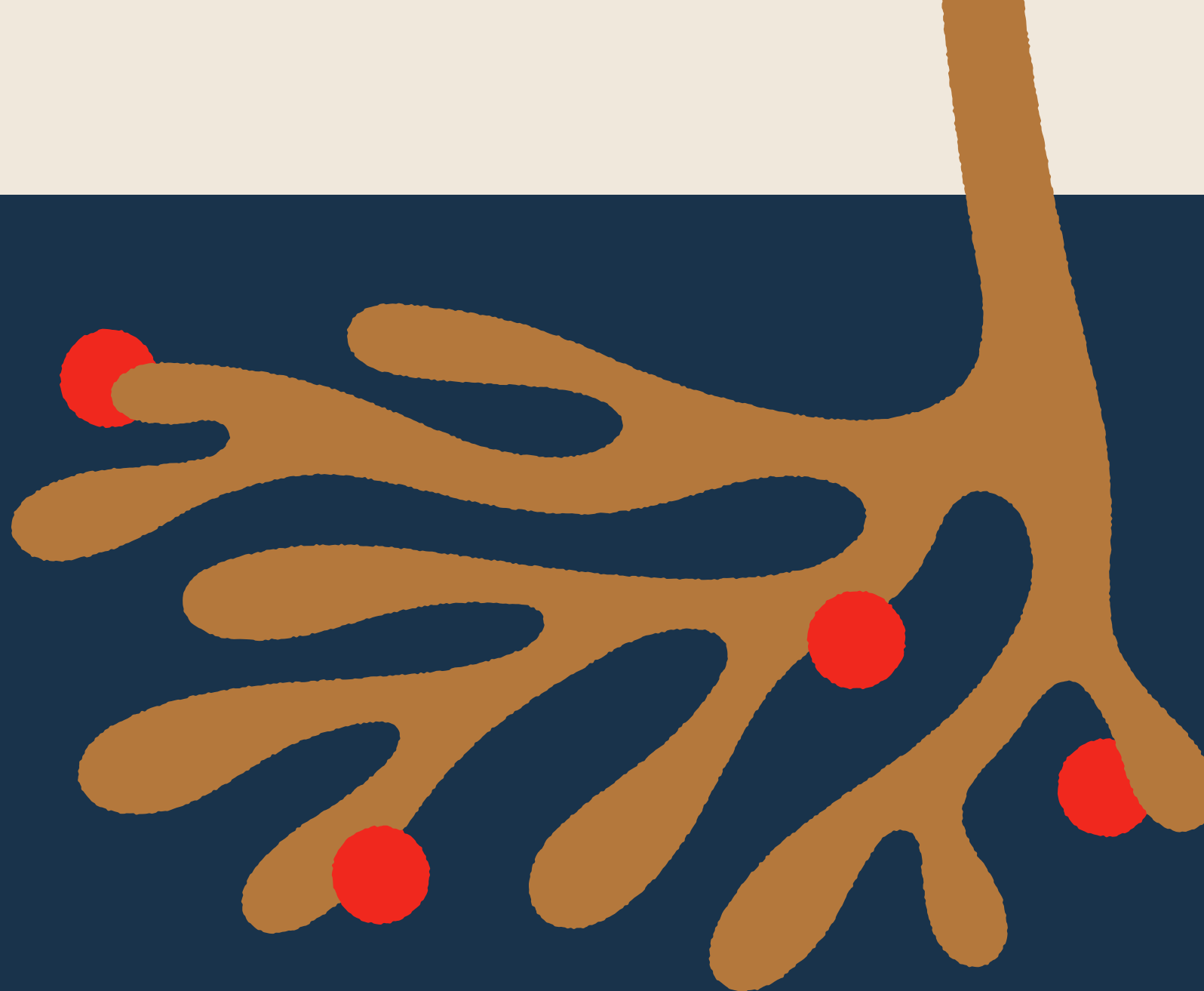


immue

会社紹介資料

株式会社イミュー

Ver.1.0 2022.10.21



地域に根を張り、日本を興す。

Contents

1 事業理念

創業への想い
私たちの約束
ビジョン・ミッション

2 事業内容

サービスコンセプト
柱となる事業
自社開発プロダクト
サービス運用例
地域ブランド発掘事業事例

3 組織方針

組織のあり方について
5つの行動指針

4 会社概要

制度・福利厚生
創業メンバー
会社概要
創業に至るまで

Business philosophy

1 事業理念

- 創業への想い
- 私たちの約束
- ビジョン・ミッション



| 創業への想い

地域に根を張り、 日本を興す。

日本が世界に誇れるものは何か。我々は文化と観光だと考えています。
世界的にも独自性の高い文化に育まれた特産物や特産品、四季の豊かな自然。
それらはどれも魅力的で、すでに世界中にファンを抱えています。
我々ができることは、その素晴らしい地域の価値を再発見・再構築し、
伝え方を整えていくことで、さらにファンや協力者の輪を広げることです。

日本各地の志高い方々とイミューが強力なチームワークを築き、
その土地にあった方法で価値と顧客を発見する過程は、喜びに溢れています。
我々の活動が、全国の地域課題の解決の一助になれば幸いです。

