

# 社外アイデア企画室 事業案内



## ごあいさつ

この度は、弊社のサービスに  
ご興味をいただきまして  
誠にありがとうございます。

詳細を知りたい場合はHPお問い合わせフォーム  
もしくはメールにてご連絡ください。



# 企業理念

「社外アイデア企画室」は

企業が自社のファンと話せる文化を創ります

ファンと一緒に商品づくりをする企業を増やすことで  
女性たちの活躍の場をつくり

パツと笑顔で明るく輝ける  
そんな世界を創ります。



## サービス内容

- ①アラフォー女性の専門のホンネリサーチ事業
- ②D2C企業専門ファンコミュニティ構築サービス
- ③CRM構築支援事業

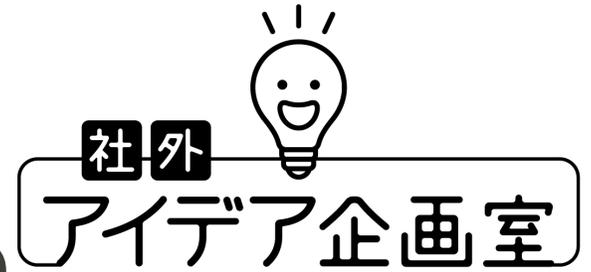


MEMBER: 佐々妙美(さっさたえみ)

社外アイデア企画室 株式会社 代表取締役 兼 CEO

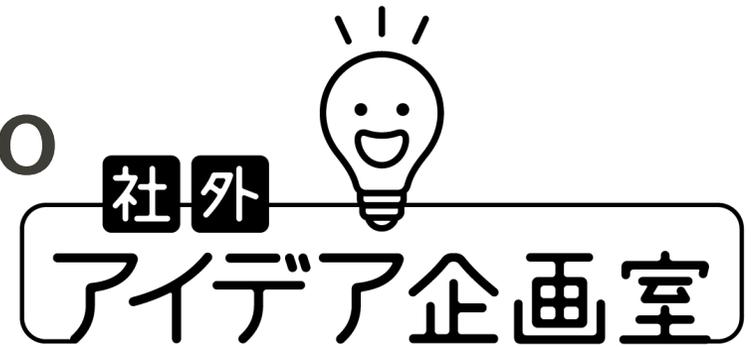
株式会社セミナーエリート 取締役  
株式会社team.0 社外取締役

- 著書2冊出版
- コミュニティ構築を得意とする
- セミナー18000人集客
- 400社以上のビジネスモデル構築支援
- 神戸出身・沖縄在住



# MEMBER: 西村公児(にしむらこうじ)

社外アイデア企画室 株式会社 取締役 兼 CMO  
一般社団法人インターネット通販協会 代表理事  
株式会社ルーチェ 代表取締役  
多摩大学 経営学部 講師・富士通SSL 講師



- 著書5冊出版
- D2C構築を得意とする
- 流通総額3800億円
- 法人421社
- 上場企業7社支援
- 大阪出身

月刊「商工会」誌 連載記事執筆中



# 「りらくる」創業者 竹之内 教博 様よりご推薦いただきました

**使わないと損!** 超有料級 満足度120%

## おすすめサービス 5選!

#竹之内社長 りらくる #感動したサービス  
【超有料級】使わないと損! 満足度120%の神サービス5選を竹之内社長が徹底解説!!

【超有料級】使わないと損! 満足度120%の神サービス5選を竹之内社長が徹底解説!!

竹之内社長 オススメのサービス5選

鈴木ともろー社長  
プライムアシスト  
日本ポスティングセンター

ミライベース株式会社  
社外アイデア企画室

非常識は成功法則  
TAKUCHI CHANNEL

社外アイデア企画室

### 社外アイデア企画室

9:19 / 14:02

【超有料級】使わないと損! 満足度120%の神サービス5選を竹之内社長が徹底解説!!

竹之内社長 オススメのサービス5選

鈴木ともろー社長  
プライムアシスト  
日本ポスティングセンター

ミライベース株式会社  
社外アイデア企画室

非常識は成功法則  
TAKUCHI CHANNEL

社外アイデア企画室の特徴③

### 厳選された女性たちで特化してマーケティングを行う

12:03 / 14:02

【超有料級】使わないと損! 満足度120%の神サービス5選を竹之内社長が徹底解説!!

竹之内社長 オススメのサービス5選

鈴木ともろー社長  
プライムアシスト  
日本ポスティングセンター

ミライベース株式会社  
社外アイデア企画室

非常識は成功法則  
TAKUCHI CHANNEL

社外アイデア企画室の特徴②

### 分析解説やアドバイスを担当者とオンラインミーティングできる

11:08 / 14:02

【超有料級】使わないと損! 満足度120%の神サービス5選を竹之内社長が徹底解説!!

