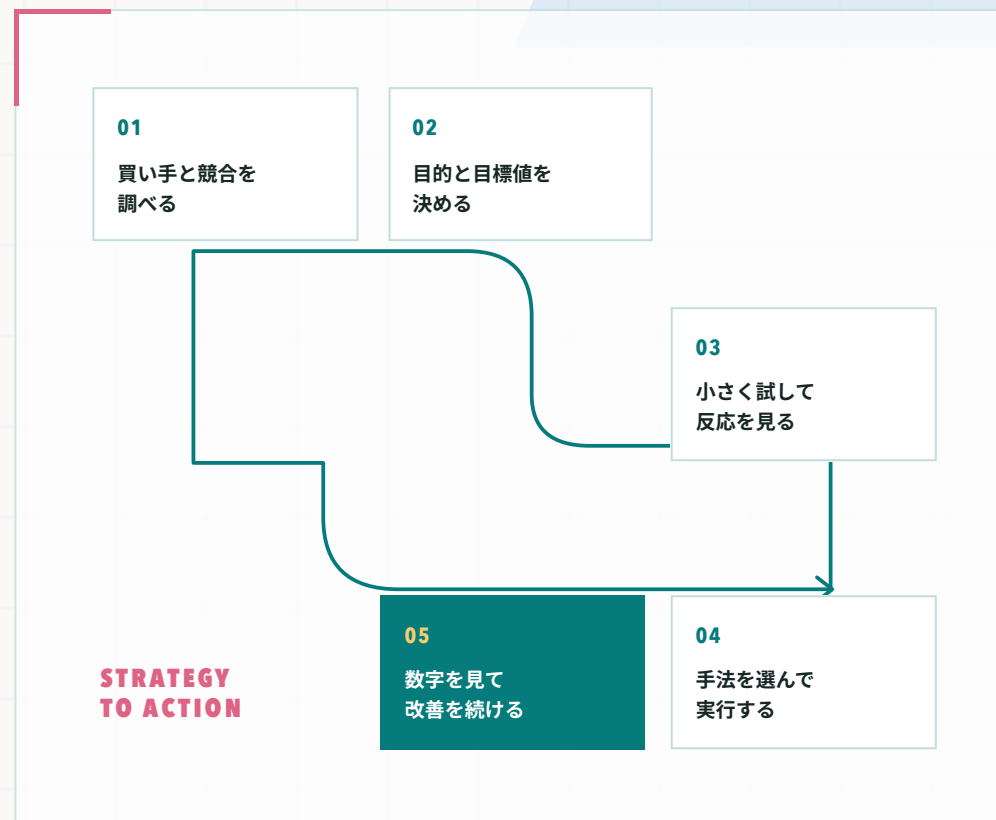


株式会社コレットラボ 会社紹介資料

# 目的から決める、 マーケティング会社

買い手と競合を調べ、効果が見込める手法を選びます。AI、実測値、必要に応じたリアルな声を、同じ判断につなげます。



## PURPOSE BEFORE METHOD

# なぜ、目的から決めるのか

競合がInstagramを始めた。知り合いの会社がWeb広告で売上を伸ばしたらしい。そうした話を聞くと、自社も始めたほうがよいのでは、と考えるのは自然です。そのまま手法だけが先に決まることもあります。

手法を先に決めた場合、どれだけ効果が見込めるかが分かるのは、スタートを切ってからです。買い手と競合を先に調べておけば、どの手法に見込みがあるかを、始める前に検討できます。

コレットラボは、貴社のお客様が何を見て選んでいるか、競合が何を出しているか、アクセス数や問い合わせ件数がどう変化しているかを調べます。調査結果を基に手法を選び、その理由を数字で説明します。