代表取締役 黒田 康平



Uncover immutable issue

uncover = 地域密着型で価値を発見し再定義する

immue = immutable 普遍的な × issue 事柄

変わりゆく時代の中でも

変わらぬ普遍的な価値や守りたい文化に

真っ直ぐに向き合うことを約束します



immue

日本各地の魅力を引き出し、 文化も経済も豊かな国に。

各地で脈々と継承されてきた魅力の種を世の中に向けて実らせる。

このムーブメントは地域ごとの希少性を確実に高めることができ、

地域を愛する人を増やし、直接的もしくは間接的に

関わる人の輪を広げ、地域経済に好循環を自ずと生み出します。

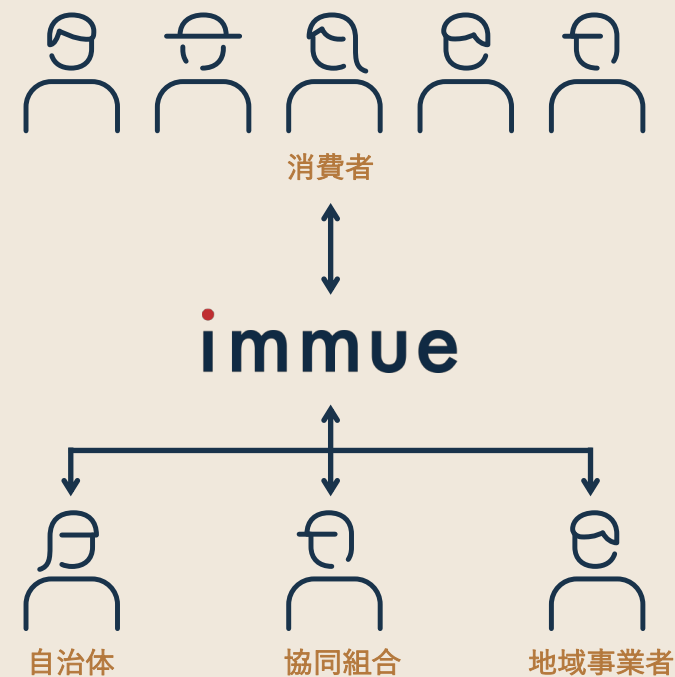
イミューの根を地域に深く張り巡らせ、魅力溢れる日本へ。

次世代へ安心して伝えていける地域づくりをお手伝いします。



地域の価値を再発見し、 世界中に届ける。

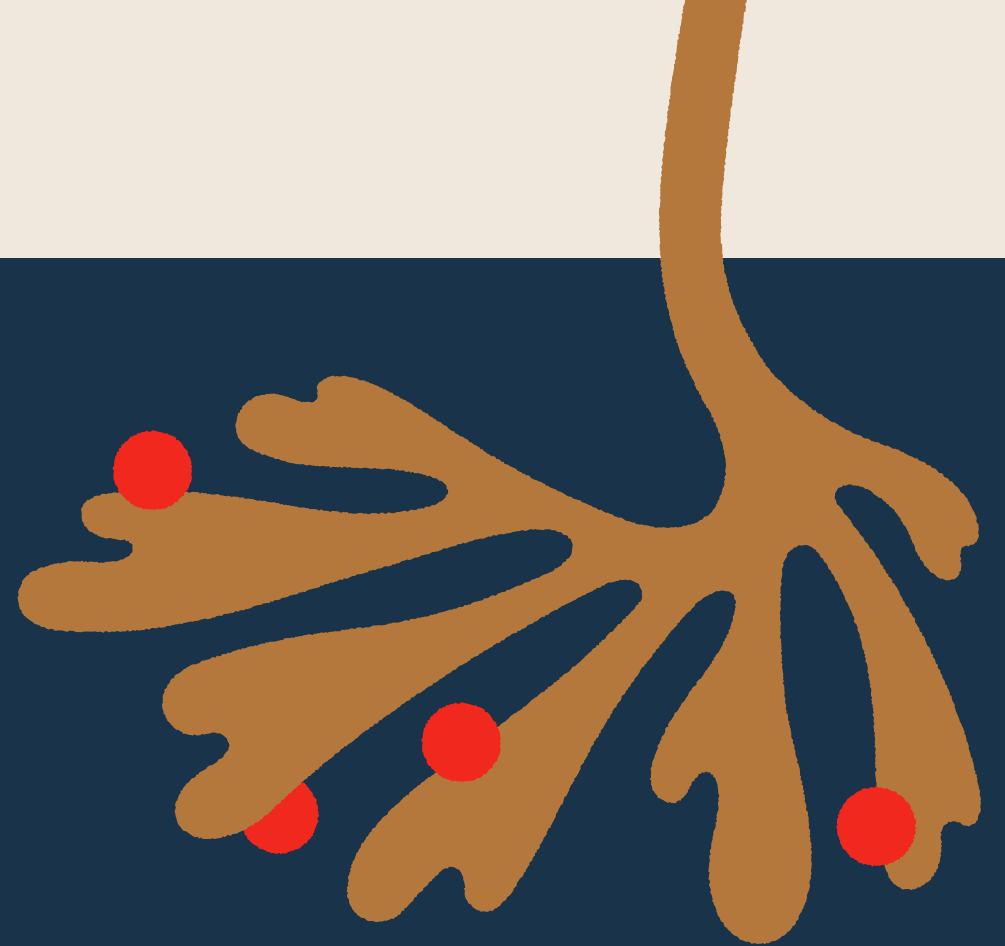
イミューは短期的・単独の利益を目的とした支援は行いません。
生涯パートナーとして地域資本を共に探し、発見し、育て、
商品やサービスといった地域ブランドの創造につなげます。
実り始めた価値を消費者に届けつつ、声を聞き改善していく。
その過程で、ファンや関係者の輪も着実に広がっていきます。



Business details

2 事業内容

- サービスコンセプト
- 柱となる事業
- 自社開発プロダクト
- サービス運用例
- 地域ブランド発掘事業事例



地域ブランドを創り育てる、 全方位の支援をご提供。

• 商品 / サービス

販売において最も重要なのが商品やサービスの本質的な力です。そこで我々はアナログとデジタルの双方向から潜在的な価値や顧客を発見し、市場のニーズに合った開発・施策をサポートします。

• コミュニケーション

デジタル分野を中心にディレクション・制作を行います。商品力の強化と併せてコミュニケーション設計を行うことにより、業務委託や短期的支援では成し得ない着実な顧客獲得・育成を可能にします。

• 業績管理

商品やサービス、コミュニケーションの強化施策に対して弊社独自システムや分析フォーマットを用い、その効果を適宜、可視化し改善。地域と二人三脚で、全方位からの業績の底上げを追求します。