竹之内社長 オススメのサービス5選

鈴木ともろー社長  
プライムアシスト  
日本ポスティングセンター

ミライベース株式会社  
社外アイデア企画室

非常識は成功法則  
TAKUCHI CHANNEL

社外アイデア企画室の特徴①

### 特定のターゲットを決めてオンラインで依頼者と女性たちで座談会ができる

10:09 / 14:02

【超有料級】使わないと損! 満足度120%の神サービス5選を竹之内社長が徹底解説!!

【取れやすくて不安が払拭できない】がやらなくなった理由

マイニング

### 文章を定量的に扱うための分析手法でアンケート結果を分析

10:56 / 14:02

ご利用いただいている企業さま (一部)



mandom



AIVICK



株式会社 神明



元祖うすやきせんべい  
酒田米菓



いしがみ 整形外科クリニック



白鳥印  
西日本食品工業株式会社

## 企業さまの悩み



新たな定期購入への動線が必要だが分からない

自社のファンのリスト化ができていない

消費者の声を集めたいが方法が分からない

商品化まで時間がかかりすぎる

LTVを高めたいが打つ手がない

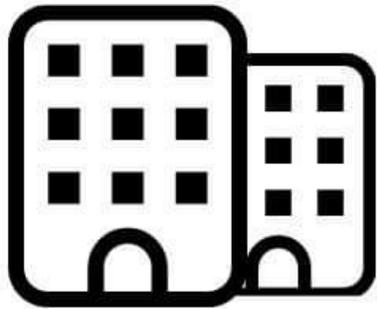
**弊社は**

**アラフォー女性1500名の  
コミュニティ「女子マーケ部」  
を運営しています。**



# 企業さまと女子マーケ部の関係

企業さま



女子マーケ部



モニター企画  
オンライン座談会  
など

感想・ホンネ

ファシリテート

依頼

応募

募集



社外アイデア企画室

# 女子マーケ部 とは…

「あったらいいな」や「これ不便だな」を商品化したり

「こんなアイデアあるよ！」で企業さんのお役に立てたり

「みんなは何使ってる？」と意見交換できたり

## そんな部活です



## 具体的には

1

企業さんの  
企画に参加

2

素敵な  
仲間ができる

3

商品モニター  
になれる

4

企業さんから  
お仕事が  
もらえる

5

一緒に  
アイデアを  
考える

6

無料プレゼント  
企画

7

オリジナル  
商品をつくる

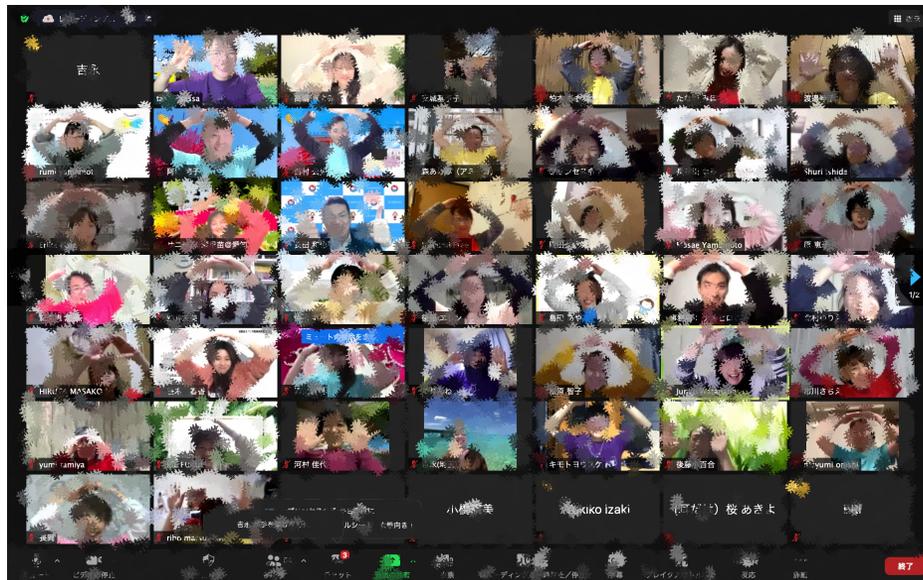
そんな楽しいことができる  
ワクワクすることが大好きな女性たちが  
集まる部活です

# 社外アイデア企画室 女子マーケ部

2020年12月22日発足

たった2ヶ月で1000名突破

※広告費かけずに



メンバー1,260人

社外アイデア企画室

女子マーケ部 とは...

