

# Press Release

2015年7月30日  
ちきゅう株式会社

## マーケティングソフトウェアのちきゅう株式会社、 グローバル・ブレインおよびアーキタイプに対し約3500万円の第三者割当増資

マーケティングソフトウェア「ちきゅう」を提供するちきゅう株式会社（本社：東京都港区、代表取締役：浅井敏宏）は、グローバル・ブレイン株式会社が運営する投資事業有限責任組合およびアーキタイプ株式会社に対し、約3500万円の第三者割当増資を実施しました。

### 【増資の背景】

着実に有料ユーザーが増えてきており、ソフトウェア開発体制とマーケティングの強化を目的として、増資を行いました。

### 【提供するサービス「ちきゅう」について】

「ちきゅう」は顧客管理・商談管理・行動履歴管理・データ分析などの機能を搭載した、中小企業向けに特化したCRMです。従業員数30人以下の中小企業の場合、顧客との商談や行動履歴の情報をExcelに入力していることが多く、「顧客データや商談データの管理が煩雑」「集計が手間で現状把握しづらい」といった課題が存在しています。

「ちきゅう」は中小企業が導入しやすい、1ユーザーあたり月額500円という価格設定を敷いており、企業が「ちきゅう」を導入する事により「顧客情報の一元管理と共有」「営業の最新状況の把握」が可能になることで、顧客との良好な関係性を築きつつ売上の向上を見込むことが可能となります。「ちきゅう」の導入企業からは「ちきゅうを導入した事で、メンバー全員の数字に対する意識付けができて、連続で目標達成できています」といった声を頂いております。

### 【ちきゅうの特徴】

#### 1. シンプルで使い易いインターフェース

従業員数30人以下の企業にフォーカスして製品開発をしており、導入いただいているユーザー企業からも好評を得ています。既に導入済みの企業からは「必要最小限の機能による分かり易さ」「価格的な導入のし易さ」等を決め手に導入を決めていただいております。

#### 2. データベースのカスタマイズのし易さ

自社の業務に合わせたデータベースを素早く構築して頂くために、ドラッグ&ドロップで直感的にデータベースをカスタマイズしていく事ができます。自社の営業戦略に合わせて、柔軟に項目の追加などを行っていただく事ができます。

### 3. データ分析機能の使い易さ

「営業やマーケターにも直感的に操作できるデータ分析」を目指して、データ分析機能を開発しました。最終アウトプットとなるプレビュー画面を見ながら、現状把握の為のグラフ作成やレポート作成を実行できるようになっています。

#### <商談情報の入力画面>

商談情報の追加

戻る 保存

**基本情報**

商談名	WEBサイト構築の提案	商談状況	最終提案
会社	ちきゅう株式会社	確度	B
営業担当	浅井敏宏	ソース	展示会
商談の種類	新規	商談金額	2500000
		見込時期	2014/11/28

#### <現状把握ができるキャンバス機能の画面>



#### 【今後の予定】

今後は、メール斉配信・アクセス分析・スコアリング等のマーケティング機能を順次追加していくことで、営業成果・マーケティング成果につながるソフトウェアへと発展させていきます。

【ちきゅう株式会社について】

2014年1月に創業の、ソフトウェア開発会社。「ちいさな会社をつよくする」というビジョンを掲げて、約400万社あるといわれる30名以下の会社の競争力向上をお手伝いすべく、営業・マーケティング用ソフトウェアの開発を続けています。

【本件に関するお問い合わせ先】

ちきゅう株式会社 浅井

<http://www.chikyu.net>

東京都港区南青山 3-5-4-4F

TEL:03-3478-1555

email : [info@chikyu.net](mailto:info@chikyu.net)