

# デジタル応援隊事業 Web集客研修企画書



**2021年での業績アップに向けて**

## ご提案内容

### このような企業におすすめ

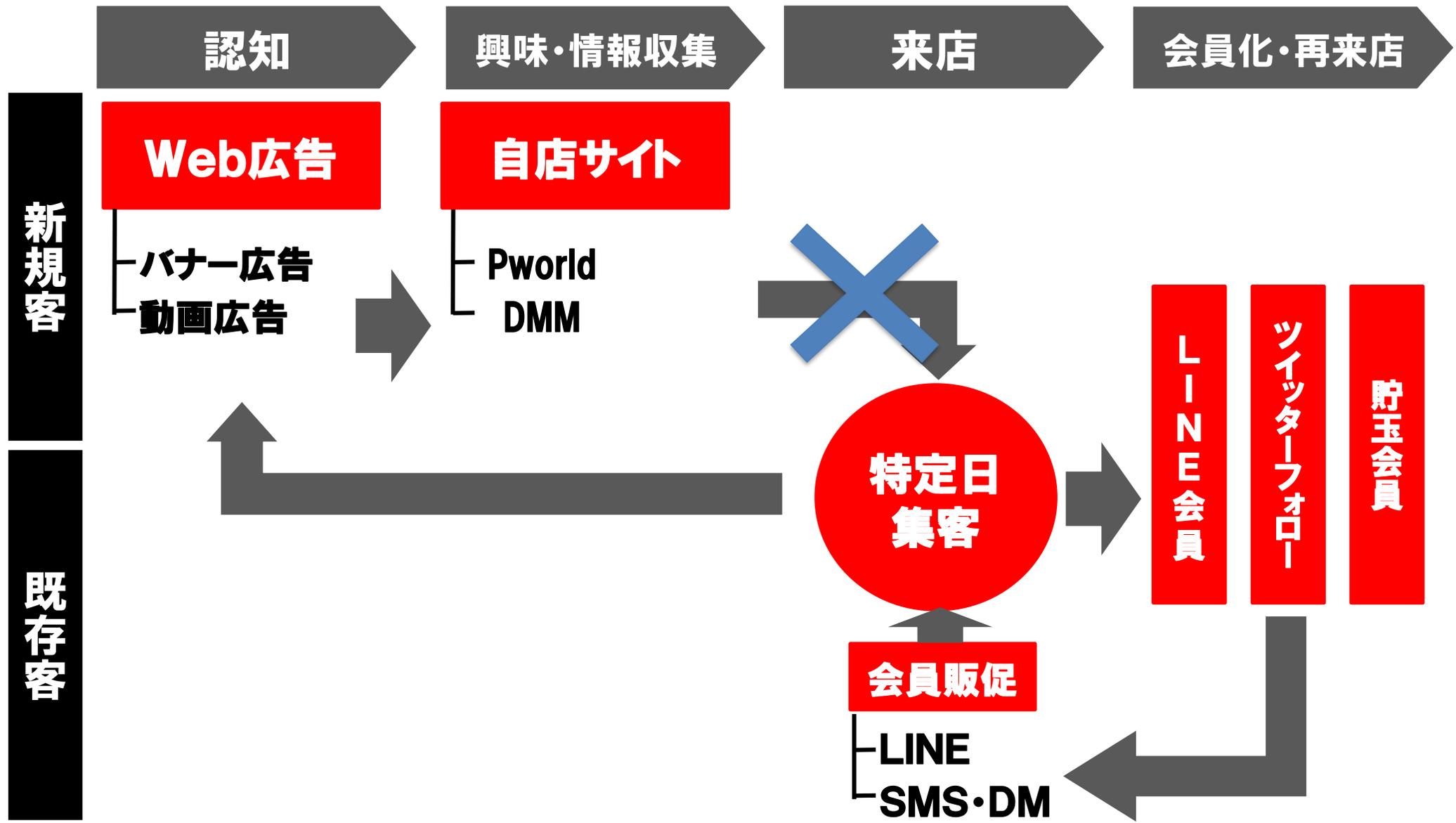
- 商圏の客数が減少し、コロナ前対比で**80%以下**の企業様
- 高射幸機撤去後スロット客数が**80%以下**になった企業様
- 広告代理店に依頼しているが成果が見えていない企業様
- デジタルを活用した販促が実施できていない企業様
- Webを活用し客数をV字回復させたいお客様

