

創造性で資産を増やすマーケティングパートナー

SHISEILABO

『想像以上を、創造で』

株式会社シセイラボ



カワセミ

観察力×洞察力×行動精度×スピード
この4つを備える『カワセミ』が
当社のコーポレートアニマルです



CHAPTER

01

About Company

シセイラボとは？

CHAPTER

02

Service

提供サービス

CHAPTER

03

Value Proposition

提供する価値

CHAPTER

04

How to Connect

契約フロー





SHISEILABO

会社概要

2025 株式会社シセイラボ会社案内

シセイラボとは？

プロジェクト推進のプロフェッショナル **経営視点**

成果直結型DX支援 **実行力あるブレン**

高密度サポート **本質課題を見抜く力**

顧客目線を徹底した伴走型支援 **実行力と専門性** 柔軟でスピード感のある対応力

少数精鋭 **上流から下流までワンストップ** **企業支援を通じた地域貢献**

徹底的な顧客視点 UX/UI改善 **業界横断のDXノウハウ** 戦略的AI活用で業務革新

課題を価値に変える発想力 **地域密着型サービス・信頼関係** **ブランディングの本質を捉える提案力**

地域社会と共に成長 **業務フロー最適化の実績多数**

生成AIの実践活用に対応 **ノーコードツールの最適運用** 複雑な課題も一気通貫で対応

M & A ・ PMIフェーズにも強い **マーケティングと技術を橋渡し** 顧客視点の革新的なソリューション

やろう！ 信頼できる外部パートナー



A kingfisher bird with vibrant blue, white, and orange plumage is perched on a weathered wooden post. The bird is facing left, and its long, sharp beak is prominent. The background is a soft, out-of-focus green.

About

当社の存在意義
当社の社会との関わり

AIが世界を牽引する不確実な時代に、
現実を直視し、未来と一緒にカタチにする。
クリエイティブ思考を実践し、
創造性で資産を増やすマーケティングパートナー

当社は、プロジェクトマネジメント専門会社です。
AI研修サービス、企業のインフラ基盤の構築、データ活用、デジタルマーケティングなどのDX、マーケティング、コーポレートブランディングを強みとしている日本の地方都市に所在地を置くクリエイティブ・エージェンシーでプロジェクトマネジメント専門会社。

会社名	株式会社シセイラボ SHISEILABO Co.,Ltd.	デザイン	ロゴデザイン・パッケージデザイン
代表取締役	武山和	マーケティング	市場調査・マーケティング戦略立案
所在地	山形県山形市松波4-8-17	ブランディング	キャンペーン企画・イベントディレクション、ブランド開発： 商品開発・サービス開発・ブランドコンセプト開発など
TEL	080-6369-5733	チャネル開発	モバイルアプリ設計・アプリ開発、LP制作、WEB開発
公式サイト	www.s-labo.earth	システム開発	Google・AppSheet開発、PHPなどシステム運用
設立	2015年2月9日	PRプランニング	Google広告運用・Microsoft広告運用・SNS広告運用、コミュニケーションプランニング、セールスプロモーション、NPO法人 および行政連携プログラム
資本金	2,500,000円	プロデュース	若手起業家支援などのプロデュース、スポーツクラブのマネジメント事業
関連市場	グローバル市場、教育市場、建設市場、リフォーム市場、モバイルアプリ市場、人材市場、製造市場、中古車販売市場、輸出市場、観光市場、中古品市場、飲食市場、地方創生、各種メーカー	空間プロデュース	地方都市、商業施設、ホテル、飲食店、店舗、旅館など

- 「社外マーケティングパートナー」としての一貫支援
- データに基づく戦略的マーケティングとブランディング
- IT×データ×クリエイティブの融合による高付加価値提供
- 成果をあげるプロジェクトマネジメント
- ビジネスカテゴリ別の高い専門性
- 専門領域におけるプロフェッショナル性