地域一体型のサービス展開で、 業績の本質的な向上を実現。

パートナー事業（コンサルティング / アドバイザリー）

- 戦略 / 戦術の立案、実行、評価
- 実態調査（ニーズ / ターゲット調査、商品コンセプト / パフォーマンス調査）

WEB支援事業（業務委託）

- WEBページ制作、制作ディレクション
- WEB広告運用
- ふるさと納税ポータルサイト運営補佐
- モール運営支援（Amazon / 楽天）

地域ブランド発掘事業

- オリジナル産品開発
- イベント施策
- ブランドコラボ企画・運営
- CRMコミュニティ企画・運営

自社システム開発事業

- ふるさとリピートマップ（特許出願済）
- 各種運営サポートシステム

ご要望に応じて、一部の事業だけご支援することも可能です。お気軽にお問い合わせください。

| 自社開発プロダクト

継続寄附可視化システム 特許出願済 特願 2022-144015 ふるさとレポートマップ

寄附者を自治体のファンにするために、
分析・施策・結果を“見える化”する自社開発システム。
地域の関係人口創出には、寄付者の量とファン度を
可視化し、積極的にアクションを取ることが必要です。

3つを“見える化”

寄附実態 鉄板施策 施策効果



ふるさとリピートマップでできる3つの“見える化”

継続寄付につながっている？
どんな人をターゲットにすれば？
地域のファンはどれだけいる？

寄附実態

複数のポータルサイトにまたがる
寄附データを集約し、まとめて分析。
寄附年数の人数割合などを即時把握し
わかりやすくビジュアライズします。

そもそも、打つべき施策とは？
優先して改良すべきは何？
広告は出し続けるべき？

鉄板施策

寄附者の思考・行動データを解析し、
次取るべきアクションを示します。
“データはあるけど何をすれば？”など
頻発する切実な課題にお応えします。

返礼品は本当に魅力的？
改良施策、本当に効果はあった？
寄附人数が落ちてきたのはなぜ？

施策効果

施策実施後の寄附実態の変化も把握。
その効果を検証することができます。
変化し続ける市場ニーズを把握し、
速やかなレスポンスを可能にします。

ふるさと納税制度活用における 自治体様及び受託事業者様へのサービスご提供イメージ

| フェーズ1 新規受付 & 寄附額の最大化 | フェーズ2 リピート寄附者の拡大 | フェーズ3 関係人口の創出 |
|-------------------------------------|-----------------------------|--------------------|
| 寄附受付サイトの拡大 > 返礼品の企画・選定 > 新規寄附の最大化施策 | リピート寄附の獲得 ロイヤル寄附者の創出 | 更なる魅力の強化 発信力の強化 |
| パートナー事業 (コンサルティング/アドバイザー) | | |
| ・ 寄附者新規獲得の戦略と施策立案 | ・ ブランディング & CRMの戦略と施策立案 | |
| WEB支援事業 (業務委託) | | |
| ・ 施策実行 ・ 評価 ・ 広告運用 ・ WEB制作 / 運営補佐 | ・ 施策実行 ・ 評価 | |
| 地域ブランド発掘事業 | | |
| ・ オリジナル産品開発 ・ ブランドコラボ企画 / 運営 | ・ イベント施策 ・ CRMコミュニティ企画 / 運営 | |
| | 自社システム開発事業 | |
| | ・ ふるさとリピートマップの導入 | Coming Soon |

白糠産品開発プロジェクト第一弾 『白糠町産 秋鮭の新産品を考える』

寄附者と地域をつなぐ新たな試みとしてスタート。
白糠町様にて獲れる秋鮭の魅力向上を狙いプロジェクト化。
寄付者に直接参加していただくことでファン心も醸成します。

- ・ 家庭で焼くだけで簡単に本格的な味わいが楽しめる
4種の秋鮭セットにプロジェクト説明パンフレットを同封。
- ・ 記載のQRコードからプロジェクトへのメンバー登録を行い、
評価や感想を送ることで、地域と共に産品を育てていく
楽しみを味わっていただくことができます。