## 2021年業績を上げている法人の共通点

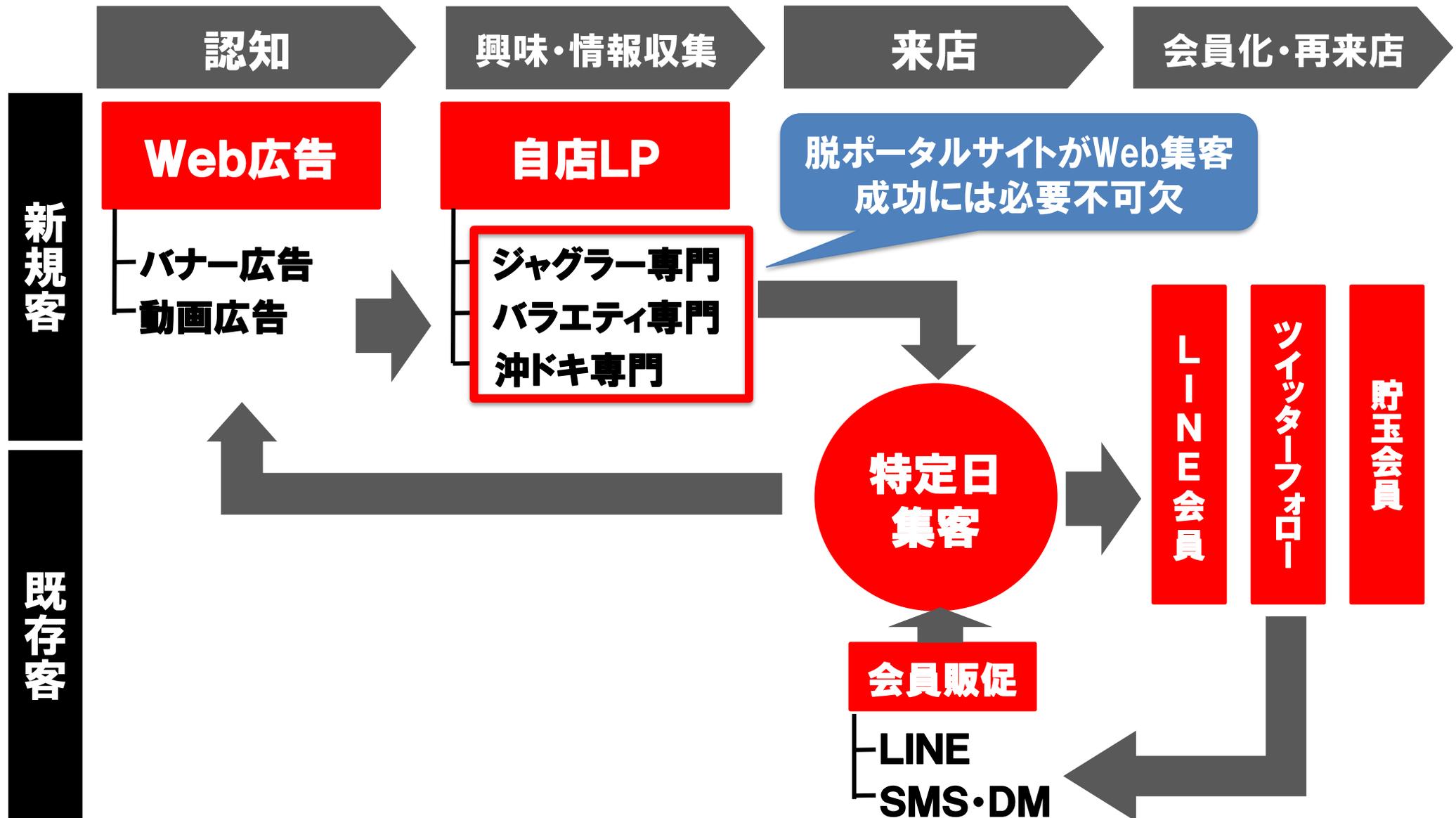
- ① ポータルサイトを止め、LPに変更
- ② 顧客属性別のWeb広告運用
- ③ Webを活用した商圈距離1.5倍化

本研修内でWeb集客に成功している法人の取り組み事例、そのルール化など成功ノウハウの解説を実施させていただきます

# ①ポータルサイトを止めLPへ変更



# ①ポータルサイトを止めLPへ変更



# ①ポータルサイトを止めLPへ変更



新規客

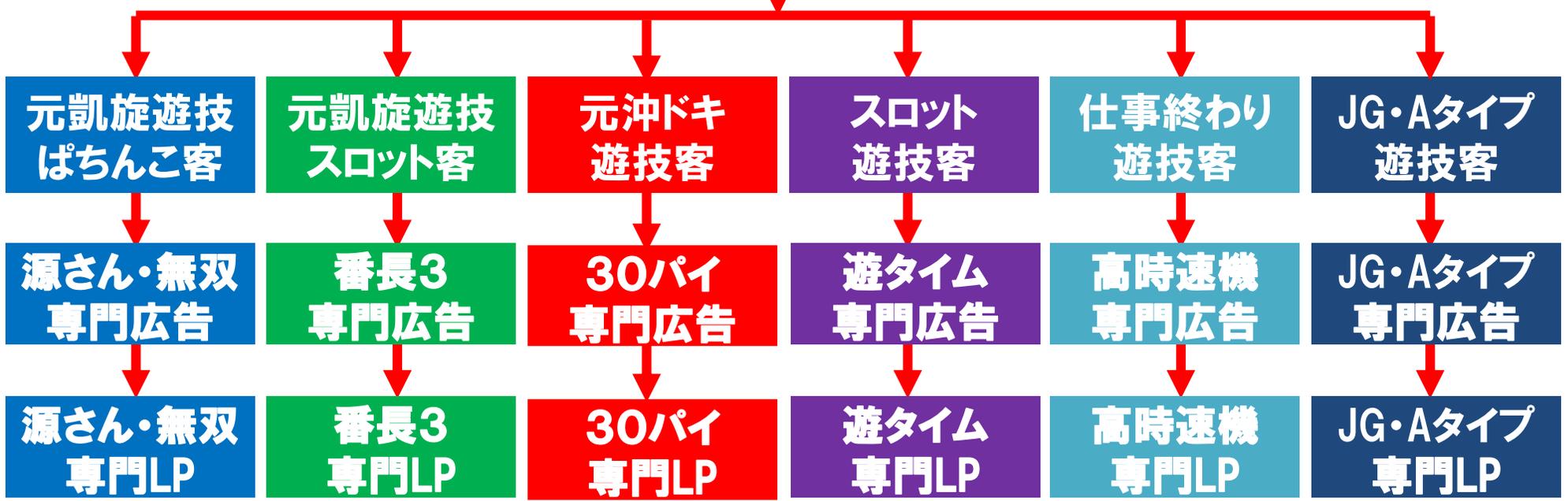
## Web集客の効果最大化に向けて まずは自店専門のランディングページ(=LP)の構築