私たちは、

創造性で資産を増やすマーケティングパートナー

『想像以上を、創造で』



強み

当社のマーケティング基本フロー

市場分析フロー

市場環境・競合・顧客ニーズを整理し、事業機会と課題を明確化する分析プロセス

現在地の特定

自社の強み・弱み、市場での立ち位置を客観的に把握し、出発点を定義する

ログライン定義

ブランドや事業の本質を一文で言語化し、戦略の判断軸を明確にする

戦略的ブランド・ エクイティ定義

中長期で蓄積すべき価値や信頼を定義し、選ばれる理由を構築する

ターゲット定義

全体: 市場全体から注力すべき顧客層を選定し、戦略の対象範囲を定める
コアターゲット: 最優先で価値提供すべき顧客像を具体化し、施策の精度を高める

顧客行動定義

高級志向、実用志向、情緒志向の3パターンで価値観と行動パターンでブランドを明確化する

当社のDXアプローチ



経営者伴走型

ビジネスモデルの
トランスフォーメーション



顧客視点

顧客の課題解決
顧客満足度の最大化



現場伴走型

業務フローの
トランスフォーメーション



現場視点

顧客接点を最大評価
圧倒的な業務効率化

専門領域

プロフェッショナルなメンバーが
貴社の専門性をさらに強化します



専門性01

マーケティング



専門性08

デザイン制作



専門性02

コピーライティング



専門性09

モバイルアプリ設計



専門性03

LP・WEB制作



専門性10

ブランディング



専門性04

API・システム開発



専門性11

コンテンツ制作



専門性05

Googleアプリ



専門性12

データ分析



専門性06

AI研修・導入支援



専門性07

広告運用

専門事業カテゴリ

当社はこれまで200社を超える企業と
さまざまな業種業態のパートナー契約を締結
さまざまな市場カテゴリの顧客にアプローチが可能です

専門市場01



飲食・体験

専門市場02



住宅・建築リノベーション

専門市場03



小売・EC

専門市場04



B2B・Saas

専門市場05



教育・EdTech

専門市場06



自動車・モビリティ

専門市場07



伝統文化・アート

専門市場08



エネルギー・環境

専門市場09



美容・スパ

専門市場10



モバイルアプリ

専門市場11



スポーツ・スクール

専門市場12



メディア・広告

専門市場13



宿泊・ホテル

専門市場14



観光・体験・DMO

専門市場15



公共・地方創生

— 当社のコーポレートブランディング領域

1 マーケティング（戦略立案）	2 ブランディング（戦略計画）	3 チャンネル制作開発・計画	4 広告・プロモーション計画・実施
1-1. 市場構造理解・市場戦況分析	2-1. 認知獲得プランニング	3-1. チャンネル制作・開発	4-1. リアルプロモーション設計
A. 現地調査 B. アナリティクス分析（GA4） C. クライアントヒアリング D. ニーズ定義 E. ウォンツ整理 F. 5C分析（9C分析）など	A. 助成認知獲得プランニング B. 非助成認知獲得プランニング C. ネーミング開発 D. ブランドストーリー開発 E. キャッチコピー開発 F. デザイン開発全般	A. WEBカタログ/原稿・構成制作 B. 撮影・モデル C. イラストレーションデザイン印刷 D. WEBサイトランディングページ制作 E. ドメイン取得管理 F. リピータープログラム G. 紹介プログラム H. アフターケアサービス I. LPからECへの遷移設計 J. SNSチャンネル計画	A. プロモーション・PRプラン B. POP制作 C. ポスター制作 D. コンセプト映像制作 E. 映像ディレクション F. 販売促進キャンペーン G. フリーミアム設計
1-2. 戦略プランニング・戦略策定	2-2. 配荷・タッチポイント設計	3-2. コンテンツ設計	4-2. リアルプロモーション実行
A. 目標設定（定量・定性） B. ターゲット設定（ST・PP） C. インサイト定義 D. ベネフィット定義 E. サービス設計	A. 配荷率算定 B. コンセプト定義 C. 中間流通計画 D. 問い合わせ導線設計 E. カート設計、在庫管理倉庫出荷など	A. コピーライティング B. WEBカタログ情報活用 C. ユーザーボイス設計 D. エクササイズプログラム E. 実践トレーニング	A. ギフトセット施策実施 B. リアル店舗での販売促進 C. 展示会出展
1-3. グランドデザイン計画策定	2-3. ブランド計画	3-3. データ分析/実行・活用計画	4-3. リアルプロモーション運用
A. 仮説設計・コンセプトメイキング B. ポジショニングマップ C. 既存アドオン整理 D. KPI設計 E. Vision/Mission/Concept定義 F. アイコン設計 G. ブランドパーソナリティ設計 H. リアル調査	A. 価格設計 B. 製品・サービスパフォーマンス設計 C. 商品機能・便益マップ作成 D. ブランドエクイティマップ設計	A. データ活用モデル作成 B. データ分析環境構築 C. 分析データ収集 D. データ分析サイクル定義 E. データ分析レポート作成	A. コールセンター設計 B. アカデミック連携
			4-4. デジタルマーケティング
			A. Google/Microsoft広告出稿 B. SNSチャンネル戦略 C. DtoC設計 / EtoC設計 D. オムニチャンネル戦略 E. ECサイト流入設計 F. ライプストーリーミング G. SEO/SEM H. LLMO対策
			4-5. デジタルマーケティング運用
			A. デジタルチャンネル運用 B. 各種SNSの更新 C. SNS事務局開設運用 D. インフルエンサー起用など
			4-6. AI研修・導入支援
			A. AIアンケート実施 B. 従業員向けのAI研修の実施 C. AIアカデミーの実施 D. AI導入支援

— マーケティング実施チーム

1 マーケティング（戦略立案）

1-1. 市場構造理解・市場戦況分析	1-2. 戦略プランニング・戦略策定	1-3. グランドデザイン計画策定
<ul style="list-style-type: none">A. 現地調査・現状評価・既存の状態確認<ul style="list-style-type: none">・マクロ環境・デモグラフィック環境・ジオグラフィック環境・サイコグラフィック環境・行動環境B. デジタルマーケティングパフォーマンス分析C. アナリティクス分析（GA4）D. Google Search Console分析E. キーワードプランナー分析F. Microsoft Clarity分析G. クライアントヒアリング・現状分析H. ニーズ定義・エンドユーザーニーズI. クライアント企業ニーズ定義J. ウォンツ分析・エンドユーザーのウォンツ定義K. 5C分析（9C分析）	<ul style="list-style-type: none">A. 市場に対する企業の方針を定義<ul style="list-style-type: none">・生産コンセプト・製品コンセプト・販売コンセプト・マーケティング・コンセプトB. 目標設定（定量・定性）C. ターゲット設定（ST・PP）D. インサイト定義E. ベネフィット定義・顧客価値定義F. コアコンピタンスG. サービス設計	<ul style="list-style-type: none">A. 仮説設計B. コンセプトメイキングC. ポジショニングマップD. 既存アドオン整理・事業の定義E. KPI設計F. 企業ミッションの明確化<ul style="list-style-type: none">・Vision定義・Mission定義・Concept定義G. アイコン設計H. ブランドパーソナリティ設計I. リアル調査J. 情報収集・データ取得環境整備K. マーケティング測定尺度定義

— ブランディング実施チーム

2

ブランディング（戦略計画）

2-1. 認知獲得プランニング	2-2. 配荷・タッチポイント設計	2-3. ブランド計画
<div>A. リード獲得戦略</div> <div>B. フロント商品開発</div> <div>C. メイン商品定義（収益事業の強化）</div> <div>D. 助成認知獲得プランニング</div> <div>E. 非助成認知獲得プランニング</div> <div>F. ネーミング開発</div> <div>G. ブランドストーリー開発</div> <div>H. キャッチコピー開発</div> <div>I. デザイン開発全般</div>	<div>A. 顧客接点設計</div> <div>B. クライアント接点設計</div> <div>C. 選択動機の創出</div> <div>D. 配荷率算定</div> <div>E. コンセプト定義</div> <div>F. 中間流通計画</div> <div>G. 問い合わせ導線設計</div> <div>H. カート設計、在庫管理倉庫出荷など</div>	<div>A. 認知戦略方針決定</div> <div>B. 流通戦略・クライアント接点戦略方針決定</div> <div>C. 価格設計</div> <div>D. 製品・サービスパフォーマンス設計</div> <div>E. 商品機能・便益マップ作成</div> <div>F. ブランドエクイティマップ設計</div>

— 顧客接点のための制作・開発実施チーム

3

チャンネル制作開発・計画

3-1. チャンネル制作・開発	3-2. コンテンツ設計	3-3. データ分析/実行・活用計画
<ul style="list-style-type: none">A. WEBカタログ/原稿・構成制作B. モデル選定C. 撮影D. イラストレーションデザイン印刷E. WEBSITEランディングページ制作F. ドメイン取得管理G. リピータープログラムH. 紹介プログラムI. アフターケアサービスJ. LPからECへの遷移設計K. SNSチャンネル計画	<ul style="list-style-type: none">A. コピーライティングB. WEBカタログ情報活用C. ユーザーボイス設計D. エクササイズプログラムE. 実践トレーニングF. リード獲得のためのコンテンツ配信	<ul style="list-style-type: none">A. データ活用モデル作成B. データ分析環境構築C. 分析データ収集D. データ分析サイクル定義E. データ分析レポート作成F. デジタルマーケティングパフォーマンス分析G. アナリティクス分析（GA4）H. Google Search Console分析I. キーワードプランナー分析J. Microsoft Clarity分析