「あったらいいな」や「これ不便だな」を商品化したり

「こんなアイデアあるよ!」で企業さんのお役に立てたり

「みんなは何使ってる?」と意見交換できたり



そんな部活です



社外アイデア企画室・女子マーケ部

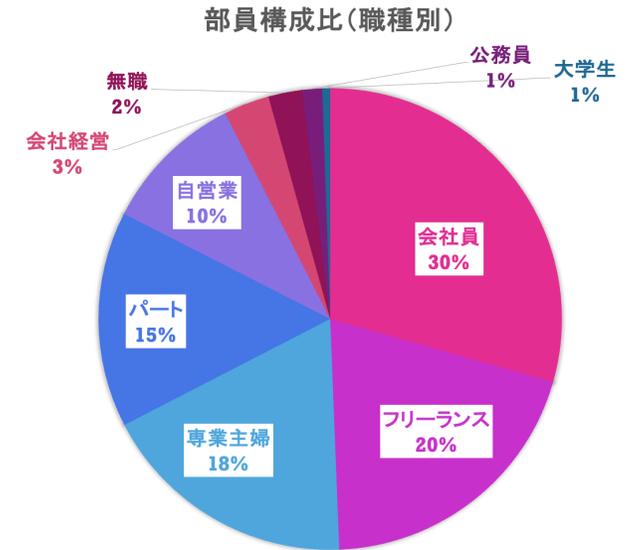
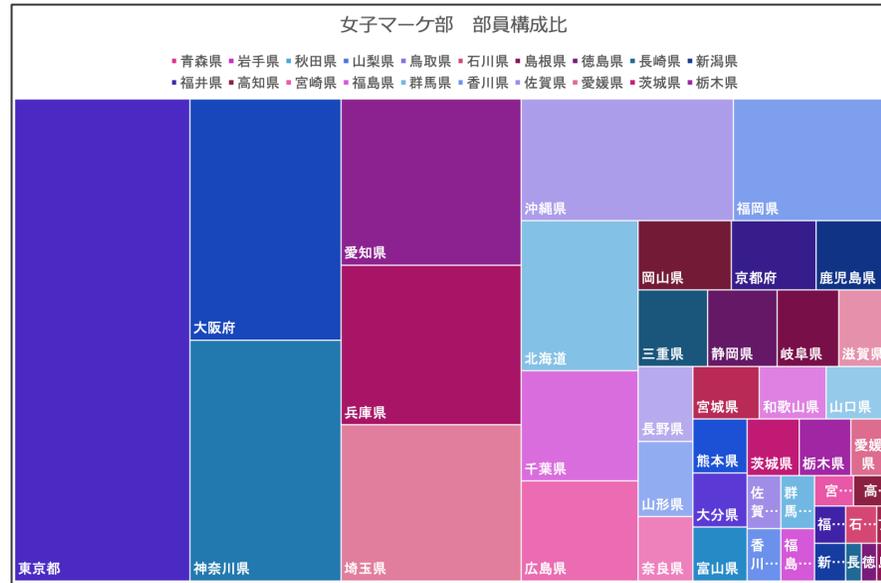
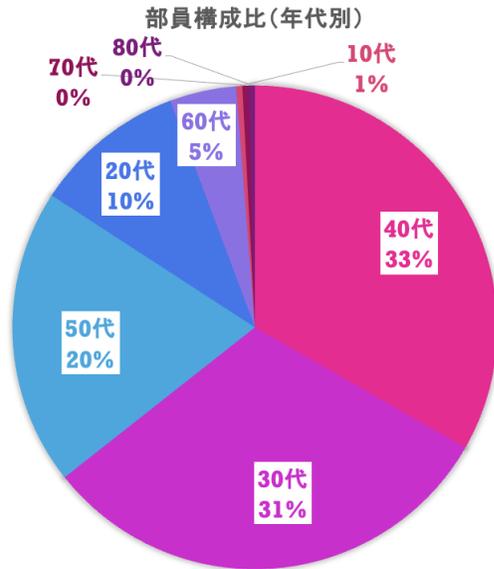
プライベートグループ

メンバー1,260人



+ 招待する

# 「女子マーケ部」部員構成比



年齢	割合
10代	0.4%
20代	10.1%
30代	31.1%
40代	33.3%
50代	19.8%
60代	4.4%

職業	割合
会社員	29.4%
フリーランス	20.0%
専業主婦	18.0%
パート	15.1%
自営業	10.0%
会社経営	3.2%
無職	2.4%
公務員	1.4%
大学生	0.6%

