

CHALLENGE
課題
お客様の課題
アイコム
提案
SOLUTION

貴社のコーポレートサイトは
活躍してますか？

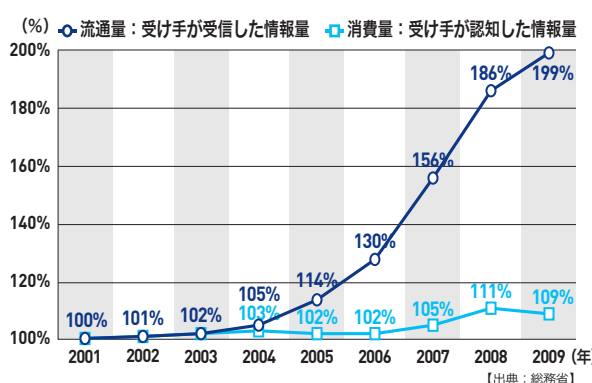
今やWebサイトは企業の重要課題です

インターネットの登場以来、世界に流れるデジタルによる情報量は爆発的に増加しています。

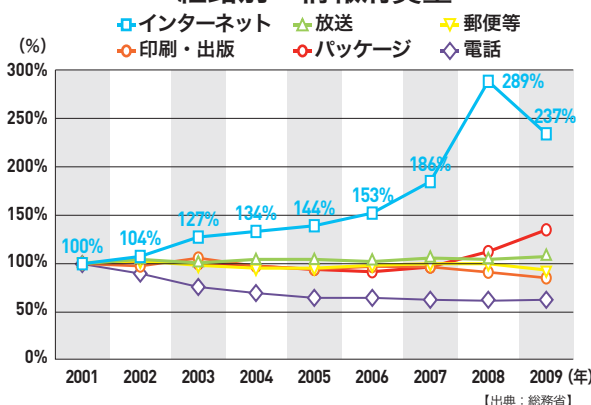
学生の就職活動、企業の営業活動、購買、クチコミ調査、ニュース購読、SNS等、いまやインターネットを利用しない人は数えるほどでしょう。そのような状況の中で御社のWebサイトは最適な状態でしょうか？

作っただけでそのまま放置などということはないでしょうか？それは計り知れない**機会損失**と言えます。

情報流通量・消費量



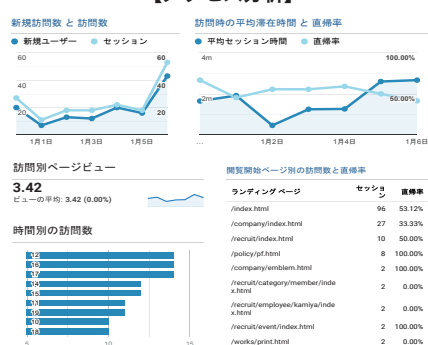
経路別・情報消費量



マーケティングに基づく構成と最新の分析ツールを駆使

当社では「コンテンツ課題の見える化」と「成果に繋がるテーマ・トピック抽出」を軸として分析を行い、ユーザーの検索意図を把握するためのキーワードやトピックの抽出を行います。右図のサジェストネットワーク図から、悩みの全体像、重要なニーズ、ユーザーの思い描く言葉と、思考や情報収集の順番を把握し、CVまでの道筋導線設計、「質の高いコンテンツ」を継続的に用意することで、アクセス数の増加が見込め、課題は解決されていきます。

【アクセス分析】



【ユーザーニーズ分析】



検索意図調査 サジェストネットワーク図



Webサイト制作・運営で大切にしていること

- 01 お客様を取り巻く環境（業界、市場等）を徹底的に勉強します。
- 02 エンドユーザーのニーズを調査・分析します。
- 03 サイトリリース後のアフターフォロー（分析、改善等）を徹底します。
- 04 常に最新、最適なスキル、ツールを駆使します。

Webサイト制作 3,000サイト以上実績

当社は、1996年（平成8年）からICTサービスを展開し24年の間に3,000サイト以上のWebサイトを制作してきました。その経験とノウハウを活かし、「アクセスが少ない」「問合せが少ない」「申込が少ない」といった**Webサイトの問題**解決をお手伝いします。

誰もが描けなかった 熱い思いが溢れるほどに 満ちた清々しい男であった 「泣かせる信長」にあなたは魅せられることだろう



戦 国の覇者にして、第六天魔王とまで呼ばれるほどの苛烈な武将として恐れられた織田信長。尾張は、周囲を強大な勢力に囲まれ、いつ呑み込まれてもおかしくはない。それどころか国内も四分五裂。父・信秀の早逝で若くして継

いだ織田弾正忠家の家督は、弟・信勝との諍いが起きるなど内憂外患の様を呈していた。そんな中で信長は、戦国の生き地獄をなんとしてもつくりかえるという熱き理想に燃え、常識にとらわれず、既得権益をものとしめない領国経営を目指すゆえ

に「大うつけ」と呼ばれる。破天荒な言動は、自分がつくりあげたい理想の世の中＝奪わず、殺し合わなくてもよい世の中「天下静謐」を実現するためだった。熱血の信長の若き日々を描きつくす長篇戦国歴史口マン「風を呼ぶ男！」ここに登場！