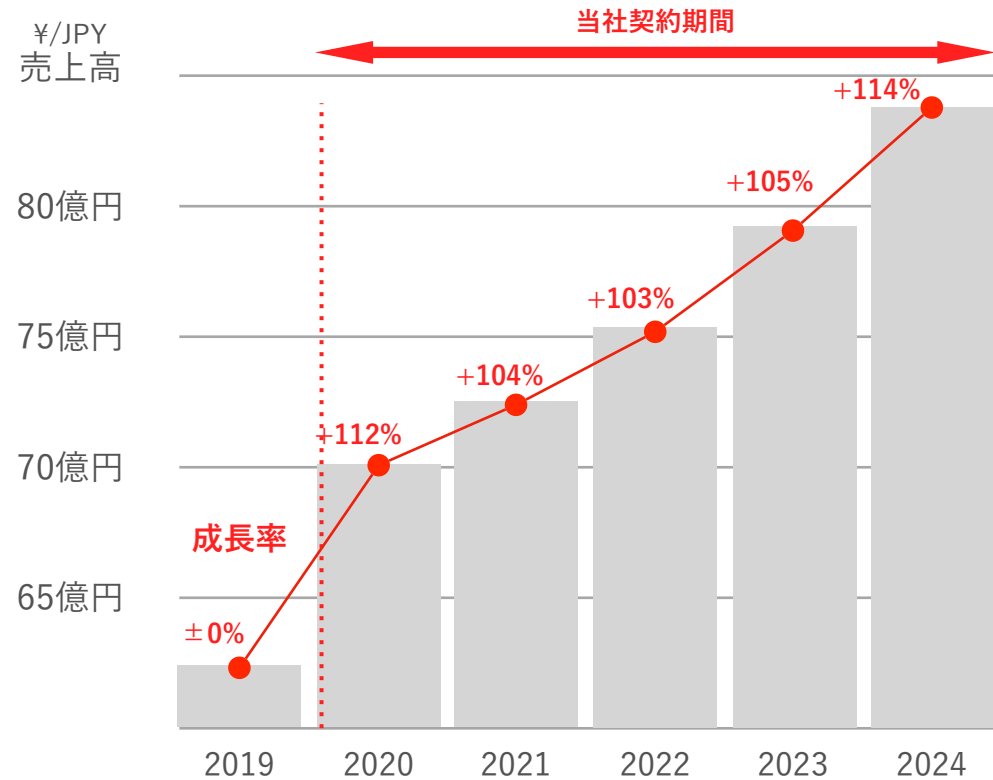
— ブランド認知・販売強化の実施チーム

4

広告・プロモーション計画・実施

4-1. リアルプロモーション設計	4-2. リアルプロモーション実行	4-3. リアルプロモーション運用
<ul style="list-style-type: none">A. プロモーション・PRプランB. POP制作C. ポスター制作D. コンセプト映像制作E. 映像ディレクションF. 販売促進キャンペーンG. フリーミアム設計	<ul style="list-style-type: none">A. セミナー開催B. オンライン勉強会開催C. BtoBイベント主催D. ギフトセット施策実施E. リアル店舗での販売促進F. 展示会出展	<ul style="list-style-type: none">A. パンフレット営業B. 営業活動C. 交流会の実施などD. コールセンター設計E. アカデミック連携
4-4. デジタルマーケティング	4-5. デジタルマーケティング運用	4-6. AI研修・導入支援
<ul style="list-style-type: none">A. Google/Microsoft広告出稿B. SNSチャネル戦略C. DtoC設計 / EtoC設計D. オムニチャネル戦略E. ECサイト流入設計F. ライブストーリーミングG. SEO/SEMH. LLMO対策	<ul style="list-style-type: none">A. Googleビジネスプロフィール運用B. LINE公式アカウント運用C. Pinterest運用などD. デジタルチャネル運用E. 各種SNSの更新・運用F. SNS事務局開設運用G. インフルエンサー起用など	<ul style="list-style-type: none">A. AIアンケート実施B. 従業員向けのAI研修の実施C. AIアカデミーの実施D. AI導入支援

— 提供サービス事例 | 中古車販売業カテゴリ

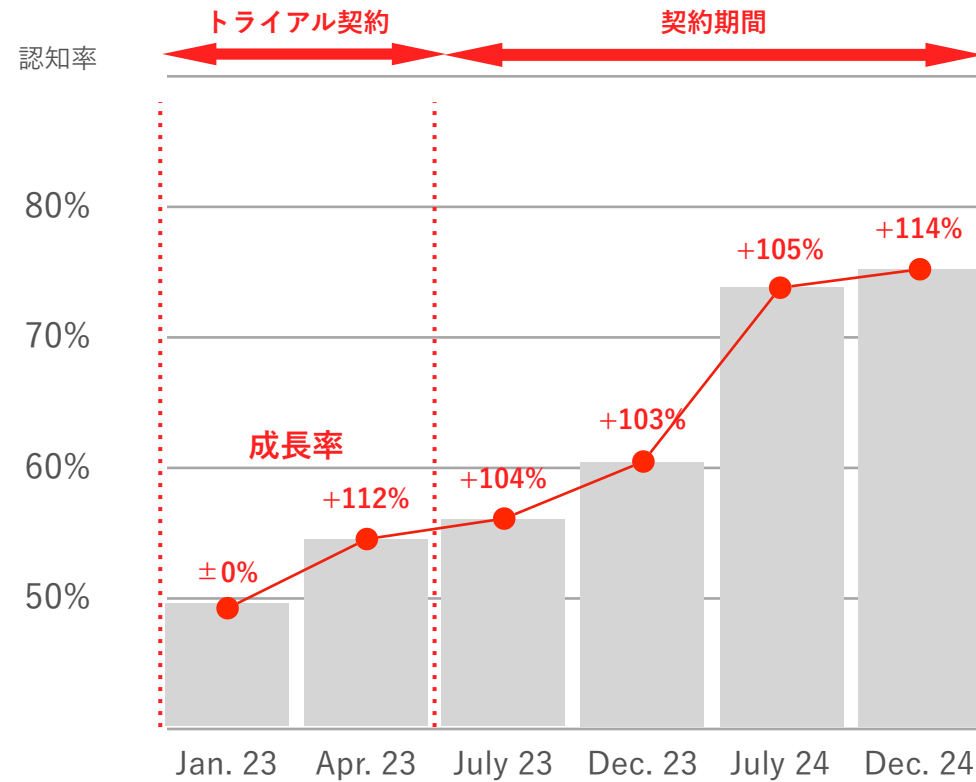


*自動車販売業という業態上、1台あたりの販売状況による売上変動が大きい業界です。また、売上の継続的な成長が必ずしも当社の取り組みによるものとは限りません。ただし、当社の関与によって売上が減少することはありません。