女子マーケ部の特徴は、  
関東圏在住のアラフォー・アラフィフの  
フリーランスが多い！【特別部員】

稼いでる女性の  
ホンネリサーチ会社



# 事業の詳細内容



モニター  
企画

女性の  
ホンネ  
リサーチ

サンプリング

オンライン  
座談会

商品共同  
企画PJ

ファン  
コミュニティ  
構築支援

CRM構築  
支援

D2C  
ブランド  
戦略立案

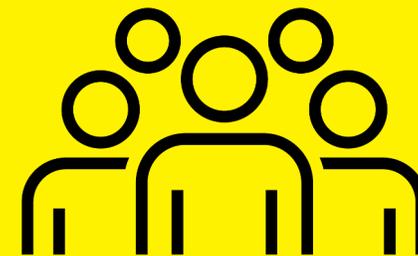
## 「社外アイデア企画室・女子マーケ部」の特徴



女性のホンネが  
聞ける・分かる



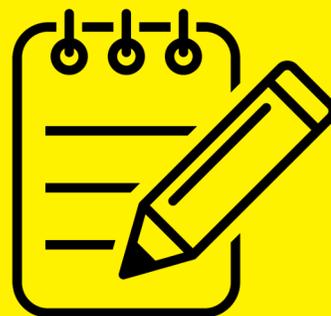
実名登録してる  
メンバーなので安心



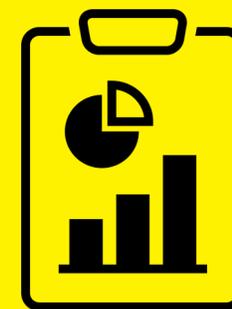
ファンコミュニティの  
構築ができる



日本No.1通販のプロ  
による戦略アドバイス



アンケート構築を  
丸投げ可能



データサイエンティスト  
による分析

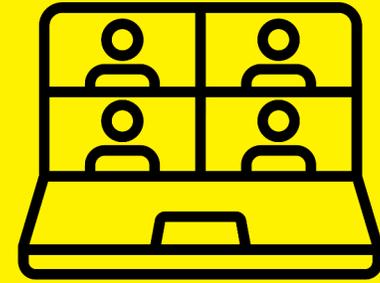
## 「社外アイデア企画室・女子マーケ部」のその他の特徴



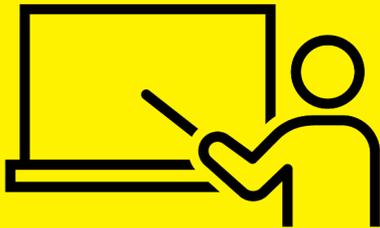
**SNS中の人代行**



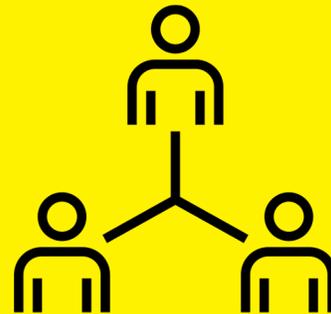
**ファンコミュニティの  
マネージャー代行**



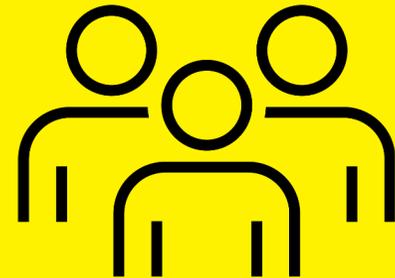
**案件に適した  
人材の選出**



**各種専門家の監修  
医師・料理家・他**



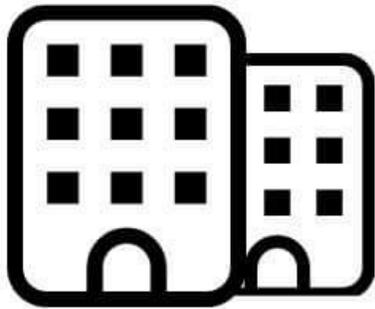
**ディレクション  
丸投げ可能**



**各種人材を手配  
デザイン・カメラマン他**

# 女子マーケ部オンライン座談会・モニター企画

企業さま



オンライン座談会



女子マーケ部



感想・ホンネ

ファシリテート



応募



募集  
商品発送

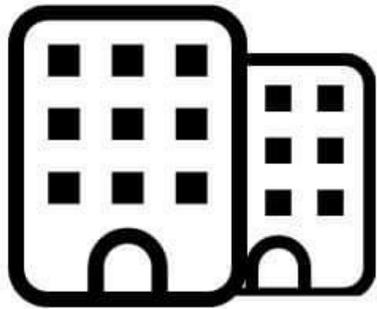
モニター企画依頼  
モニター商品送付





# 企業さまと女子マーケ部の関係

企業さま



女子マーケ部



モニター企画  
オンライン座談会  
など

感想・ホンネ

ファシリテート

依頼

応募

募集



# 【顧客事例】

## 【株式会社マンドムさま】 ファンコミュニティでユーザーとの信頼関係を醸成



ファンコミュニティメンバーにリサーチができる体制に

## 【株式会社 神明さま】 ほぼ初めてのオリジナル商品開発。開発に消費者の声を。



1回のインスタキャンペーンで1500名のフォロワーを獲得

# 【顧客事例】

## 【株式会社エコリングさま】 ファン発案のキャンペーンで4000万円の買取達成



ファンからの意見で店舗改善やチラシ改良も

## 【株式会社AIVICKさま】 半年でライフタイムバリューが140%増加



構築2ヶ月でLTV80万の顧客が復活



# 【顧客事例】

## 【株式会社 ダイニチ・コーポレーションさま】クラウドファンディングで目標金額の550%を達成



Success!

応援購入総額 2,751,445円  
目標金額 500,000円

550%

サポーター 560人

残り 終了

終了しました

テレビでも紹介され話題に！POP-UPストア也大盛況

## 【24Hフィットネスジム Rocadioさま】オープン前に損益分岐の2倍に近い800名の集客を実現



月何回でも 通り放題!

