

DIRECT MARKETING MIX

DmMiX

DmMiX

COMPANY

会社名：株式会社ダイレクトマーケティングミックス

代表者：代表執行役社長 CEO 植原 大祐

本社住所：大阪市北区梅田一丁目 12 番 17 号 梅田スクエアビル 12 階

設立：2007 年 4 月（グループ設立）

資本金：21 億 8,463 万円（2023 年 12 月 31 日現在）

事業内容：インサイドセールス事業、フィールドセールス事業、オンサイト事業

GROUP

株式会社カスタマーリレーションテレマーケティング

株式会社データリレーションマーケティング

株式会社マケレボ

株式会社スタッフファースト

株式会社ぐるリク

株式会社 medicli

株式会社アーキテクト

MESSAGE

自分を決して諦めない人が欲しい

これが私の人材に対する考え方です。現状に満足するのではなく、向上心や反骨心を糧とできる人こそ、大きな成長を得られると考えているからです。社会に出て働くにあたって大切なのは、本などで得る知識よりも経験です。知識を経験として活かしてこそ、その知識は初めて自分のものとなるからです。DmMiX グループは若いうちから仕事をどんどん任せます。つまり、自ら経験できる機会がたくさんある。仕事に対する先入観や予備知識は必要ありません。入社時から明確な夢や目標がなくても大丈夫です。まず仕事を、目の前の困難を経験してほしい。日々の積み重ねで得たことが、あなたの夢をつくっていくからです。



DIRECT
MARKETING
MIX

代表執行役社長 CEO

梶原 大祐

HISTORY

沿革

- 2007**
株式会社カスタマーリレーションテレマーケティング設立
- 2008**
株式会社データリレーションマーケティング設立
- 2010**
プライバシーマーク取得（第 20001443(01) 号）
- 2009**
株式会社マケレボ設立
- 2011**
フィールドセールス事業開始
- 2012**
株式会社 medicli 設立
- 2013**
オンサイト事業開始
- 2015**
スタッフファースト設立
- 2016**
大阪エヴェッサとオフィシャルパートナー契約を締結
- 2017**
大阪市女性活躍リーディングカンパニー認証取得
オリックス・バファローズとオフィシャルスポンサー契約を締結
東京営業所・松山営業所を開設
株式会社ダイレクトマーケティングミックス設立
他子会社のホールディングスになる
- 2018**
札幌営業所を開設
- 2019**
株式会社ぐるりク設立
- 2020**
オリックス・バファローズ宗選手・榊原選手と
オフィシャルスポンサー契約を締結
SDGs 事業認定取得
健康経営優良法人 2019（ホワイト 500）認定取得
第 4 回「大阪府健康づくりアワード」大阪府知事賞（最優秀賞）受賞
セレッソ大阪とオフィシャルパートナー契約を締結
「ホワイト企業認定」取得
株式会社ダイレクトマーケティングミックス東証一部上場
（東京以外の企業で初めての直接上場を果たす）
大阪府「男女いきいきプラス」認定取得
スポーツ庁が推進する「Sport in Life プロジェクト」に参画
- 2021**
SDGs 事業認定取得
- 2022**
過去最高の売上となる 347 億円を達成
- 2023**
株式会社アーキテクト 傘下に加わる



セカイ いま「社会」から 必要とされている事を

当社のノウハウをもって企業の収益向上に貢献し、世の中に求められることに敏感であり続けたいと考えています。私たちはこれからも、変わらないヒトの力を信じ、変わらないコミュニケーションの価値を信じます。そして、営業・マーケティングにおけるプロフェッショナル集団として“ヒトとヒトの直接対話”を通じ、顧客企業が提供する財・サービスの社会的効用の極大化を図り、顧客企業の「営業改革」にコミットしてまいります。

