



集客・DX・新事業による 圧倒的な競争優位性の確立

営業戦略会議部門
Sales Strategy Meeting



INDEX

- 01 3つのコア目標
- 02 現在の取り組み
- 03 ネクストアクション
- 04 プロジェクト推進体制と役割
- 05 取り組みの成果と実績
- 06 どこにも負けない事業所へ

01

3つのコア目標



認知拡大

効果的なマーケティング戦略により、新規顧客の獲得と認知度の飛躍的な向上を目指します。



業務DX化

最新テクノロジーを導入し、業務プロセスの最適化と生産性の劇的な改善を実現します。



新事業の確立

既存の枠組みに囚われない独自のアプローチで、未来を支える新たな収益基盤を創造します。

02

現在の取り組み

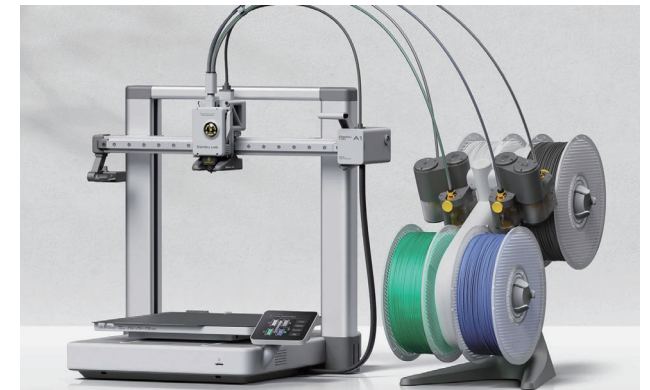
集客基盤の構築



DXスキルの習得



3Dプリンタ活用



現在

集客基盤の構築



チラシ配布、自社 HP の運用、そして各種 SNS プラットフォームを活用した情報発信の基盤を構築しています。

next

集客の深化

常に発信内容を刷新し、

SNS マーケティングの本格化

インタビューページの拡充



LLMO 対策

を推進します。

DXスキルの習得

専門的な外部研修へ積極的に参加し、
スタッフ全体の IT リテラシー向上と
業務改革の準備を進めています。



- ・ Google Workspace 活用研修
- ・ Notebook LM 初級～上級研修
- ・ DX 業務自動化 研修 など

02

現在

DXスキルの習得

専門的な外部研修へ積極的に参加し、スタッフ全体のITリテラシー向上と業務改革の準備を進めています。



- ・ Google Workspace 活用研修
- ・ Notebook LM 初級～上級研修
- ・ DX 業務自動化 研修 など

03

next

本格的な業務DX化

最新テクノロジーを導入し、業務プロセスの最適化と生産性の改善を実現します。

入力から分析を一本化

DX

アセスメント：音声入力とAIによる自動レポート化



時短による生産性アップ
&クオリティの一定化

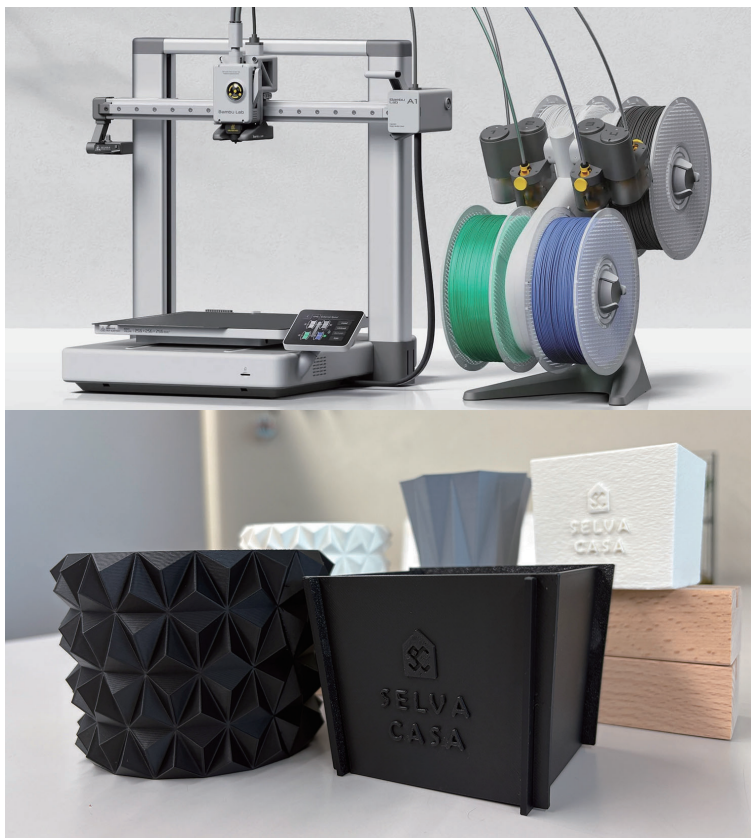