思ったほど伸びなかったときも、同じ数字を見ながら、続ける手法と改善する箇所を一緒に決めます。それまでに集めた数字は、次の判断にも使えます。

## 01 買い手と競合を調べる

選ばれている理由と、比較される条件を確かめます。

## 02 目的と目標値を決める

売上や問い合わせなど、判断に使う数字をそろえます。

## 03 小さく試して反応を見る

確かめられる範囲から始め、実測値を集めます。

## 04 手法を選んで実行する

見込みと費用を比べ、優先する手法を決めます。

## 05 数字を見て改善を続ける

同じ基準で結果を確かめ、次の改善につなげます。

## THREE SOURCES, ONE DECISION

# 根拠を、どこから集めるのか

根拠は、実測値、AIの調査、必要に応じたリアルの声から集めます。案件ごとに必要な情報を選び、手法と予算の配分を判断します。

## 01 実測値

現在の動きを、数字で確かめます。

- どこから何人来ているか
- 何件が問い合わせや注文につながったか
- 数字がどのように変化しているか

## 02 AIの調査

公開情報を集め、比較できる形にします。

- 検索されている回数
- 競合が出している価格と条件
- 口コミに書かれている内容

## 03 リアルの声

必要なとき

買い手に直接うかがい、何と比べ、どこを決め手にしたかを確かめます。

- 何と比べていたか
- どこが決め手になったか
- 価格や使い方をどう見ているか

判断

効果が見込める手法と  
予算の配分

## FIVE WAYS TO START

## 事業領域

相談内容に合わせて、必要な領域からご提案します。Webの数字とリアルの声をつなぐ仕事、社内のAI活用、イベント制作を行っています。

|                                      |                                                                            |                                                                        |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|
| <b>MARKETING</b><br>買い手を調べ、売れる環境をつくる | <b>01</b><br><b>AIを活用した<br/>Webマーケティング</b><br>認知・集客・接客・成約・追客の5段階を数字でつなぎます。 | <b>02</b><br><b>フィールド<br/>プロモーション</b><br>リアルな場で買い手にうかがい、選ばれた理由を確かめます。  |
| <b>AI</b><br>AIを業務に組み込み、判断基準を社内で共有する | <b>03</b><br><b>AI業務<br/>システム化</b><br>定型業務の一部をAIで処理し、確認手順まで文書に残します。        | <b>04</b><br><b>AI実務<br/>オンライン</b><br>社員を1名単位で個別指導し、実務で使う仕組みを一緒につくります。 |
| <b>EVENT</b><br>企画から集客、当日の運営まで       | <b>05</b><br><b>イベント制作</b><br>展示会、式典、地域イベントの企画から、会場施工、当日の運営まで行います。         |                                                                        |

## FIVE STAGES, CONNECTED

# 認知と追客の、数字の集め方

認知と追客の数字は、GA4には出てきません。広告のリーチ、指名検索の表示回数、LINE公式のクリック率は、それぞれ別の管理画面にあります。何を数えるかを決め、5つの段階を同じ判断につなげます。



## 数字の使い方

何を数えるかを決め、計測タグの設置まで行います。翌月から、どの段階に予算を充てるかを数字で比較できます。ホームページ制作、GEO、Googleマップ集客、Instagram運用、広告運用も、この5段階の中で役割を決めます。

## LISTEN BEFORE YOU BUILD

# 買い手に聞く、選ばれた理由

アクセス解析で分かるのは、どのページで離脱したかまでです。何と比べ、どこを決め手にしたかは、リアルな場でご本人にうかがうと分かります。

**01 仮説をつくる** 想定する買い手が、価格をどう見て、どのような場面で使うかの仮説を立てます。

**02 リアルな場をつくる** 説明会、体験会、インタビューの場を企画します。

**03 直接うかがう** 何と比べていたか、価格をどう見ていたか、どこを決め手にしたかをうかがいます。

**04 言葉と施策に反映する** ホームページ、広告、商品開発の判断に使います。

## 業務内容

## 開発段階から、買い手の声を反映

説明会と体験会の企画・運営

リアルな場でのヒアリング

Webアンケートの実施

アンケートの集計と分析

報告書の作成

実測値とAIだけで足りる案件もあります。

## SYSTEM AND SHARED JUDGMENT

# AIを使う業務と、社内のルール

## AX支援 | AI業務システム化

## ツールをつくった後の、運用ルール

問い合わせ対応、議事録、提案書の下書き、顧客データの検索、日報の集約などから、対象業務を選びます。AIに入力してよい情報、出力を確認する人、確認が必要な業務の範囲まで文書に残します。