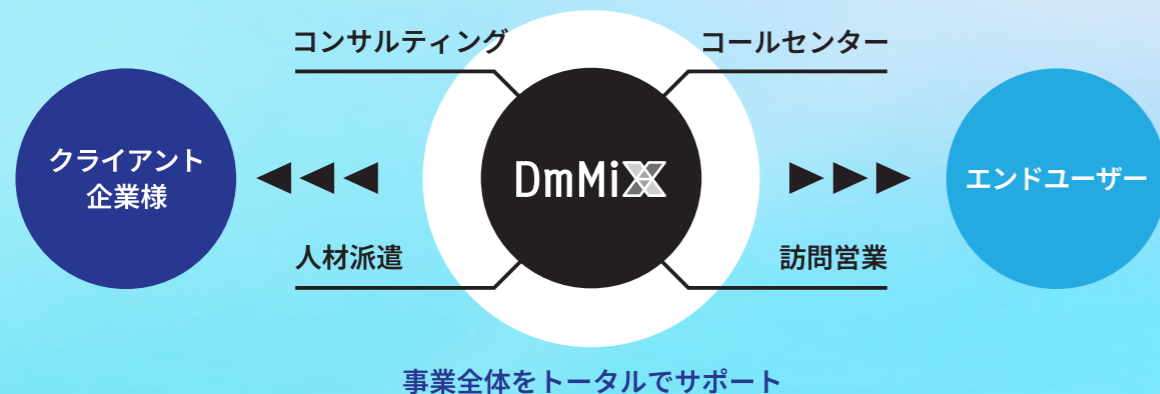
BUSINESS



BPO

営業・マーケティング戦略を トータルでサポート

BPOとは「ビジネス・プロセス・アウトソーシング」の頭文字をとった略語で、業務効率化やコスト削減を目的として、自社の業務を外部企業に委託する業務形態のことを言います。一般的な業務委託とは異なり、一部の業務だけではなく、企画、戦略立案からオペレーションまでの事業全体をトータルで委託することが特徴です。当社では、営業・マーケティング領域における業務全体をサポートすることで、クライアント企業の売り上げ拡大に貢献しています。



INSIDE SALES インサイドセールス事業

コールセンターを活用したセールスサポートを行います。こちらからお電話を発信する「アウトバウンドサービス」と、お電話を受ける「インバウンドサービス」を提供することで、クライアント企業の収益最大化を目指します。



FIELD SALES フィールドセールス事業

電話ではなく対面の訪問営業を活用したセールスサポートを行います。例えば、某キャッシュレス決済事業を展開するA社のサービスを全国に普及させるために、企業や店舗に訪問し、サービスのご提案・ご提供を行います。



STAFFING WORK オンサイト事業

仕事を探している求職者と人材を求める企業の間に入り、人材派遣や職業紹介を行います。その他にも、マーケティングやセールスのノウハウを活かし、クライアント企業に対して研修サポートや業務補助なども行います。

JOB INTRODUCTION



OUTBOUND

アウトバウンド業務

当社からお客様に対してお電話を発信する業務です。アンケート調査、キャンペーンの紹介、督促、商品やサービスのセールスなどを行います。



INBOUND

インバウンド業務

お客様からのお電話に対応する業務です。申し込みのお電話だけではなく、お客様の状況にあわせて、別の新商品の提案や定期購入へ繋がります。



STAFFING WORK

派遣業務

派遣スタッフとして働きたい人材と、企業をマッチングさせる業務です。派遣スタッフへの研修やアフターフォローも行います。



FIELD SALES

訪問業務

お客様先への訪問を行う業務です。事前にアポイントを取得し、商品のご説明やご案内など営業活動を行います。

入社～1年目

一般社員

営業の基礎について学ぶ
当社の事業全体を理解する



業務内容

営業の基礎を学ぶために、アウトバウンド・インバウンドなどお電話を使った業務を中心に営業活動を行います。

やりがい

主にセールスがメインの仕事内容となるため、直接お客様の声を聞き、対応していくことで、仕事の根幹となる「コミュニケーションスキル」の向上を目指します。また、電話というツールを使うからこそ、1日に接点をもつことのできるお客様の人数が多く、短期間でPDCAを回しながら営業経験を積むことが可能です。

1年～2年目

TR (トレーナー)

チームリーダーとして業務を推進
高い水準の営業力を身に着ける



業務内容

営業業務をはじめ、チームメンバーへの教育、フォローなど、5～20名規模のマネジメントを行います。

やりがい

一般社員とは異なり、自身で営業活動を行いながら部下の営業成績向上に向けてチームメンバーの教育や管理などのマネジメント業務も行うことで、チームとしての成果を最大化させることがミッションです。TRは最短半年(6ヶ月)で昇格することができるため、入社1年目からリーダーとして活躍できることが魅力の一つです。

2年目～

SV (スーパーバイザー)

責任者として管理業務を学ぶ
マーケティングの基礎を学ぶ



業務内容

30名規模のマネジメント業務をはじめ、クライアント企業に対し進捗の報告や資料作成などを行います。

やりがい

TRと比べ、チームの規模が大きくなります。TRやリーダーのマネジメント業務に加え、クライアント企業への進捗報告や資料作成など、マーケティング業務に携わることで、社内外の管理業務を担います。SVは最短1年で昇格した実績があり、入社2年目から管理職として活躍できることも魅力の一つです。

4年目～

MGR (マネージャー)

世間一般的には「課長」クラス
100名規模のチーム統括、コンサルタント



業務内容

50～100名規模のマネジメント業務をはじめ、クライアント企業へのコンサル提案や分析業務などを行います。

やりがい

主にSV等の管理職のメンバーをマネジメントします。進捗管理や予算管理も行うため、高度な知識・経験が必要です。また、クライアント企業へのコンサルティングや社内研修を担当するなど、業務領域は多岐にわたります。実力主義の環境である当社では、20～30代で部長クラスの業務を経験することが可能です。