既存客

## ②顧客属性別のWeb広告運用

# ユーザー一人一人の嗜好に合わせ、カテゴリごとに配信



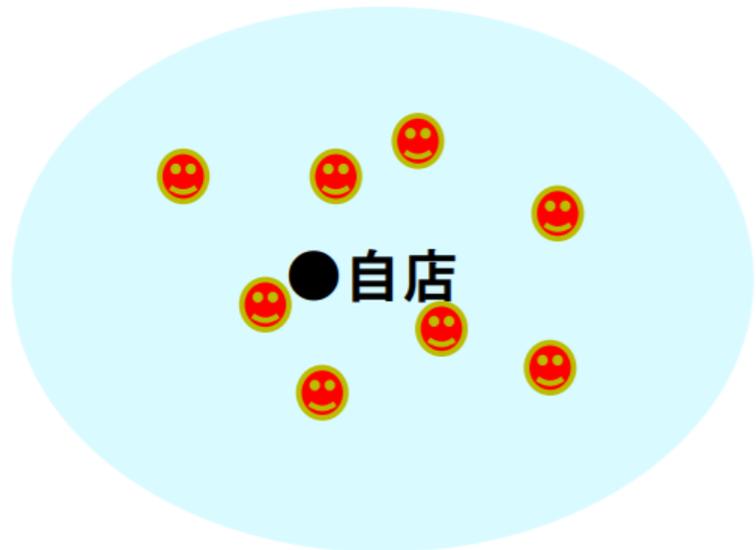
# ③Webによる商圈距離1.5倍化

## 集客においてすべき事

**特定日がより集客力を増す！**  
**そして派生商品としてぱちんこ客を増やす！！**



③Webによる商圈距離1.5倍化



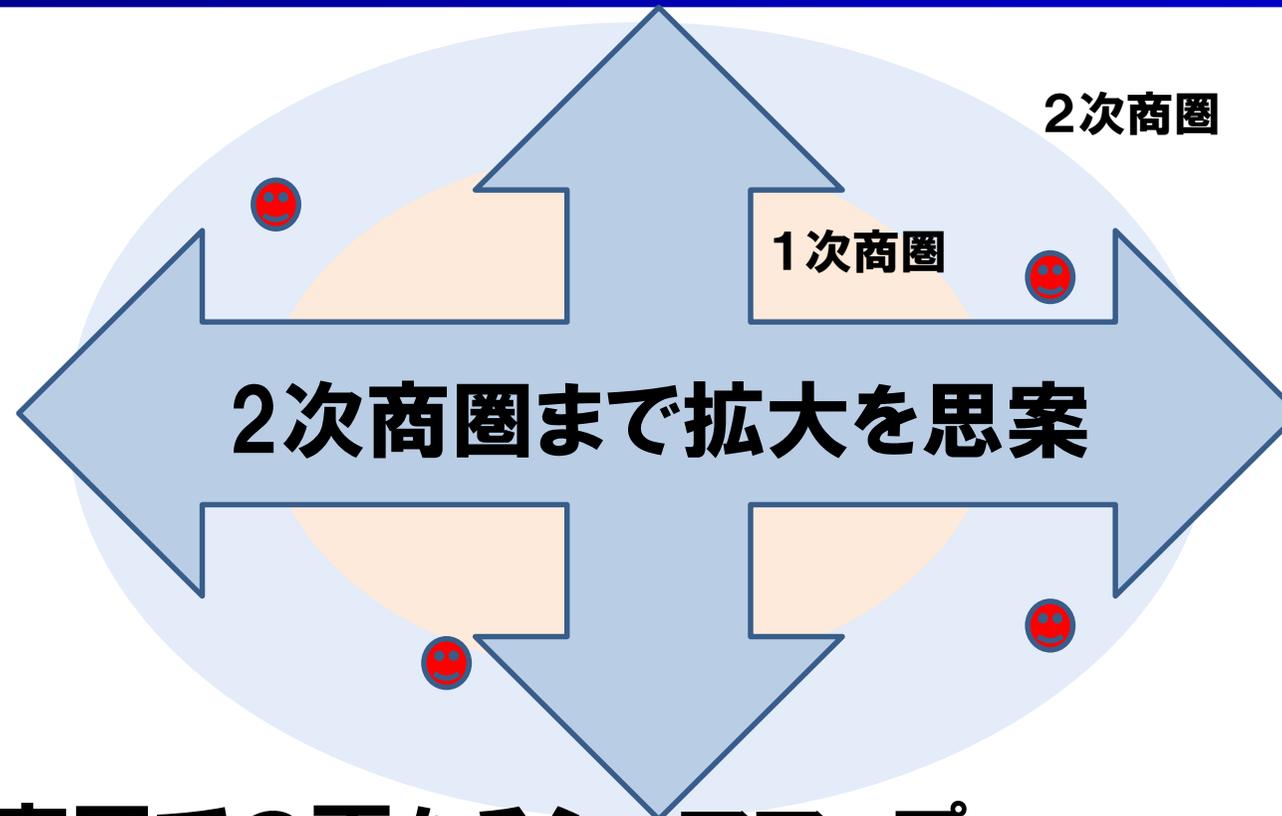
遊技人口減少



シェアは変わらずとも  
業績ダウン...

2021年以降の業績アップには  
Webを活用した若者アクティブユーザーの獲得が必須

### ③ Webによる商圈距離1.5倍化



- ① 1次商圈での更なるシェアアップ
- ② 2次商圈まで拡大する
- ③ 専門店化＝差別化戦略可能

### ③ Webによる商圈距離1.5倍化

2次商圈

2021年以降集客を最大化するには  
Web集客による2次商圈×若年層集客  
+  
自店独自の集客起点構築

- ① 1次商圈での更なるシェアアップ
- ② 2次商圈まで拡大する
- ③ 専門店化＝差別化戦略可能

## 2021年業績を上げている法人の共通点

- 1** ポータルサイトを止め、LPに変更  
⇒顧客属性別の複数LP構築
- 2** 顧客属性別のWeb広告運用  
⇒LPごとのターゲティング広告運用
- 3** Webを活用した商圈距離1.5倍化  
⇒1.5倍化を達成できる集客企画構築

本研修内でノウハウの落とし込みを実施させていただきます

# 研修概要

## 研修内容

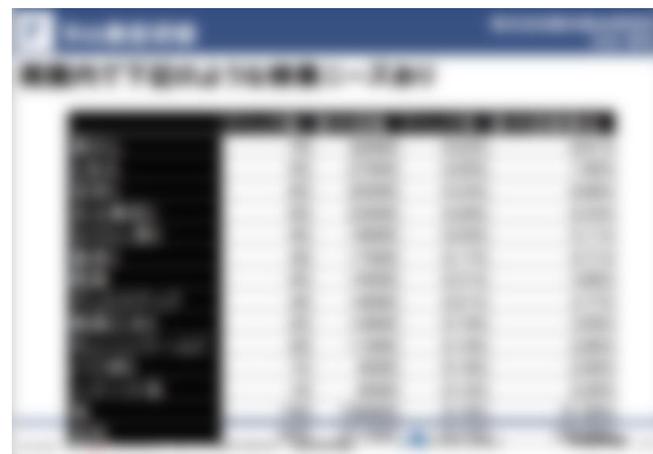
- 2021年のWebマーケティング時流解説
- コロナ禍でも客数アップに成功したWeb集客成功事例
- Web集客成功のルール化解説
- 集客効果を最大化させるための分析手法解説
- 貴社のWeb戦略策定

※研修後貴社の戦略をヒアリングの上、集客起点や集客策をご提案致します

本研修により自社でもWeb集客ができるよう  
最新ノウハウの落とし込みを実施させていただきます