読者の声 >>>>

信 長ものという、戦国歴史小説のど人気作がひしめく中に、真ん中から殴り込み。少年漫画のような勢いとパワーに溢れ、それでいて、要所要所に、戦国時代を経済でクールに分析しているところが面白かった。この信長は、蒼い、熱い、うざい、なのに、ぎゅっとしてあげたくなる。三千世界皆が敵となっても、私だけは味方だよといってあげたくなる。 元書店員 母袋幸代

<<<< Reader's voice

ラ ストまで読み終えて、涙と鼻水でぐちゃぐちゃになりました…！ 暫く感動で脱力する程です。熱いストーリー展開に何度も涙腺を刺激されました。そしてラスト号泣です。

読者 もりさとりょうこさん

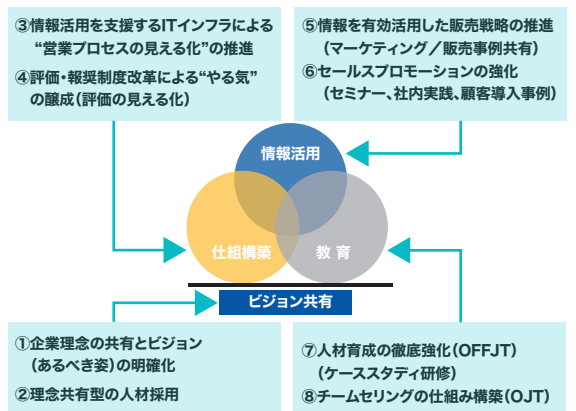
理念共有による 組織力強化が 業績拡大と 社員満足度向上の 鍵

人生の充実(生きがい)と
仕事の生産性向上(やりがい)は、
まさに表裏一体です。

共立アイコムでは、経営理念や企業ビジョンを深く理解し、自分の人生目標(自己実現、いきがい)と結びつけることで、仕事のやりがいを明確化す

るという取り組みを全社で進めています。経営理念を自分の言葉に置き換える(言語化によりアウトプットする)ことで、日常行動を変革することが大切だと考えています。新卒学生採用では、能力重視ではなく理念やビジョンの共有度を見る「理念共有型採用」を実施しています。営業部門の強化では、常に情報を吸収して顧客や同僚にとって魅力的な人材に成長するために必要な生き方や仕事の仕方を理解する「理念共有型組織力強化研修」を営業革新プロジェクトの活動を通して浸透させています。わたしたち共立アイコムでは、これらの“社内実践”を、「理念共有型採用プロモーション」「理念共有型組織力強化研修」という顧客

価値として、積極的にお客様に提供させていただいております。様々なセミナーも随時開催しています。コンサルティングや研修講師の派遣も、ぜひご相談ください。



杉山大二郎

株式会社共立アイコム 執行役員 (営業革新担当)。前職はリコージャパン株式会社 販売力強化センター長。リコージャパン在職中は営業マン、営業マネジャーを経て、営業革新室長、販売企画センター長、CRM推進センター長などの要職を歴任。CRM、市場戦略、評価・報奨制度、セールスプロモーション、営業人材開発部門の統括責任者を務める。SFAやCRMによる実践的営業革新分野では、日本

国内の第一人者である。独立後は麒麟ビール株式会社、日本経済新聞社、リコージャパン株式会社など、多くの企業をクライアントに持ち、講演会や研修講師として全国を飛びまわる傍ら、作家としても小説の執筆を手がける。営業職の人材育成をテーマにしたビジネス小説『至高の営業』(幻冬舎)はベストセラー。中小企業の経営課題解決を描いた『ザ・マネジメント』(幻冬舎)は、多くの企業で研修テキ

ストとして採用されている。最新刊は若き日の織田信長を描いた本格歴史小説『風を呼ぶ男！』(徳間書店)で、戦国時代を題材にしながらも、組織力強化や人材育成について学べるチームビルディングストーリーとして好評を博している。



具体的にどんなことを挙げて棚卸するのか、それが仕事にどう役立つのか、そんなお話をさせていただきます。どこで生まれたか?から始まって幼稚園から小学校、中学へと続き、部活や頑張っていたことなど、それ以降の学生生活のすべてを必ず「箇条書きで」書き出してみてください。そして、どこまでの話ができるのか、自分の中で明確にしてみてください。例えば、お客様との話で、バスケットボールをやっていたけれど商談相手も経験者で、しかも本格的に

やっていた。そのような人を相手にしたとき「自分のレベルはちょっとかじった程度です」と話をするのか、がっちり細かい話まで向き合えるのか、そんなことを列挙していつてほしいです。おわかりいただけましたか?自分の棚卸についての方法。でも方法はわかったけれど、それが何の役に立つんだ?となりますよね。ここでもう一度例え話をさせていただくと、商談相手と話をしていて「私もバスケやってたんですよ」となった時にかなり自分の意見を言っていたのか、

聞き役に回るべきなのか?そんなことを瞬時に判断するため、そしてせっかくだいたったチャンスワードに臆することなくスムーズに会話を進めるためにあなたがあなた自身をしっかりと理解している必要があるのです。ということであなた自身の棚卸をここに書いたようにやり切る。これってとても重要なことだということ、おわかりいただけましたでしょうか。せっかくチャンスワードを無駄にしないために、暇な時で構いませんので自分自身の棚卸をやってみませんか。