5年目～

MD (マネージングディレクター)

世間一般的には「役員」クラス
会社組織を変革する最重要ポジション



業務内容

各マネージャーの業務を管理し、統括部長として予算管理や様々な部署を横断的にマネジメントを行います。

やりがい

既存のクライアント企業への対応をはじめ、未開拓の企業・業界に対して新規営業の提案を行い、売上向上を目指します。また、経営全般にも関わっていただくため、社員が働きやすい環境作りや制度等の発案も行います。最短6年、25歳でMDに昇格した実績があり、実力次第で誰もが役員へのキャリアを目指すことが可能です。

MEMBER



INSIDE SALES

入社：2024年4月
役職：一般社員

「年齢・性別に関わらず挑戦できる環境があったから」
キャリアステップが明確で年齢・性別に関係なく、結果を残せば評価される環境に魅力を感じました。若いうちから管理職を経験することができれば、その後のキャリアの視野や可能性が広がると思い、入社を決意しました。また、将来的には家庭を持つことも考えており、同時にバリバリと仕事を続けていたいという考えもありました。先輩社員と面談をした際に「どちらか諦めないで!」と言われたことが心に残り、入社を決意しました!

11:00 出社

出社後、1日のスケジュールを確認します。上長より伝達事項やチーム目標件数の共有を受け、チーム一丸となって活動をスタートしていきます。

12:00 業務開始

お電話での発信業務を行います。主に新たなサービスをお客様に購入・導入していただくためのアプローチを行います。※商材によってはサポート系の案内等も行います。

14:00 昼休憩

社員同士で食事に行き、後半戦に向けて英気を養います。

15:00 研修

全体 or 個別での研修を実施しスキルを磨きます。商材に関する研修をはじめ、セールス・プレゼンなど幅広いビジネススキルを身に着けます。

16:00 業務再開

時間指定のお客様への電話を行います。契約に至った際はとても「やりがい」につながります。

18:00 中礼

本日のチーム目標に対する進捗を確認し、ラストスパートでお客様へアプローチを行います。

20:00 退勤

個人目標の成果を振り返り、次回アクションプランを上長へ報告し、次の日の準備をして退勤します。

9:00 出社

日々、多くの情報が社内で開催されているため、まずはメールをチェックし、業務開始前に必要な資料の準備を行います。また、前日作成したロードマップを基に昨日の課題点と対策を確認します。

10:00 業務開始

1日の目標を上司や周りの責任者と共有します。また、チームメンバーの1日の目標を確認し、部下と目標数字のコミットを行います。

12:00 昼休憩

昼休憩は、上司・部下と食事に行ったり、コミュニケーションを取ることで仕事でも円滑に業務を行うことが出来ます。

13:00 業務再開

午前中の稼働を踏まえて良かった点・悪かった点の分析や改善方法の模索を行い、上司や周りの責任者と共有します。また、原因分析をしてチームメンバーの環境改善に努めます。

15:00 資料作成

クライアントとの打ち合わせのため、資料の作成を行います。主に現状の課題や改善策を提示できるよう作成します。

17:00 クライアントMTG

現場の課題感と今後の改善策を作成した資料を基に伝えます。新たに事業展開が出来そうな部分はクライアントにコンサルティングを行います。

18:00 退勤

1日の振り返りを行い、問題点・反省点をまとめ、上司やチームに共有します。翌日の稼働で改善できるよう、データを集計し分析、修正を行います。

SUPER VISOR

入社：2022年4月
役職：SV（スーパーバイザー）

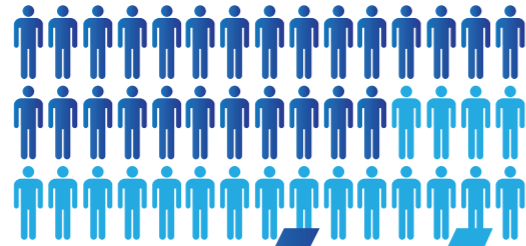
「将来のキャリアアップに繋がると思ったから」
入社を決めた理由として多くの顧客と直接コミュニケーションを取る事でコミュニケーション能力・問題解決力の向上に繋がりを将来においても強い武器になると考えました。さらには、実力次第で若くしてキャリアアップをすることも可能であり挑戦的な環境に身を置きたいと思ったからです。入社前から懇親会など同期や先輩社員の方々と交流する事で入社後の自分をイメージする事ができたため、入社を決断しました。