# 研修内容

## テキストイメージ



# 研修内容

内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ 現状の課題分析</li> <li>➢ Web集客のノウハウ解説・落とし込み</li> <li>➢ Web集客戦略のご提案</li> <li>➢ サイトの立ち上げ</li> </ul>
支援ステップ	<ul style="list-style-type: none"> <li>➢ <b>ステップ1 現状ヒアリング 20時間</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 事前ヒアリング</li> <li>・ 現状のWebマーケティングの課題分析</li> </ul> </li> <li>➢ <b>ステップ2 研修 50時間</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Web販促の効果的な活用について解説</li> <li>・ 分析手法の解説落とし込み</li> <li>・ Web集客のKPI設定</li> <li>・ Web戦略方針の決定</li> </ul> </li> <li>➢ <b>ステップ3 戦略提案 15時間</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ Web戦略のご提案</li> <li>・ サイトの立ち上げ提案</li> </ul> </li> </ul>

期間	約1ヵ月
----	------

## ●ご支援費用(通常価格)

料金	37.4万円(税込み)
----	-------------

## ●デジタル応援隊を活用した価格

料金	76,500円(税込)
----	-------------

※2「中小企業デジタル応援隊」は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が実施する企業で、IT専門家を「中小企業デジタル化応援隊」として選定し、全国の中小企業のデジタル化・IT活用に向けた取組みを支援するものです。(詳細は次頁)

※3 差額の297,500円は中小企業デジタル応援隊事務局から、謝金として船井総合研究所に支払われます。

※1 上記時間数には、弊社での調査・資料作成などの作業時間が含まれます。

## 研修内容

### 研修フローについて

**※こちらは各社カスタマイズさせていただきます**

ヒアリング(合計約3時間)