実績概要	およそ4年間で12億円の売上アップに貢献 契約は2020年より毎年更新し、2025年で契約期間は5年目を迎えます。新規カテゴリ創出、集客支援・マーケティング戦略立案、DX対応・社内インフラ構築など支援
従業員	約300名
集客支援対応	公式サイトの基本的なSEO対策の改善からスタートし、提供内容やセグメントの異なる各種サービスをそれぞれLP化。物理店舗ごとのLPやInstagram運用、LINE運用の体制を構築。
社内インフラ対応	全社員のGoogleアカウント発行により、社内の電話、FAXの削減および社内コミュニケーションを活性化。AppSheetで業務管理アプリをさまざま開発し運用しています。

およそ4年間で12億円の売上アップに貢献 | 契約は2020年より毎年更新し、2025年で契約期間は5年目を迎えます。

— 提供サービス事例 | メンタルヘルス支援事業カテゴリ

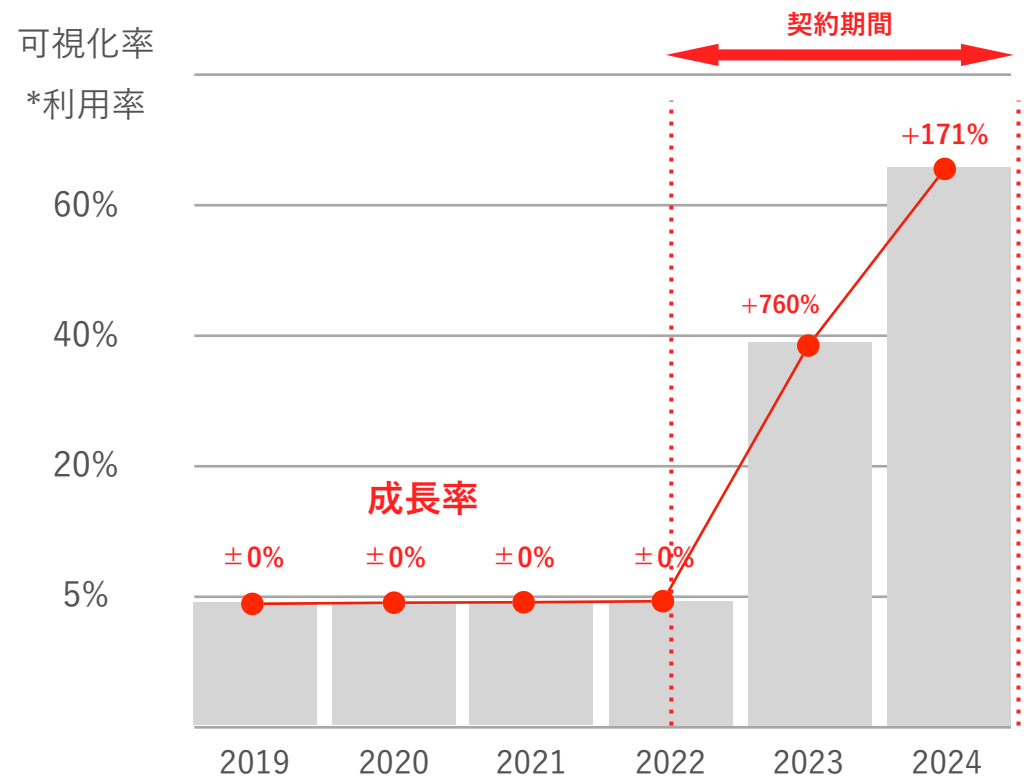


*認知率の母数は、不登校状態にある小学生から高校生までの年間人数を基に、年次で算出しています。

実績概要	コーポレートブランディング 大規模システム運用（PHP）
従業員	不登校支援事業単体：約20名
集客支援対応	マーケティング戦略を策定後ブランドの再構築からスタートし新規チャネルの開発や新規顧客獲得チャネルの設計運用を担当（新規LP制作・SNSアカウントの構築運用・YouTube動画制作他） 新規事業（新ブランド）の構築
社内 インフラ対応	公式サイトの改修対応・予約管理システム修繕 メールシステムフォロー・インフラ整備