期間：2022年度下半期

場所：各ふるさと納税サイト、白糠町道の駅「恋問館」

あなたが決める、新しいしらぬかの味

白糠産品 開発プロジェクト

42° 57' 10" N, 144° 5' 11" E
Product Development Project

こちらの返礼品は、寄附者の皆様プロジェクトチームのメンバーとして
白糠の素材を活かしたオリジナル産品の開発に取り組む事ができる
ご自宅で楽しむ「食の参加型プロジェクト」です。

STEP 1 「開発プロジェクト」にエントリーする

まずは公式LINEを登録し、「白糠コミュニティ」に参加しましょう。LINEの友だち追加からID検索、またはQRコードをスキャンして登録下さい。LINE上で「開発プロジェクト」とご送信頂くことで、開発プロジェクトへのエントリーが完了します。

白糠町ふるさと納税 公式アカウント
白糠町プラチナデスク

LINE ID
@1111bhag

STEP 2 テスト産品を試食する

同梱されているテスト産品をご賞味ください。各テスト産品については裏面をご確認ください。

STEP 3 テスト産品を評価する

LINEにて評価をご記入ください。各参加者の評価を元に改良を加え、その開発結果をLINEでご報告させていただきます。

第一弾 2022年度下半期
白糠町産秋鮭の新産品を考える

今回の「テスト産品」

| | |
|--|---|
| 1 秋鮭 × 西京漬 | 2 秋鮭 × 酒粕漬 |
|  <p>料理人監修のもと、京都の料亭と同じ調理方法で採れたての秋鮭を贅沢に味わう産品を目指しました。</p> |  <p>白糠町の秋鮭と他地域のものを掛け合わせることで、新しい驚きを感じられる産品にたくわりました。</p> |
| 3 秋鮭 × 塩麹漬 | 4 秋鮭 × ちゃんちゃん風味増漬 |
|  <p>北海道の産品〇〇「塩麹」と組み合わせることで、新しい北海道の味覚を作ることに挑戦しました。</p> |  <p>北海道の郷土料理を白糠町なりのアレンジを加え、郷土料理の良さを再発見する産品を目指しました。</p> |

Organization policy

3 組織方針

- 組織のあり方について
- 5つの行動指針



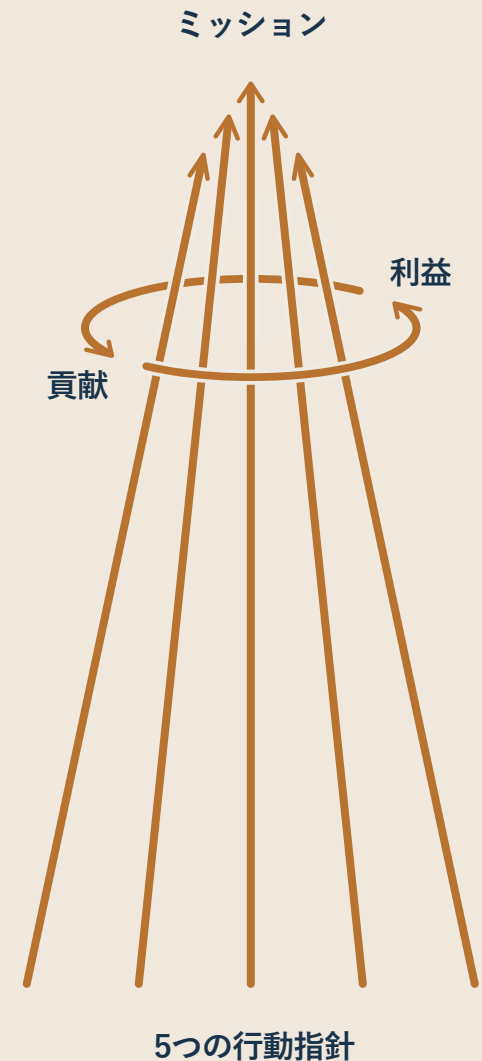
企業と地域の利益両立を目指す マーケティングカンパニーです。

我々は「地域に根を張り、日本を興す。」ために集い、
社会や関わる人に貢献しながら利益を生み出します。
関わる人の定義には、社内メンバーやクライアント、消費者も含まれます。