DX

就労データ：NotebookLMによる個人データ管理



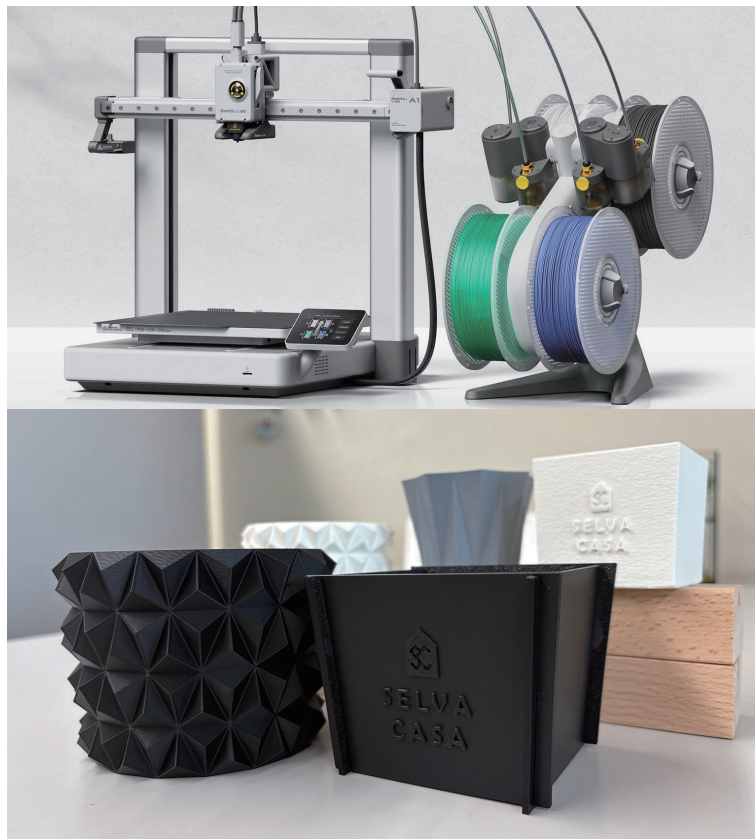
意思決定を高速化する
&支援の質向上

3Dプリンタ活用



新事業への足掛かりとして、3D プリンタを活用した革新的な「ものづくり」の実証実験を行っています。

3Dプリンタ活用



新事業への足掛かりとして、3D プリンタを活用した革新的な「ものづくり」の実証実験を行っています。

新事業のマネタイズ

フレーベル事業所にトレーラーハウスを OPEN。商品販売、ワークショップ、カフェをスタート。



04

プロジェクト推進体制と役割



渡邊

牽引・発信

多動性を活かした圧倒的な行動力と情報収集能力を武器に、対外的な発信や交渉など「話す役割」を強力に牽引します。



松浦

企画・構築

緻密な情報収集から提案・企画・調査まで。業務の効率化を図り、アイデアを具体的な「形にする役割」を担います。



細野

継続・管理

プロジェクトの持続力を担保し品質管理を徹底。決めたことを「ちゃんとやる」継続力で、組織の基盤を強固に支えます。

05

取り組みの成果と実績

サービス実利用率

75%以上

確実な集客効果と 高い移行率

現在、人集めに困っている事業所が大多数を占める厳しい環境下において、当事業所は卓越した実績を誇ります。

戦略的なチラシ配布や継続的なブログ運用がダイレクトに利用へと繋がり、現状 7~8 割という極めて高い実利用率を達成・維持しています。

06

どこにも負けない事業所へ

- ✓ 集客による「圧倒的な発信力」
- ✓ 業務 DX 化による「高い生産性」
- ✓ 新事業による「独自の価値創造」

集客

DX

新事業

の融合



これら3つの柱を確固たるものとして確立させます。私たちは現状に満足することなく常にアップデートを続け、他社の追従を許さない

**「どこにも
負けない事業所へ」**

へと進化し続けます。

ご清聴
ありがとうございました。

Thank you for listening.

Presented by WATANABE/MATSUURA/HOSONO

営業戦略会議部門
Sales Strategy Meeting