3年目の契約を2025年に更新 | 不登校支援事業における大規模システム運用及びコーポレートブランディングを実施

— 提供サービス事例 | 製造業カテゴリ（特殊パネル塗装・組み立て）

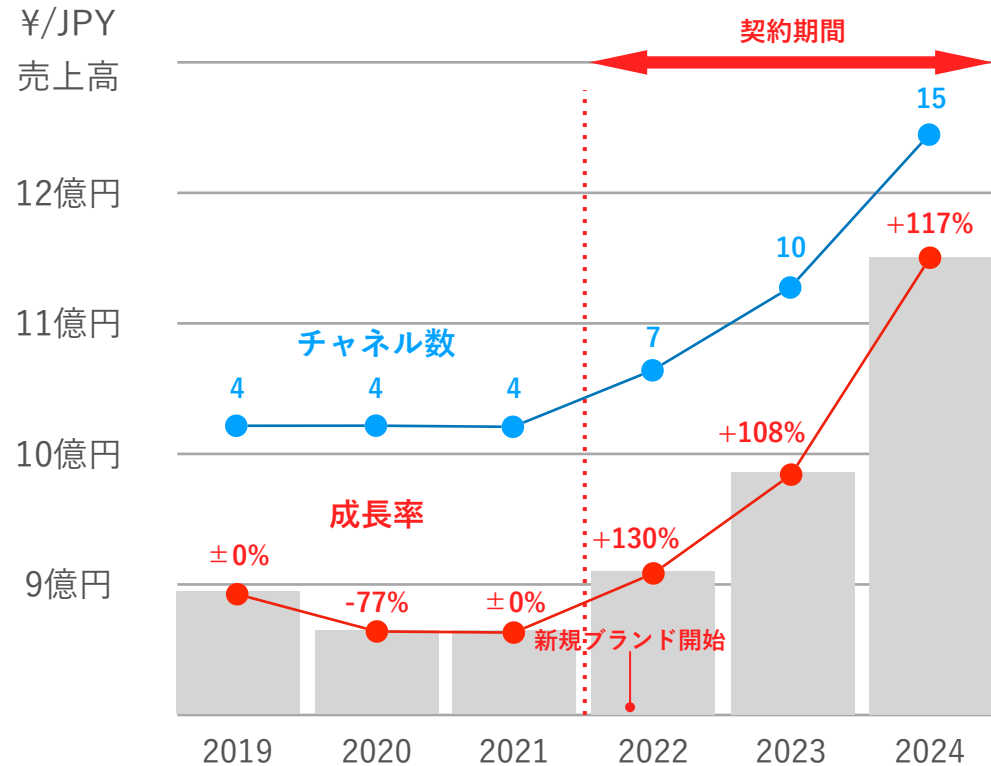


*本ケースにおける「可視化率」とは、本社企画部門が現場作業の進捗状況を把握できている割合を指します。

実績概要	KPIマネジメント, Googleシステム開発 (AppSheet)
従業員	約220名
集客支援対応	ブランドポートフォリオ開発、認証取得 KPIマネジメント他
社内 インフラ対応	塗装管理システム開発、現場の見える化、データ設計、 KPIマネジメント他

現場作業見える化のための塗装管理システムを開発 | 基幹システムと連携する子システムを開発し、自動連携を実現

— 提供サービス事例 | 総合建設業カテゴリ

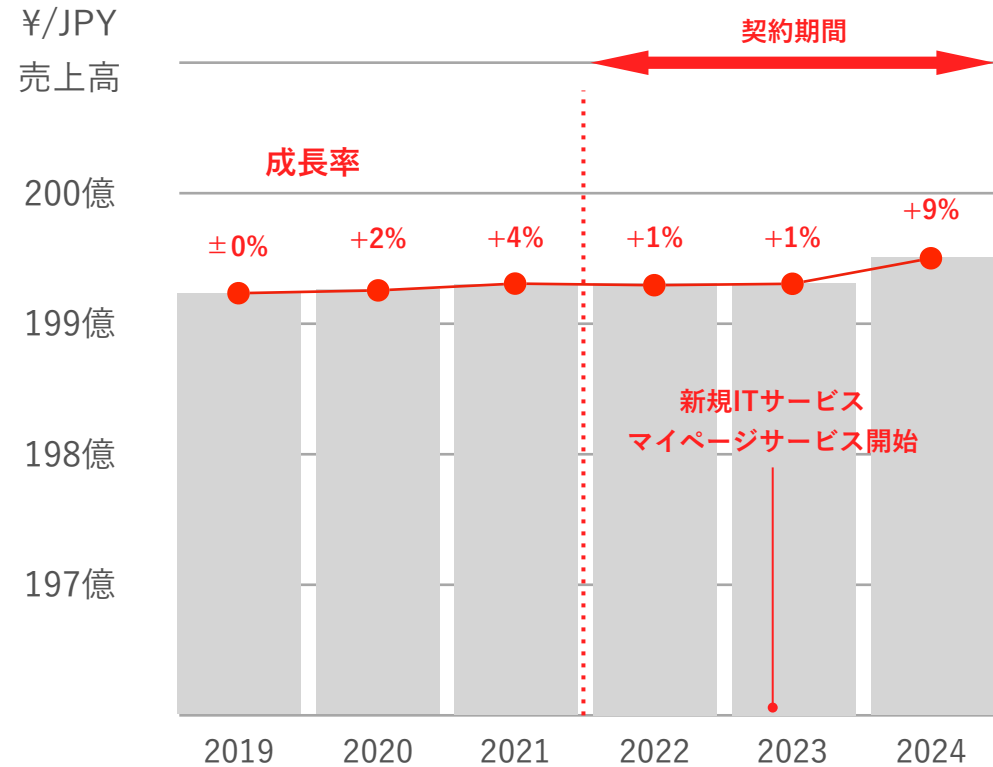


*本事例は、カテゴリ・エントリーポイント（CEP）の増加につながる新規プロジェクトの立ち上げにより、売上が相関的に増加したケースです。

実績概要	新規ブランド開発（マーケティング支援） YouTube動画制作・新規LP制作 Google広告・LINE広告運用
従業員	約25名
集客支援対応	ブランド名称など全てのクリエイティブを担当し新規ブランドを構築。専用LPの開発やLINE公式アカウント、YouTube運用開始、Google広告運用で集客に貢献しています。
社内インフラ対応	社内のオンラインメッセージツールの導入、画像や動画の一元管理、オンラインミーティング環境の構築などをご支援しました。動画を内製化で制作する仕組みも構築しています。

売上高9億円前後から契約を開始しおよそ半年間で新規ブランドを構築 | 1年間で2億円の売上アップに貢献

— 提供サービス事例 | 日本のお手メーカー —



*プロジェクトマネジメントからバックエンド設計（環境変数の整理、
レコメンデーション定義、API開発支援 など）

実績概要	会員向けITサービスの要件定義、レコメンド設計、Adobe AEMを活用したプロジェクト立ち上げ支援。
従業員	約500名
集客支援対応	カテゴリ・エントリーポイント（CEP）の設計、レコメンデーションの定義、UI/UX設計、ファネルごとのサービス設計支援
社内 インフラ対応	環境変数の整理、レコメンデーション定義を含むバックエンド設計、API開発支援



About Service

提供サービス

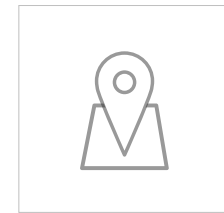
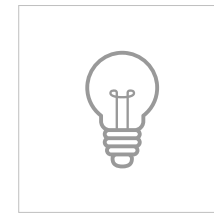
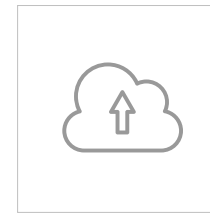
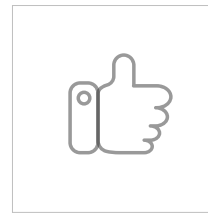
創造性で資産を増やすマーケティングパートナー