**01** 業務の洗い出し 2～4週間

**02** 試作で効果を確認 1～2ヶ月

**03** 本番運用 3～6ヶ月

月額 100,000円～（税別）

## 主力 | AI実務オンライン

## 一人ひとりの実務に合わせた、AI個別指導

会社責任者、受講者、講師の3者で、優先して取り組む業務と受講後のゴールを決めます。その後はオンラインで画面を共有し、全8回の個別指導を行います。進み具合に合わせて、複数の実務を繰り返し使える手順に整えます。修了後は、受講者が新しい業務にも取り組み、社内でAI活用の相談を受け、進め方を教えられる担当者になることを目指します。

受講設計画

**60分**

会社責任者・受講者・講師

個別指導

**60分×8回**

オンライン・画面共有

料金

**250,000円**

1名・税別

入口商品 | 社内AI活用研修

**120,000円**

1社・税別＋交通費／120分／標準30名程度まで

修了後の月額フォロー 30,000円（税別）／月・60分1回

## FROM PLAN TO OPENING DAY

# 企画から制作・運営まで

数千人規模までの展示会、式典、地域イベントを制作しています。国が主催するイベントの制作・運営にも、複数携わってきました。

対応規模

**数千人規模まで**

展示会・式典・地域イベント

## 01

### 企画・構成

目的、来場者、関係者、日程を確かめ、必要な制作物と工程を組みます。

企画・構成

進行台本

運営マニュアル

## 02

### 事務局・募集

参加する方へ必要な情報を届け、問い合わせと申込を管理します。

事務局代行

参加者管理

募集ページ

## 03

### 会場施工・運営

会場図面を作成し、当日の運営と来場者・関係者の案内を行います。

会場施工・図面

当日の運営

サイン・販促物

## 04

### 告知・集客

何人に来てもらうかを決め、募集ページと告知デザインを制作します。

告知デザイン

販促物制作

来場者を集める施策



NOBUYOSHI DEGUCHI

株式会社コレットラボ 代表取締役

## VISION

## AIを使う会社を、地方から

出口 宣佳 Nobuyoshi Deguchi

プロモーション・マーケティングの現場で約20年、リアルとWebの両方をPM（プロジェクトマネージャー）として経験しました。企画から運用までを一続きにしたいと考え、29歳で独立。2社の法人設立に役員として携わった後、2014年12月に大分でコレットラボを創業しました。

ChatGPTが公開された2022年の終わりから、AIを自社の仕事で使っています。いちばん多いのは、検索されている回数や競合の条件を集め、次の仮説を立てるための調査と分析です。

その現場経験をAI導入に掛け合わせ、中小企業向けに、業務設計、社員教育、運用ルール策定を伴走しています。会社の実務にAIを組み込み、社員が次の業務も自分で試せる状態を目指します。

AIに詳しい必要はない、  
ただし使い方は覚えろ

JDLA G検定 2026年第3回 合格

DX推進パスポート1

## COMPANY INFORMATION

## 会社情報

|         |                                                                            |
|---------|----------------------------------------------------------------------------|
| 社名      | 株式会社コレットラボ<br>Colet Lab Co., Ltd.                                          |
| 代表者     | 出口 宣佳<br>代表取締役                                                             |
| 創業・法人設立 | 2014年12月創業<br>2016年3月18日 法人設立                                              |
| 所在地     | 〒870-0036 大分県大分市寿町8-11<br>GRC opus kotobuki 1F                             |
| 営業時間    | 平日 10:00～18:00<br>土日祝・年末年始を除く                                              |
| 対応エリア   | 大分・福岡を拠点に九州全域<br>首都圏案件の実績あり／打ち合わせと作業をオンラインで行う場合は全国対応                       |
| 主要取引先   | 地方自治体／上場企業・広告会社／地域中小企業・実店舗／BtoB・BtoCのサービス事業者<br>クライアント守秘義務に基づき非公開          |
| 主要事業    | AIを活用したWebマーケティング／AX支援（AI業務システム化・AI実務オンライン・社内AI活用研修）<br>／イベント・フィールドプロモーション |

本資料は2026年9月4日時点の内容です。

株式会社コレットラボ / 2026年9月版

## GET IN TOUCH

## お問い合わせ

Webマーケティング、フィールドプロモーション、AX支援、イベント制作について、フォームまたはお電話でご相談ください。

## FORM

[colet-lab.jp/contact/](https://colet-lab.jp/contact/)

## PHONE

097-537-7522

平日 10:00～18:00

## WEB SITE

[colet-lab.jp](https://colet-lab.jp)

TEL 097-537-7522

FAX 097-537-7523