ヒアリングからの現状分析(17時間)

研修準備(50時間 弊社にて3名で実施)

**※内訳としては商圈Web調査や研修資料の作成などが含まれます**

研修(4時間)

Web戦略構築(10時間 弊社にて2名で実施)

戦略提案(2時間)

研修後のPDCAチェック(合計3時間)

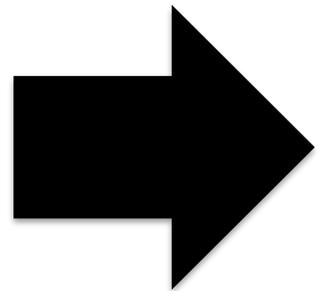
# 第一期デジタル化応援隊事業にて 研修を受講された企業様事例

## 第一期デジタル応援隊事業導入企業について

第一期デジタル応援隊事業にて約10社がWeb集客研修実施

### 実施事項

- ①研修にてWeb集客ノウハウの学習
- ②Web集客専任者を抜擢
- ③自店のWeb集客戦略の構築
- ④Web集客専任がWeb戦略立案～分析を内製化  
※広告配信のみ船井総研へ依頼の事例企業様も存在



自社でWeb集客の戦略立案などを内製化  
Web販促による集客数アップを実現

# 成功事例①

中部地方駅前商圈

商圈人口:5万人

総台数:約360台

4円P:約200台

1円P:約60台

20円S:約120台

第一期デジタル応援隊事業導入企業について

土曜日	2月	4月
抽選人数	0人	15人
20円Sピーク客数	15人	35人
20円S平均客数	10人	27人

第一期デジタル応援隊事業導入企業について

土曜日

2月

4月

バラエティコーナー  
(8台)

1,000枚  
(30銭)

18,000枚  
(-20銭)

番長3  
(6台)

4,000枚  
(20銭)

8,000枚  
(15銭)

ハナハナ  
(20台)

2,000枚  
(20銭)

4,000枚  
(20銭)

全体平均(120台)

2,500枚  
(30銭)

4,500枚  
(20銭)

## 第一期デジタル応援隊事業導入企業について

Web広告実績	2月	4月
表示回数(月)	80万回	150万回
クリック数(月)	1,500回	3,000回
クリック単価	80円	15円
総コスト	約12万円	約5万円

クリック単価を**1/5以下**に削減し、  
自店集客日の認知度最大化

## 第一期デジタル応援隊事業導入企業について

### Before

- 集客起点は**メイン機(凱旋、沖ドキ、絆2)**
- 高射幸機撤去後、集客起点が育成できず
- 広告代理店でWeb広告実施も分析できず
- 最適な手法がわからないためWebに毎月12万円かけて集客失敗



### After

- 集客起点を**5.5号機6号機バラエティ**へ
- 集客日抽選人数を0人から15人へ
- Web広告配信から分析まで自社で内製化  
**Web集客専門人財**を抜擢育成

# 成功事例②

関西郊外商圏

商圏人口:8万人

総台数:約380台

20円S:約320台

5円S:約60台

第一期デジタル応援隊事業導入企業について

土曜日	1月	4月
バラエティ (30台)	3,500枚 (45銭)	13,500枚 (30銭)
平均稼働	7,000枚 (20銭)	8,500枚 (20銭)
抽選客数	25人	40人
ピーク客数	50人	95人

## 第一期デジタル応援隊事業導入企業について

5の日

1月

4月

マイジャグラー  
(17台)8,500枚  
(20銭)17,500枚  
(0銭)

平均稼働

5,000枚  
(30銭)7,000枚  
(25銭)

抽選客数

5人

20人

ピーク客数

30人

45人

## 第一期デジタル応援隊事業導入企業について

Web広告実績	過去	4月
表示回数(月)	120万回	820万回
クリック数(月)	1,200回	4,800回
クリック単価	90円	10円
総コスト	約11万円	約5万円

クリック単価を**1/9以下**に削減し、  
自店集客日の認知度最大化

# デジタル応援隊事業について

## 補足資料：中小企業デジタル応援隊事業とは

「中小企業デジタル応援隊」は、独立行政法人中小企業基盤整備機構(中小機構)が実施する企業で、IT専門家を「中小企業デジタル化応援隊」として選定し、全国の中小企業のデジタル化・IT活用に向けた取組みを支援するものです。

### 事業の内容

#### 事業目的・概要

- 感染症対応や働き方改革の必要性が高まる中、オンライン会議、ECサイト構築、クラウドファンディング、オンラインイベント、テレワーク、RPA等のデジタルツールに関心があってもノウハウがなく導入・定着に至らない中小企業が数多く存在しています。
- 手間はかかるが利幅の小さい、中小企業のデジタル化・IT活用について、専門的なサポートを充実させるため、フリーランスや兼業・副業人材等を含めたIT専門家を「中小企業デジタル化応援隊」として選定し、その活動を支援します。

#### 成果目標

- 中小企業のデジタル化対応を支援するIT専門家の活動を後押しし、新型コロナウイルス感染症が事業環境に与える特徴的な影響を乗り越えるための前向きな投資を生産性向上に繋がります。