24Hフィットネスジム  
ロカディオ  
西大宮店

Rocadio

11.12 GRAND OPEN

オープン前に体験・入会された方限定

入会費 ¥0  
2ヶ月間 ¥0  
2ヶ月間 ¥0

今なら月間 永久割引 ¥1,000 off ¥5,980 (税込 ¥6,370)

現在1000名を超える会員数で右肩上がりに伸びている



## EC企業のリスク: 広告費用や手数料が増加し、効果は薄くなっている

「アフィリエイト広告」  
を対象に景品表示法の  
措置命令が下った  
つまり

**広告の効果が  
薄くなる**

大手ショッピングサイト  
で月商1億円以上の  
売上の場合、最低手数料

**約1,000万円以上**  
(広告費用:2,000万円除く)  
しかも

**リストゼロ**

ステルスマーケティング  
(ステマ)の法規制

**インフルエンサー  
マーケティング  
に規制**

# 広告依存からの脱却が急務



**ファンがファンを  
呼んできてくれる仕組みに変える**

つまり

**ファンコミュニティエコノミー**

がこれからの  
スタンダードになる

# ファンコミュニティのメリット

- 優良顧客の**生の声**を知ることができる
- 商品企画の段階から**ファンづくり**ができる
- カスタマーサポートの軽減
- **LTVが増加する**
- **口コミを生みやすい**

コミュニティをつくることで

新規集客をし続けなければならない  
刈り取り型ビジネスモデルから

お客さんに長くお付き合いいただけ  
蓄積型ビジネスモデルに変えませんか？

## ファンコミュニティ構築メニュー

1. ファンコミュニティの活性化 伴走支援
2. 座談会のファシリテート
3. コミュニティメンバー専用LINEの運用代行

# D2C企業の現状

さまざま追加オファーを  
しているが  
**LTVが上がらない**

新規顧客は集まるが  
3回くらいで  
**解約が続く**

他に打つ手がなく  
**広告に限界を  
感じている**

# 多くの企業がおこなっているマーケティング

広告コストのうち  
新規顧客獲得に90%を使い  
既存顧客(会員)に10%しか使わない

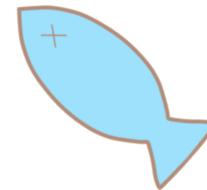
エサをたくさん  
巻いて釣る！



エサをあげない！



死んじゃう！



# 多くのD2Cがやっちゃってること

カップルの場合



プレゼントたくさん  
愛情たっぷり



結婚



愛情を注がない



離婚！

企業の場合

お試しキャンペーン  
クーポン配布  
特別割引

成約

定期購入

解約

# D2C企業における重要な数字



解約率を**5%改善**することで  
**25%利益率が改善**する

新規顧客獲得は既存顧客の  
**5~6倍のコストがかかる**

**つまり解約されない仕組みが重要**

あなたの会社の優良顧客TOP10のお名前は言えますか？



LTVが高く、長く生き残っている企業は  
優良顧客個人を把握している

現状の顧客をきちんと把握しセグメントする



CRM構築

# 顧客セグメントとは

## セグメント例

初回客

初めてのお客様

よちよち客

初回購入から  
60日未満に再購入

在籍60日以上  
120日未満

固定化客

2回目回購入から  
60日未満に再購入

在籍120日以上  
180日未満

コツコツ客

売上累計  
24000円未満

在籍180日以上

優良客

売上累計  
32000円以上

在籍180日以上

## CRM構築のメリット

1. 顧客の**キャンセル率、離反率を下げる**ことができる
2. **LTVを上げる**ことができる
3. **超優良顧客に育てていく**ことができる
4. **価格競争に巻き込まれなくなる**
5. 一番大切なお客さんを一番大切にできる（**満足度up**）
6. 顧客の行動データが蓄積され**戦略に無駄がなくなる**
7. 新製品開発の**ヒントを上顧客目線から見つけ出せる**
8. 当てずっぽうの**無駄な新製品開発からの脱却**ができる

## 【CRM構築事例】

- **宅配冷凍弁当のD2C企業の例**  
**超優良顧客への手書きの手紙により**  
**休眠となっていたLTV80万の顧客が復活した**  
**(CRM構築の2ヶ月目)**
- **健康食品のリピート通販企業の例**  
**CRMを構築し、仕組み化し(同梱物等)**  
**PDCAを回した結果、リピート率60%超**  
**(CRM構築の8ヶ月目)**