VUCAの時代において、必要とされるのは抽象的課題の解決力です。
イミューでは地域を巻き込み、関わる人全員が喜ぶ世界の実現に全力を注ぎます。
そのため、組織においても視野を広く保ち、視座を高め続けることを目的に、
貢献と利益という原則のもと、5つの行動指針を定めています。

貢献… 事業の定義は活動を通して誰かや社会を豊かにすることです。貢献は会社の根本となる考え方です。

利益… 再現性のある貢献を実現するために、イミューメンバーが心豊かに活動を行うための利益が必要です。

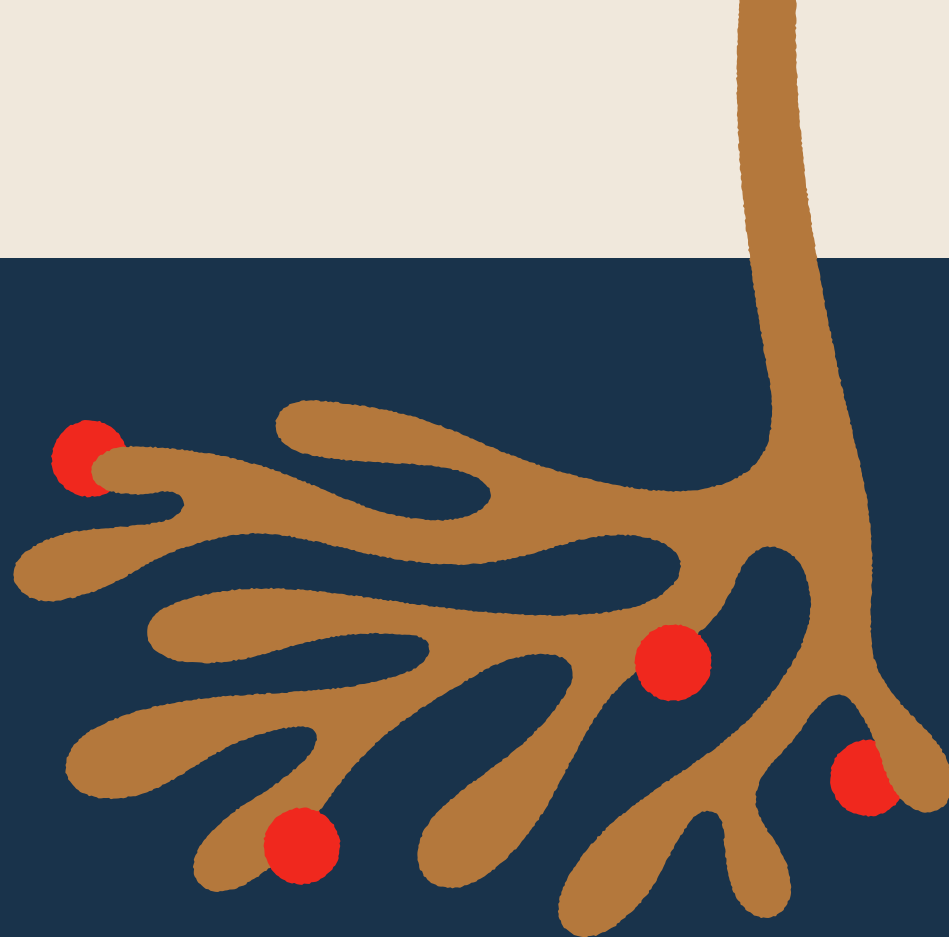


1. “私は”ではなく、“われわれは”で考え行動する
2. 短期的な考え方ではなく、長期的なそれを採用する
3. 顧客と自社、双方の売上と利益への美意識を持つ
4. 提供物に対する期待度を、相手と調整し必ず応える
5. immutable issueを学び、自分と周りの人を高める