#### 条件(対象者、対象行為、補助率等)



### 事業イメージ

#### (1) 民間IT専門家への補助事業

相談窓口や補助金があっても、デジタルツールの導入定着に至らない中小企業等も多いため、中小企業のデジタル化にかかるハンズオン支援を提供する民間のIT専門家(フリーランス、兼業・副業人材を含む)に対して、その定型業務の性質に応じて定額を補助します。

#### ●「中小企業デジタル化応援隊」の選定基準(例)

- ・中小企業基盤整備機構が提供する支援コンテンツ(使いやすいクラウドサービスを検索できる「ここからアプリ」等)を用いて中小企業のデジタル化を支援できる者
- ・中小企業のデジタル化を一定回数以上支援した実績を持つ者 等

#### ●補助スキーム

- ・IT専門家が、ECサイト構築やテレワーク導入相談等の支援サービスを中小企業に提供した場合に、定型業務毎に定める単価と支援実績等に応じて定額を補助します。(ただし、中小企業に一定の自己負担あり。)
- ・クラウドソーシング、専門人材派遣業者、副業・兼業人材マッチングプラットフォーム事業者等の民間事業者と連携し、中小企業のデジタル化を応援する人材を幅広く募ります。

※総務省のテレワークサポートネットワーク(仮称)と連携して実施

#### (2) 支援ツールやプラットフォームの整備

- ・中小企業が自ら経営課題を認識し、その解決に必要なITツールを選択するための「自己診断WEBツール」や「ツール導入ガイド」等のコンテンツを開発し、普及に取り組みます。
- ・民間事業者と連携し、中小企業向け「EC活用ガイド」等のコンテンツを作成する等、非対面型の販路開拓を支援します。

# 補足資料：中小企業デジタル化応援隊事業とは

中小企業デジタル化応援隊事業 公式ホームページ <https://digitalization-support.jp/>



申請・お問合せ | English | サイトマップ | 本文へ | 文字サイズ変更 小 中 大

ニュースリリース | 会見・談話 | 審議会・研究会 | 統計

ホーム ▶ ニュースリリース ▶ ニュースリリースアーカイブ ▶ 2020年度9月二覧 ▶ 「中小企業デジタル化応援隊事業」を開始します

## 「中小企業デジタル化応援隊事業」を開始します

2020年9月1日

▶ 中小企業・地域経済産業

中小企業庁は、中小企業のテレワーク導入等のデジタル化を支援するために、令和2年度第一次補正予算にて独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）に対し「中小企業デジタル化応援隊事業」の経費を計上しています。中小機構は、中小企業に対してテレワークやE C等の活用について助言等を行うIT専門家のウェブ登録受付を本日から開始します。


 中小企業  
 デジタル化応援隊事業

### 1. 事業の概要

感染症への対策や働き方改革の必要性が高まる中、テレワークやE C等のデジタルツールに関心があっても、ノウハウがなく導入・定着に至らない中小企業が多く存在しています。中小機構は、フリーランスや兼業・副業人材等を含むIT専門家を「中小企業デジタル化応援隊」として選定し、全国の中小企業のデジタル化・IT活用に向けた取組みを支援します。中小機構は、事業実施事務局（以下、「事務局」）としてアデコ株式会社を選定し、本事業を実施します。

本事業では、支援を希望する中小企業や、IT専門家に登録していただき、登録された情報に基づき、事務局が両者のマッチング支援を行います。本日から、後述の特設ウェブサイトにて、①デジタル化を促進したい中小企業と、②スキルを活かしたいIT専門家の登録受付を開始しています。専門家が採択され次第、順次マッチングを開始する予定です。

なお、IT専門家には、支援開始前に、支援計画の作成（中小企業の要望による）と中小企業との準委任契約の締結を求めます。また、中小企業には経費の一部実費負担を求めます。支援実施後に、事務局からIT専門家に対して、契約に基づく支援実績の一部が謝金として支払われます。詳細につきましては、当事業の特設ウェブサイトをご参照ください。

[「中小企業デジタル化応援隊事業」特設ウェブサイト](#)