## 【CRM構築事例】

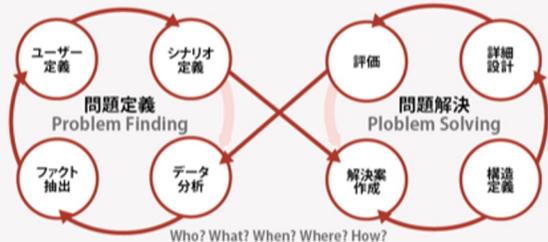
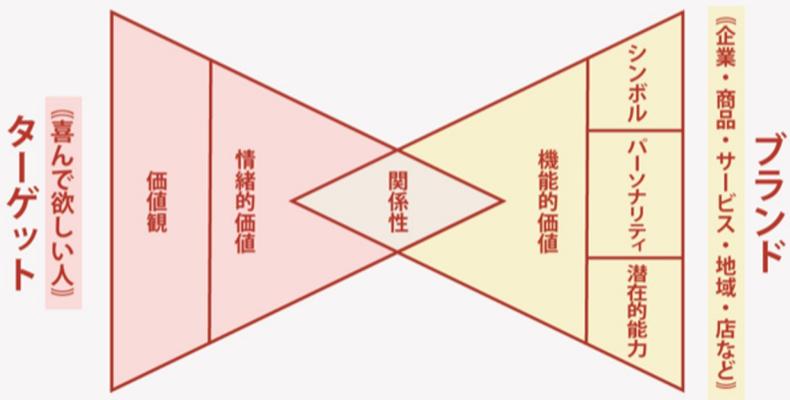
- **大手メーカースキンケア通販部門の例**  
現行のCRMを強化し、データベースマーケティング型にしたことで、NPS指数が2年連続通販業界1位となった
- **地方のはちみつ通販企業の例**  
現行のCRMを正しく分析し、強みや伸び代を発見。そこを強化することでLTVが5万円超となった。  
リアルとオンラインでファン化を強化



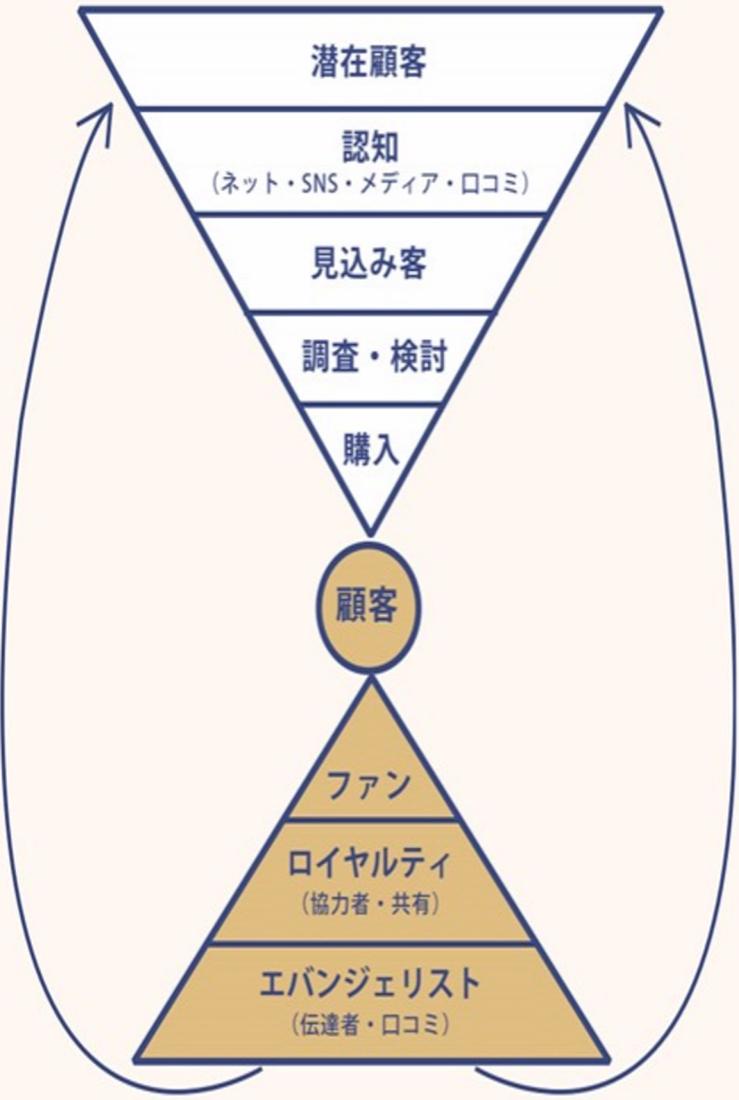
# 【エックスマーケティング】



- |  |  |  |   |
|--|--|--|---|
| <p><b>4ステップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 売れるコンセプト設計</li> <li>• PNP設計 (ビジネスモデルキャンパス)</li> <li>• ファネル&amp;フロー</li> <li>• 事業計画</li> </ul> | <p><b>4ステップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 売れる通販指数のテスト</li> <li>• ドライテストを実施</li> <li>• 商品プロトタイプ制作</li> <li>• テストマーケティング</li> </ul> | <p><b>4ステップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ランディングページ制作</li> <li>• SNS立ち上げ</li> <li>• ランディングページ運用</li> <li>• SNS運用</li> </ul> | <p><b>4ステップ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• SNS広告運用</li> <li>• 権威と実績作り: PR</li> <li>• 「#」・検索エンジン対策</li> <li>• 第三者評価</li> </ul> |
|--|--|--|---|