数字で見る DmMiX

30

平均年齢

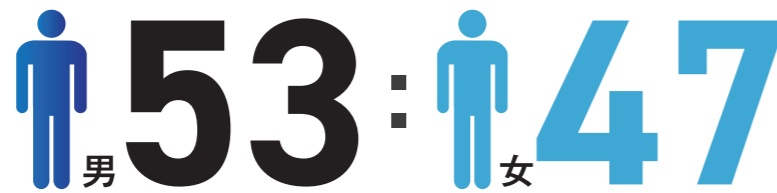


男女比率

男 **6** : 女 **4**

管理職の平均年齢 **31.3** 歳

中途・新卒比率(全社員)

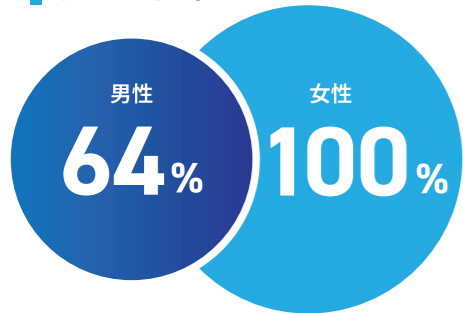


男 **53** : 女 **47**

育休・産休後の復職率

77 %

育休取得率

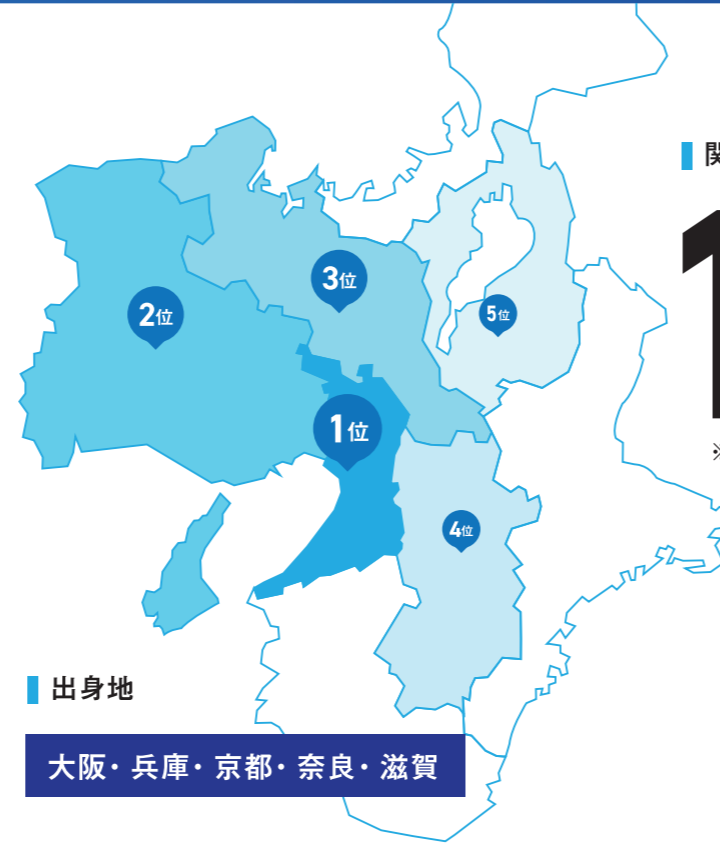


男性 **64** %

女性 **100** %

DmMiX の入社決め手

- 1位 社風・人柄
- 2位 成長できる環境・評価制度
- 3位 勤務地



出身地

大阪・兵庫・京都・奈良・滋賀

関西圏以外で入社した人数

130

人

※過去3年(2021年以降)

取引企業社数



300

社以上

女性管理職比率 **29.3** %

20代の歴代最高年収

15,000,000

円 / 年収

DmMiX の好きどころ

- 1位 役職や年齢に関係なく距離が近い
- 2位 スキルアップを実感できる
- 3位 社内外問わずいろいろな人と関われる

347

億

過去最高売上実績

CSR

認定一覧 ※過去に認定されたものも含む

イクメンプロジェクト

えるぼし認定

シングルファミリー応援認定事業主

ひめボス宣言事業所

愛媛県 SDGs 推進企業

女性活躍リーディングカンパニー

SDGs 目標 3.4.5.7.8.10.11.12.13.15.17

ESG 指数「FTSE Blossom Japan Index」構成銘柄に初選定

アジア地域における「働きがいのある会社」ベストカンパニーに選出

「働きがいのある会社」若手ランキング第2位

「働きがいのある会社」女性ランキング第2位

大阪府「男女いきいきプラス」の認定

「ホワイト企業認定」にてプラチナ認定を取得

「PRIDE 指標 2019」にて Bronze 認定を取得

3年連続スポーツエールカンパニーに認定

CSR 活動

オリックスバファローズ

セレッソ大阪

大阪エヴェッサ

レオフィシャルパートナー締結