引用：経済産業省HP <https://www.meti.go.jp/press/2020/09/20200901006/20200901006.html>

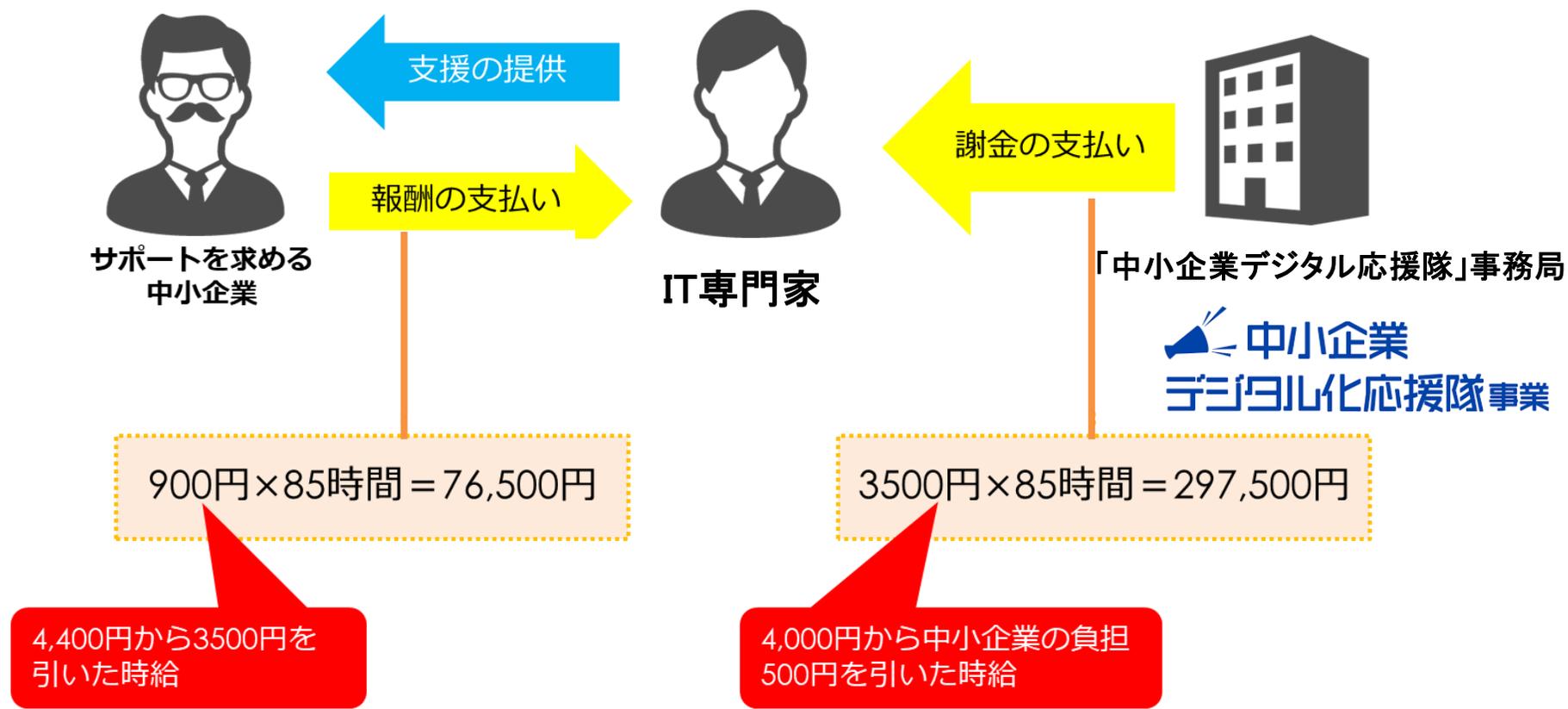
# 補足資料：中小企業デジタル応援隊事業とは

## デジタル化応援隊事業について



# 補足資料：中小企業デジタル応援隊事業とは

例) 4,000円/時間単価で85時間の契約の場合  
(税込みにとすると、4,400円)



# 補足資料：中小企業デジタル応援隊事業とは

## 報酬と謝金の仕組み

例) 4,000円/時間単価で85時間の契約の場合  
(税込みにすると、4,400円)



900円×85時間 = 76,500円

3500円×85時間 = 297,500円

4,400円から3500円を  
引いた時給

4,000円から中小企業の負担  
500円を引いた時給

# 申し込み方法

## ① 中小企業登録を行ってください

<https://digitalization-support.jp/companies/add>

登録後、マイページが発行されます。

登録時に顔写真の登録を求められます。

打ち合わせに参加される方の顔写真で登録をお願いします。

## ② マイページからIT専門家に提案を依頼をお願いします

(7.6. 相談案件を登録せずにIT専門家に提案を依頼する方法 P.33)

中小企業  
デジタル化応援隊事業

相談案件管理 ▾ 企業掲載管理 ▾ 支援計画管理 ▾ メッセージ管理 ▾ IT専門家への提案依頼管理 ▾ アカウント設定 ▾

中小企業

C00000079 デモA株式会社さん

IT専門家への提案依頼一覧  
IT専門家への提案依頼登録

謝金 (上限300,000円) 283,500円

中小企業TOP

手引書) [https://digitalization-support.jp/documents/handbook\\_company.pdf](https://digitalization-support.jp/documents/handbook_company.pdf)

# 申し込み方法

IT専門家への提案依頼の登録

① IT専門家 氏名\* 専門家 太郎

IT専門家 カナ\* センモンカ ② ロー

IT専門家 Email\* 確認用

③ 既にマッチング済で支援計画の提案を依頼したいIT専門家のメールアドレスを入力してください。  
※このメールアドレスに、提案依頼のメールが送信されますので、間違いのないようにご確認ください。

招待メッセージ 300文字以内で入力

④ 提案を依頼するIT専門家へのメール本文にこちらのメッセージが記載されます。

非公開メモ 300文字以内で入力

⑤ 本登録を実施した中小企業だけが見ることが出来る情報として、活用してください。

⑤ こちらをクリックすると、IT専門家 Emailに提案依頼メールが送信されます。

IT専門家へメール送信

①氏名:

カナ:

②メールアドレス:[XXX@funaisoken.co.jp](mailto:XXX@funaisoken.co.jp)

③メッセージ:

DXジャーニーマップ作成をお願いします。

④入力不要です。

⑤上記入力いただきましたら、

ボタンを押してください。

# 申し込み方法

③ 支援計画書をお送りさせていただきますので、受領をお願いします。

メールに届くURLをクリックし、支援計画書詳細をご確認ください。

合意ボタンをクリック後、事務局にて審査されますので、審査結果を待ちます。



The screenshot shows a web interface for managing support plans. At the top, there is a navigation bar with the logo '中小企業 デジタル化応援隊事業' and menu items: '相談案件管理', '企業掲載管理', '支援計画管理', 'メッセージ管理', and 'アカウント設定'. Below the navigation bar, the page title is '中小企業'.