<p>A. アンケート調査</p> <p>B. インタビュー</p> <p>C. 座談会</p> <p>D. アクセス解析</p>	<p>A. ヘルソナ</p> <p>B. 構造化シナリオ</p> <p>C. カスタマージャーニーマップ</p>	<p>A. ワイヤーフレーム</p> <p>B. ヘータープロトタイプ</p> <p>C. ドライテスト</p>	<p>A. ユーザビリティテスト</p> <p>B. カスタマージャーニーテスト</p> <p>C. A/Bテスト</p>
利用と状況の把握と明示	ユーザーと組織の要求事項の明示	設計による解決策の作成	要求事項に対する設計の評価



最初の1ヶ月程度でブランド企画を固め、リリース準備に移ります

開始から2-3ヶ月後にはブランドをリリース

リリース後はサイトやSNSの運用を行い、最大限のグロースを実現します

ご希望に応じて、運用業務を引き継ぎ、貴社内でのブランド運営を可能にします

# 【その他顧客事例】



白鳥印  
西日本食品工業株式会社

## 西日本食品工業 株式会社

### 代表取締役 長田和也さま



## 「社外商品企画部」 お取り寄せグルメ 共同開発プロジェクト



全国2000人のメンバーと共に共同開発



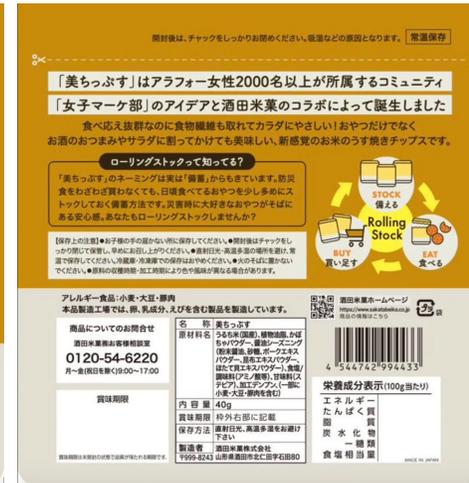


# 酒田米菓 株式会社

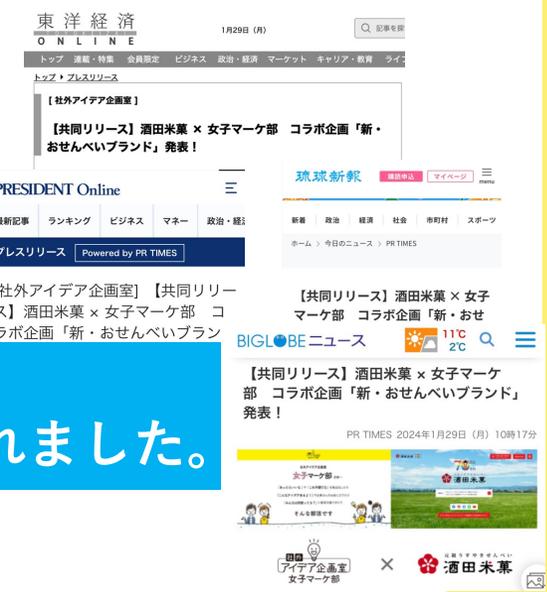
## 代表取締役社長 佐藤栄司さま



# 「社外商品企画部」 おせんべい新ブランド 共同開発プロジェクト



プレスリリースにて  
様々なメディアに取り上げられました。



# 【顧客事例】

## Deep Impact

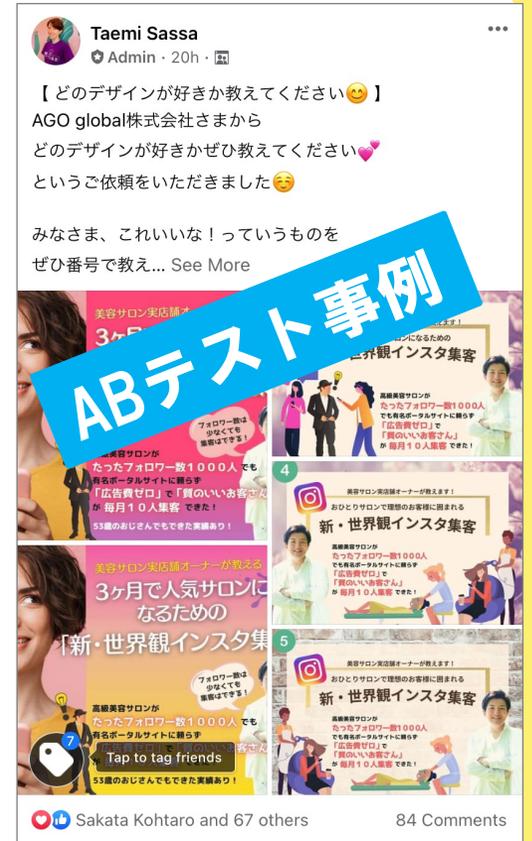
・株式会社ディープインパクト様  
化粧品モニター企画

・AGO global株式会社様  
A/Bテスト実施



・サボンデシエスタ様  
商品モニター及びアンケート調査

・株式会社TVC様  
既存商品モニター及びオンライン座談会