Company overview

4 会社概要

- 制度・福利厚生
- 創業メンバー
- 会社概要
- 創業に至るまで



| 制度・福利厚生

就業時間 9:00 ~ 18:00

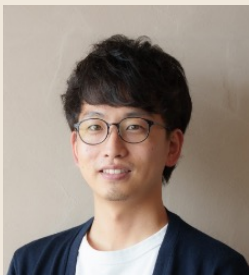
就業形態 フレックスタイム制、リモートワーク可能

有給制度 付与あり

そのほか、メンバー同士の相互理解やイミューの使命への共通認識のアップデートを目的に、以下を実施。

- **月末会** 月に1度。業務委託含め全員で食事会を開き、食への興味を養う。
- **1on1** 月に1度。社長との個別面談で、相互の意識をすり合わせる。
- **TGIF** 週に1度。社員のみ。一週間を振り返り、チームと自身を労う。
- **社員旅行** 年に1度。日本の各地の魅力を、いち旅行者として再認識する。

| 創業メンバー



代表取締役・CEO

黒田 康平

Kuroda Kouhei

略歴

- ・通信販売事業コンサルティング
- ・業務委託による事業経営（事業責任者）
- ・オンライン広告の管理/制作/進行
- ・BtoC向け市場調査・事業戦略立案
（市場規模調査/顧客調査/推奨度調査）

実績

- ・通信事業を3年で立ち上げ（年商0円→70億円規模へ成長）
- ・CRM（既存顧客最大化）領域で年商200億超顧客より受託
- ・通販事業にて年商1～200億円企業から複数受託
- ・事業戦略/PL分析を年商10～70億円企業から複数受託
- ・YouTube動画広告を単月3億円投下
- ・定期通販事業のオンラインセミナーに多数登壇



副社長・COO

田中 友康

Tanaka Tomoyasu

略歴

- ・総合商社に勤務。
貿易等基本業務に加え下記業務を経験。
海外：クロスボーダーM&A
米ベンチャー投資/新会社設立
国内：ベンチャー投資（IoT/DX領域）
M&A/IoT関連新規会社設立
- ・ビジネスモデル提案、アライアンスによる大規模戦略実現

実績

- ・国内大手インターネット企業との10億円規模の新会社設立
- ・ベンチャー企業投資（検討：300社超、実行：3社）
- ・アジア地域での金融会社設立
- ・国内M&A案件業務を複数進行

Kuroda Kouhei

| 会社概要

会社名 株式会社イミュー

代表取締役社長 黒田 康平

オフィス 150-0045 東京都渋谷区神泉町20-21 クロスシー渋谷神泉ビル6F

設立 2021年4月

組織 合計15名 役員2名、従業員（業務委託を含む）13名

事業内容 パートナー事業（コンサルティング/アドバイザー）、WEB支援事業（業務委託）、
地域ブランド発掘事業、自社システム開発事業

使命の発見とスキルの醸成を経て、創業。

2014年、渋谷道玄坂にて飲食店を開くべく同年代が集結。
黒田と田中はその一員として出会いました。

黒田・田中を含む仲間はその飲食店を皮切りに、メキシコや羽田空港に
飲食店を開いたり、日本酒を輸出したりなど様々な事業を展開。
そんな中で、日本の地方にはまだ知られていない特産物・特産品があること、
しかし、良さがうまく世の中に伝わっていないことに気づきました。
地域の魅力を輝かせるには販促の一部に携わるのではなく、
売るものの価値や顧客対象の分析などにまで入り込む
“深い関わり方”が必要だとも感じるようになりました。

課題意識に向き合うべく、黒田・田中は先述の事業から撤退。
異なる分野で経験を積み2021年4月に立ち上げたのが株式会社イミューです。
広くあまねくサービスを提供するのではなく、信じた価値に深く関わり
着実な事例を作っていくことが、日本の良い未来を創ると信じ、
“Uncover immutable issue” を実践していきます。