Google Workspace



セキュリティ完備、ノーコードでDXが可能で生産性向上を推進するGoogle Workspaceの導入支援を行います。



月額150,000円～（税抜）

Google Workspace

仕事とコミュニケーションをAIが支援する
国内7,000,000社以上が導入

コミュニケーション



Gmail / Google Meet / Google Chat / カレンダー
※会議ミーティング議事録自動作成・録画機能

ファイル保存・共有・コラボレーション・アクセス容易性



Googleドライブ・スプレッドシート・ドキュメント・Googleサイト・アンケートフォーム

セキュリティ管理・社内監査



管理コンソール / Google Vault

ノーコードアプリ開発



Google App Sheet
※顧客管理・受発注管理など

アシスタントAI・自動化



Google Gemini・NotebookLM



Google 広告運用

Google Ads



エンドユーザーが必要とするサービスや商品エンドユーザーに届けるためのGoogle広告を運用しています

月額50,000円～（税抜）

または広告予算の20%





Pinterest

オーガニック運用
+ 広告運用



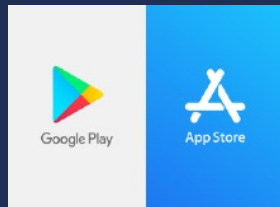
当社はPinterest Japanの公式パートナー
ビジュアルで訴求する女性向けの
ライフスタイル商品など広告運用を実施します

月額50,000円～ (税抜)

または広告予算の20%



アプリ開発 マネジメント



モバイルアプリの企画、マーケティング、
アプリ開発マネジメント、UIUXデザインなどを
国内・海外マーケットで一貫してご支援しています

要件により別途見積

目安プラットフォーム収益の10%



海外開拓 パートナー




海外企業との取引、海外支社の検討、
海外のエンドユーザー開拓など
日本以外での販路拡大をご支援します

600,000円～（税抜）

または成果報酬型

※経費は別途





日本市場 シェア分析



海外企業の日本市場進出支援のために
クラウドファンディングおよび
BP-10シェアモデル分析を実施します。

300,000円～（税抜）

またはクラウドファンディング成果報酬型

※経費は別途



HP・LP制作



デジタルマーケティングの中心となる商品やブランドのランディングページ、公式サイトなどのホームページ制作を最短2週間で実施

LP / 100,000円～（税抜）

運用費用は月額10,000円 / 50,000円（税抜）

※経費は別途



ショッピング サイト制作



商品やブランドを販売するサブスクサイト、
独自オンラインショッピングサイト、
海外向け輸出サイトを最短3週間で実施

250,000円～（税抜）

運用費用は月額20,000円 / 70,000円（税抜）

※経費は別途



専属 デザイナー



御社専属のデザイン部門をご用意
ロゴデザインや広告のクリエイティブまで
幅広いデザイン業務をご支援します

350,000円～（税抜）

- ※ご要望を伺いご提案
- ※内容に応じて専門家を派遣



AI研修



従業員、役員向けのAI研修を実施
定期的な社内アンケートから現在地を把握し
定期的な研修でAI文化を醸成します

150,000円 / 1回 ～ (税抜)

1回2時間～ / 経費は別途






オフショア環境でSler、事業会社、ベンチャー向けのシステム、アプリ開発を行います
費用の大幅な削減から利益率を高めるビジネス提案

オフショア環境完備
システム開発
WEB・モバイル
アプリ開発など

実績

- ・ AI系アプリ、ECサイト、決済システム、POS、遊園地チケット販売、など
- ・ VB6移行、保守・運用
- ・ モバイルゲーム、SNSアプリ、店舗向けアプリ
- ・ スマートフォンアプリ開発はiOS, Androidに対応
- ・ クラウドサービス：AWS、GCP、Azure対応

【主なスキル】Java / Python / Ruby (Ruby on Rails) / PHP / Vue.js / React.js / Flutter / objective C / Android / VB.net / C#



AI × n8n開発 利益をまわし続ける 自動化システム構築



n8n + AIでマーケ・営業・CS・バックオフィス業務を
自動化「資産を共に増やすマーケティングパートナ
ー」を基軸に、透明性と公正さを備えたAI実装を実現

データをつなぎAIが判断、n8nが実行
計測→最適化→配信を無人化し、CRM/GA4/広告/在庫/会
計と安全に連携します
運用ログ可視化と権限管理で現場主導の改善を実現

ASK

空間ビジネス マネジメント



株式会社シセイラボは、小売・美容・ホテル・飲食・体験など多彩な空間を統合管理し、ブランド価値を高める空間ビジネスマネジメントを提供します

月額80,000円～（税抜）

インセンティブ報酬形態



AI研修で導入可能なアシスタントAI

 Gemini

 GPT-4.5

 perplexity

 Claude

 runway

 Adobe Firefly

 Copilot

 NotebookLM

 Canva

 Dream
MACHINE



 Figma

 Leonardo.Ai

 GitHub Copilot

 deepseek

— 年間契約プロジェクトマネジメント

契約プラン	基本項目	年間料金（税抜）	月額料金（税抜）	契約期間目安
A プロジェクトマネジメント	プロジェクトを成功に導く店舗やブランド、サービス、商品の個別マネジメント 既存プロジェクトだけではなく新規事業にも対応しています。	3,500,000円	別途見積り	1プロジェクト
B コーポレートブランディング・DX	企業の目標達成を支援するブランディング 既存事業・採用・プロダクト開発・新規事業に対応 マーケティング・クリエイティブ・IT領域	4,620,000円	400,000円	3ヶ月～12ヶ月