# 【顧客事例】

・東証一部上場企業 K社様  
新商品コンセプトアンケート調査

・フィブロ製薬株式会社 様  
既存商品アンケート調査

 いしがみ 整形外科クリニック

・いしがみ整形外科クリニック  
ジム開設マーケティング戦略支援



You, Sakata Kohтарo and 80 others 70 Comments



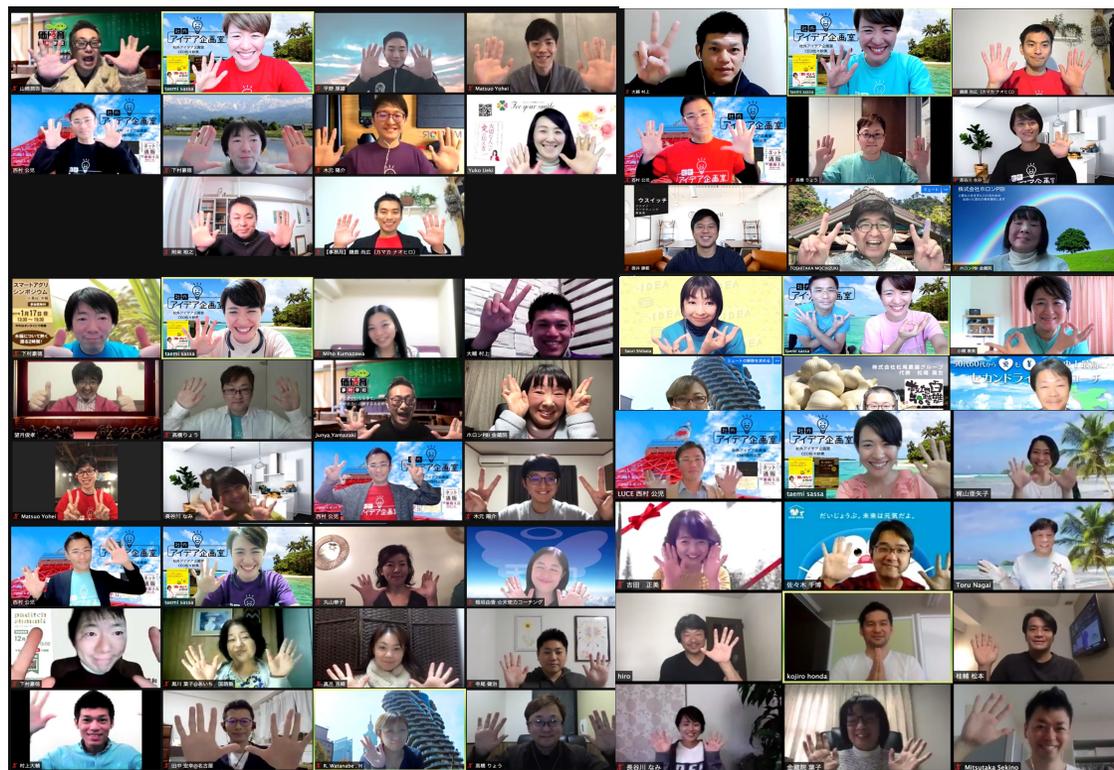
月何回でも  
通い放題!  
24H フィットネスジム  
ロカディオ  
西大宮店  
Rocadio  
all sports gym  
コスモス西大宮店の隣に  
11.12 12月 GRAND OPEN  
オープン前に体験・入会された方限定  
入会費 ¥0  
今だけ 2ヵ月間 ¥0  
通常月料 ¥6,980  
今なら月間 永久割引  
¥1,000 off ¥5,980 税別  
(税込 ¥6,578)  
マスク不要の半個室ランニングマシン!  
タオル無料(洗濯シャワー) | 水素水飲み設備 | 水素水  
専用のつき方スマホで管理最新の体組成計「Inbody」完備



GRAND OPEN  
ロカディオ 西大宮店  
24H フィットネスジム  
通い放題  
ロカディオ 西大宮店  
24H フィットネスジム  
見学受付中  
ロカディオ 西大宮店  
24H フィットネスジム  
ロカディオ 西大宮店



## その他の事業：コンサルティング・コンテンツ化支援事業



経営者・起業家  
250社以上に

リアルビジネスを  
オンライン化する方法や  
コミュニティ集客などを指導

## ごあいさつ

動画をご覧いただきありがとうございました。

お打ち合わせをご希望の方は

HPお問い合わせフォーム

もしくはメールにてご連絡ください。





**お問合せ先**

[info@ideakikaku.com](mailto:info@ideakikaku.com)

**社外アイデア企画室株式会社**

**沖縄県那覇市久茂地 1-1-1-9F**

<https://ideakikaku.com/>