The main content area displays the following information:

- 支援計画ID: S00000178
- IT専門家会員から受け付けた支援計画の進捗状況を管理します。メールや電話、本サイトメッセージ機能を利用して連絡を行って下さい。
- [会員ID:M00308373] [IT専門家ID:I00014571]

There are two main sections:

- 対応状況**: A table with one row showing '提案中' (Proposal in progress).
- 添付資料**: A blue button labeled 'ダウンロード' (Download).

Below these is a tabbed interface for '支援ステップ' (Support Steps) with tabs for '旅費' (Travel Expenses), '契約詳細' (Contract Details), and '条件詳細' (Conditions Details). The '旅費' tab is active.

The '支援ステップ' section shows a table with the following data:

支援ステップ	ステップ (1)	テストサンプル	計画: 10 時間 実績: 0 時間	test	更新日 2020/10/15 09:54

At the bottom of the page, there are three buttons: '新規メッセージを送る' (Send New Message), '合意する' (Agree), and '却下する' (Reject). The '合意する' and '却下する' buttons are highlighted with a red dashed box. A red callout box points to the '合意する' button with the text: 'IT専門家と協議をおこなって、内容に関して合意に至った支援計画について、「合意する」をクリックします。' (After consulting with the IT specialist, click 'Agree' for the support plan you have agreed on regarding the content.)

# 申し込み方法

④ 支援計画書が事務局で承認されましたら、契約書の締結をお願いします。

この締結ボタンを押していただきましたら、支援の開始が可能になります。



中小企業  
デジタル化応援隊事業

相談案件管理 企業掲載管理 支援計画管理 メッセージ管理 アカウント設定

中小企業

C00006811 個人事業主商店さん 謝金 (上限300,000円) 56,000円

## 支援計画詳細

支援計画ID : S00000420

IT専門家会員から受け付けた支援計画の進捗状況を管理します。メールや電話、本サイトメッセージ機能を利用して連絡を行って下さい。

[会員ID:M00307093] [IT専門家ID:J00013505]

対応状況	事務局審査OK
添付資料	なし

支援ステップ 旅費 契約詳細 条件詳細

支援ステップ

新規メッセージを送る 契約締結する 契約破棄する

支援計画詳細画面の下部の「契約締結する」ボタンを押して契約締結を承諾してください。

## 申し込み方法

(株) 船井総合研究所では、「中小企業デジタル応援隊」利用の受付期間について、下記の通り、令和3年9月30日までとさせていただきます。

### 期間

受付期間	9月30日まで
契約締結	11月30日まで
支援終了	12月20日まで

支援終了後に弊社が報告を行い(支援ステップごと)、謝金申請を行うことで、支援完了となり、請求書が発行されます。

## 担当コンサルタント

ご不明な点、ご質問等ございましたら遠慮なくお申し付けください



株式会社船井総合研究所  
ライブイベント&エンターテインメント支援部  
ぱちんこWebチーム

中井 将司  
Masashi Nakai

### 【担当コンサルタント紹介】

ぱちんこ業界におけるWebマーケティングに特化したコンサルタント。LPを活用したWebマーケティング支援やSNS集客支援を専門的に扱い、営業戦略の効果最大化を実現するためのWebマーケティング戦略策定と実行支援を得意とする。支援実績としては全国屈指の高稼働店舗や1,000台以上の大型店から300台以下の小型店まで多数の集客数アップ事例を持っている。また社外だけでなく、船井総合研究所アミューズメント支援部のWebマーケティングの責任者も務めている。

### コンサルティング 実績(一部)

- ・500台クラス3ヵ月推移  
20円S稼働6,000枚 ⇒ 7,500枚
- ・700台クラスリニューアル×Web集客3ヶ月推移  
20円S稼働6,900枚 ⇒ 9,100枚  
20円S売上1億4,200万円 ⇒ 1億6,300万円
- ・300台クラス3ヶ月推移  
20円S稼働4,500枚 ⇒ 5,800枚  
4円P稼働6,300枚 ⇒ 7,800枚

### ◆連絡先

担当: 中井 将司  
TEL 070-2277-3897  
アドレス m-nakai@funaisoken.co.jp

- 1. 本資料の著作権は、引用部分を除き、  
全て(株)船井総合研究所に帰属しています。**
- 2. 本資料は許可なく複製を作成すること、  
また二次利用することを禁止します。**
- 3. 本資料の内容と同じ、または類似した研修の開催や、  
第三者に行わせることを禁じます。**
- 4. 本資料等をSNS等を通じて第三者に開示することを禁じます。**