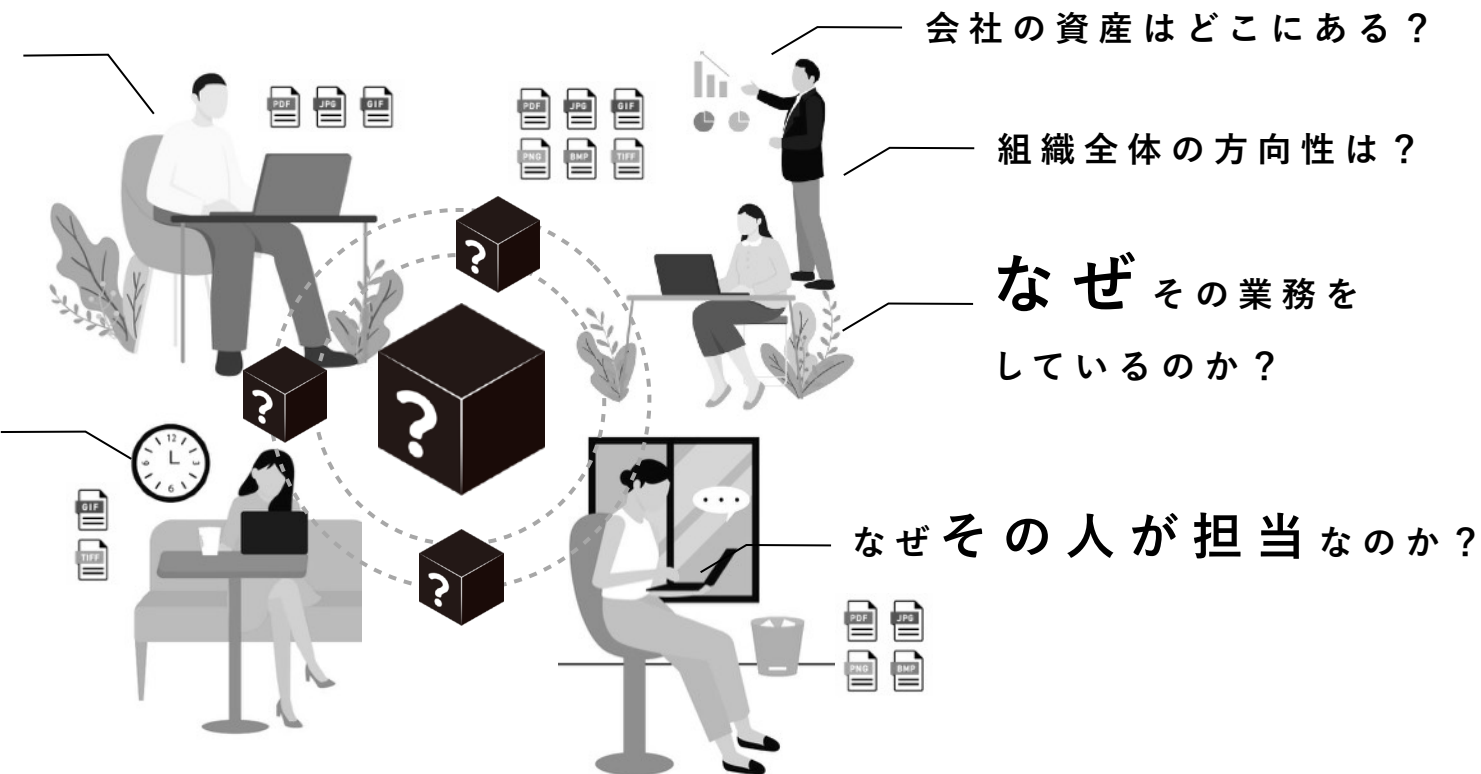
- プロジェクトマネジメントは1プロジェクト単位の契約になります。
- Google広告やSNS広告の出稿をご希望の場合は手数料20%は頂戴しません。お客様の予算内で運用を行います。
- 価格は参考です。相談内容に応じて見積もりを作成いたします。

ブラックボックスで業務フローが「見えない」課題

どんな業務

をしているのか？

そもそも
その業務必要？



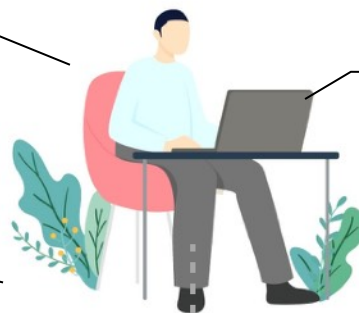
『見えない業務フロー』を見える化のイメージ

企業文化の シナジー最大化

同じツールで、
同じ視点に！



経営層と現場の
コミュニケーション加速



業務担当者の見える化
を実現



クラウド活用で
1ファイル全社共有

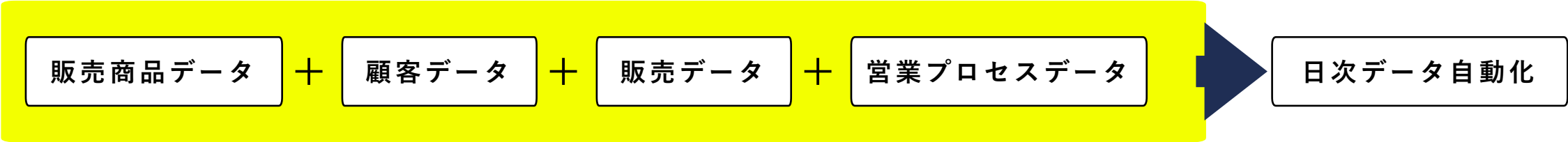


日常業務を
即時データ化&グラフ化

— システム導入

導入プラン	基本項目	初期費用（税抜）	月額料金（税抜）	導入目安
A 顧客・営業管理システム	CRM管理、顧客データ管理システム、営業管理を御社独自のシステムとしてご用意します。別途Googleライセンスをご用意いただいております。	800,000円	50,000円	3週間
B 名刺登録＋タスク管理システム	スマートフォンで名刺登録、取引先、案件登録などが可能な御社独自のタスク管理と名刺管理システムをご用意します。	500,000円	50,000円	3ヶ月～12ヶ月

- 顧客・営業管理システムでは別途Googleライセンスをご用意いただいております。
- 価格は参考です。相談内容に応じて見積もりを作成いたします。



— 個別オプションサービス

その他参考項目		料金（税込）	運用イメージ
データサイエンス・AI分析	月額220,000円～		データを経営に役立てます。課題抽出、データの収集と分析、データの取得や格納についての設計及び、SQL等のコーディングを使用したデータの収集、データのクレンジング・加工、分析内容との照合（可視化済みのデータから問題改善）
AI分析	月額80,000円～		数値予測（需要予測）、多値分類（苦情分類）、二値分類（故障予測、退会予測）などをベースに、成約価格予測、ターゲティング、出荷数予測による生産計画、来客数予測による仕入量決定、商品売上予測による入荷計画などデータ分析を行います。
google・SNS広告運用	広告予算の20%（最低広告予算なし）		google・SNS広告の作成、写真の選定、運用、検索ワードの分析と調整
LP 独自問い合わせチャネル開発	100,000円/LP ～		既存のホームページとは別に問い合わせ用のフォームを作成し、各種SNSからの問い合わせを増加させます。（XDデザインデータとCMS構築は別途）
ITサービスマネジメント	月額350,000円/年間2,800,000円		経営改善、新規事業構築、KPIマネジメント、活動管理、その他デジタルマーケティング
コンテンツ制作支援	別途見積り		記事配信などコンテンツ制作支援・運用ノウハウの導入検討企業様向け
社員勉強会	80,000円/1回2～3時間程度		社内アンケートを実施 理解や意欲を把握した上でITやデジタルに関する勉強会をおこないます
アドバイザー契約	98,000円/月額・交通費込		事業の戦略的コンサルティング、資金調達を含めた財務面のアドバイス、ITサポート（導入している・予定している）デジタルツールの相談など
デジタルコンサルティング	月額188,000円		御社のデジタル推進を目的に月に2回の訪問と随時相談可能な環境でサポート

- お支払い方法：年間一括の場合は契約の翌月末日、月額の場合は契約の翌月末日から、銀行振込にてお願いいたします。

— soraniwa.world スポンサー 広告

商品プラン	予算	商品内容
サイト内広告バナー掲載	10万円/年間	空庭メディアのサイト内に箇所掲載
記事一覧広告バナー掲載	20万円/年間	記事内に掲載するバナー 商品やプロダクトに合わせたテーマで掲載
記事内広告バナー掲載	30万円/記事	特定の記事内に関連バナーを掲載 商品やプロダクトに合わせた記事をご案内 記事ごとの広告を出稿可能
テーマごと商品サービス紹介	45万円/記事	商品やプロダクトの記事を作成 ECショッピング連携も可能
TOPページ広告バナー上部	150万円/年間	空庭TOPページ上部への広告バナー掲載です。 訪問ユーザーへの閲覧を確保しています。
TOPページ広告バナー掲載	100万円/年間	TOPページ3スクロール以下（スマートフォン）の広告掲載をご案内する商品です。
サイト内ECショッピング連携	15万円/年間	サイト内の記事別やテーマ別のEC連携をご提案 する商品です。
バナー制作	5万円/バナー	掲載用のバナーを制作します

※FacebookやInstagramやGoogleで利用しているものを流用可能なフリーサイズでご案内しています。バナーの制作は別途ご案内しています。

※空庭は小学生～高校生のPVを獲得するメディアになります。

※CTAボタンやリンクにはgetパラメーターを付与してGA4などの計測ツールで成果を確認可能な状態でご提案します。（例）?refer=soraniwa

バナーはフリーサイズ（横幅300px以上を推奨）

空庭

初心者からはじめる
2時間のオンラインセミナー
ChatGPT
活用講座 参加費無料

学ぶか学ばないかで
圧倒的な差がつかます!

講師 七重信一

CASE15-4 | 顧客インサイトの見つけ方が分からない! 顧客インサイトの見つけ方とは?

● JA > トの見つけ方が分からない! 顧客インサイトの見つけ方とは?

ソマリア | 青い海と湖が織りなすソマリアの魅力に浸る | 未知なるアフリカの一端で心揺さぶる水辺の旅

青い海と湖が織りなすソマリアの魅力に浸る | 未知なるアフリカの一端で心揺さぶる水辺の旅

自由研究に役立つ
研究発表
準備セット

自由研究のテーマ選びから
発表までまでサポート!

旺文社

SHARE | PREVIEW >

日産サクラ、デイズ、ルークス
NISSAN
今なら
購入後6ヶ月間
金利実質0

● JA > 詳しくはこちら >

空庭

1 | マーケティング入門

- 1-1 基本用語と始め方ガイド
- 1-2 マーケティングの基本用語
- 1-3 マーケティングを始めるためのステップ
- 1-4 アクションプラン
- 1-5 マーケティングを始める際の注意点
- 1-6 まとめ

2 | foodots.

3 | 空庭のテーマ

POS連動で会計レジ待ち解消

Payoff Payoss 株式会社 寺岡 隆 司

● JA >

空庭

【67階プール】Pavilion Sc

SEKAI PROPERTY

開く

自由研究テーマ

お好みの自由研究

自由研究251 | グローバルブランドのロゴデザインの進化や変遷を調べてみよう! ロゴの変化とは?

自由研究249 | マクドナルド? モスバーガー? KFC? ファストフードのメニュー戦略を分析しよう

マクドナルド? モスバーガー? KFC? ファストフードのメニュー戦略を分析しよう

空...

● JA >

● JA >

● JA >

A kingfisher bird with a long, sharp beak and iridescent blue and orange plumage is perched on a thin, dark branch. The background is a soft, out-of-focus green. A semi-transparent dark blue rectangle is overlaid on the image, containing text.

Value Proposition

提供する価値

創造性で資産を増やすマーケティングパートナー



セクター1

当社独自の提供価値

対象パートナー B2B・Saas, 教育・EdTech, 自動車・モビリティ

DX推進企業向け「経営資産拡張パートナー」

既にDXに着手している成長志向企業に対し、マーケティングとシステムの統合により、ブランド資産と顧客資産を同時に拡張するプログラム。

対象パートナー 伝統文化, アート, 飲食・体験, 宿泊・ホテル, 観光・体験・DMO

伝統企業向け「ビジネスモデル変革パートナー」

既存事業の強みを保持しながら、新しい顧客層へのリーチや新規事業創出を支援。



セクター2

当社独自の提供価値

A kingfisher bird with vibrant blue and orange plumage is perched on a grey, moss-covered rock. The background is a soft-focus view of a river or stream with more rocks and greenery.

セクター3

当社独自の提供価値

対象パートナー 公共・地方創生、小売・EC、飲食・体験

地域企業向け「地域資源活用マーケティング」

地方の中小企業が、地域固有の資源を活かして、全国規模の市場に展開するための統合支援。

対象パートナー モバイルアプリ、美容・スパ、自動車・モビリティ

成長ベンチャー向け「ゼロワン事業開発パートナー」

新規事業の立ち上げフェーズから、市場検証、スケール、資金調達まで、ブランド・マーケティング・システムを統合的に支援。



セクター4

当社独自の提供価値




セクター5

当社独自の提供価値

対象パートナー 各種メーカー、小売・EC、飲食・体験

メーカー向け「D2C/DtoC転換パートナー」

既存の流通チャンネルに依存する企業が、デジタルを活用して直接消費者とつながるビジネスモデルへ転換するのを支援。

A photograph of two kingfishers perched on a thin, light-colored branch. The kingfisher in the foreground is facing right, showing its blue crest, white throat, and orange-brown body. The second kingfisher is positioned slightly behind and to the right, also facing right. The background is a soft, out-of-focus green, suggesting a natural, wooded environment. A semi-transparent dark blue rectangular box is overlaid on the right side of the image, containing white text.

How to Connect

契約の流れ

創造性で資産を増やすマーケティングパートナー

YOU ARE WELCOME

パートナークライアント

基本契約フロー



商談＋見積り

1回～2回

提案書＋契約

電子契約

詳細
打ち合わせ

1回～3回

契約開始

打ち合わせ完了後2～3週間程度

— 契約までの流れ

御社の課題をヒアリングさせていただき、提案書を作成いたします。提案書には、特定した課題、課題の解決提案、当社の初期提案、見積書、アクションプランを含みます。



私たちは、
創造性で資産を増やすマーケティングパートナー

THANKS!

