

LEED

Leveraging Exceptional Expertise for Development

企業紹介 / サービス説明資料
株式会社 LEED

Contents 目次

01 私たちについて

02 サービス紹介

03 ご支援フロー

04 ご利用の流れ

About us

株式会社LEEDについて

会社名 株式会社LEED(英表記: LEED Inc.)

設立 2021年12月

所在地 東京都渋谷区代々木1-43-11

従業員数 17名

事業内容 企業コンサルティング / DX化推進支援
マーケティング支援 / セールス支援
エンタメ事業 / キャスティング事業
制作事業

PURPOSE

働くすべての人に「自分らしさ」と「リスペクト」を。

個々のユニークな才能と個性を最大限に尊重し、それぞれが自分らしく働ける環境を提供することを目指しています。

すべての従業員が尊敬され、価値を感じられる企業文化を築き上げ、この国から働くことに、辛さを感じる人をなくし、ブラック企業と言われる組織を無くす。

VALUE

0 "Make a lot of mistakes."

失敗は成功のもと。失敗は成功より多くのものを学ぶ機会となる。

1 共創と共成長

競争・強制ではなく共創を。育成ではなく共成長を重視する。

2 多様性

多様な人、異なる視点がより良いものをつくる。

3 "Live your life."

一人ひとりが、社会において替えのきかない主人公である。

4 伝播させる

そのワクワクを、周りに伝播させる。求心力と向心力のある人となる。

40社以上のさまざまな業界の企業様とお取引しております

IT関連

ALLI

startia
最先端を、人間らしく。

spinlab

Solabo
株式会社 ソラボ

Far East
Innovators
we create new values to build a next culture.

Recologne

アパレル・小売業

THULE
SWEDEN

MIZUTANI
BICYCLE

FREITAG

Marlon
MARLON
FIRENZE
MADENITALY

UNIVERSAL
OVERALL
CHICAGO

Robert P.
Miller

ROYAL
BUSSAN

製造・建築業 / その他

AOSTA

Financial
Design
Japan 株式会社

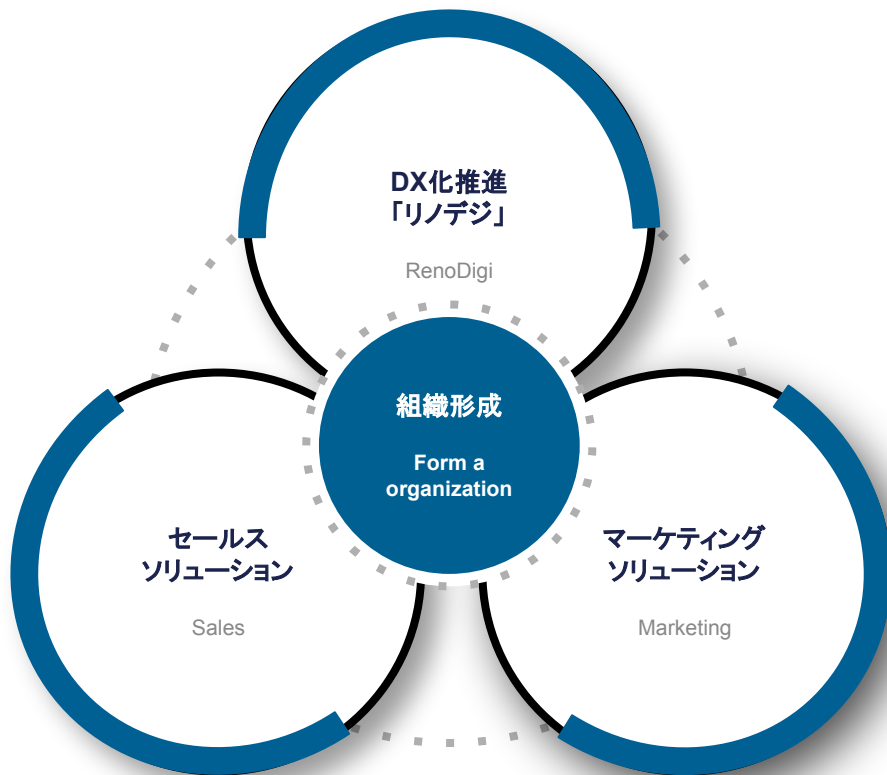
FRATELLO

HT 関西でコンクリートの水ハヅリ、ウォータージェット、タイル下洗浄なら
本多タイル工業株式会社

etc.

Service

サービス紹介



3つの角度からの組織課題の解決に加え、実行するヒトと組織の課題解決までをワンストップで支援可能です。

Content

DX化推進サービス「リノデジ」について

Google Workspace / Microsoft 365を活用した 社内業務の効率化と属人的な情報管理の防止 を
ご支援するコンサルティングサービスです。

社内にITの専門知識がある方がいなくても導入～内製化まで伴走してご支援させていただきます。

社内の予定共有・管理等の日常の細かな情報共有から
売上の自動集計等の経理的な業務まで一元管理



社内資料の共有、編集・閲覧



クラウド管理によるセキュリティ強化



売上の自動集計・管理、レポート作成

クラウド
情報管理
ツール



日々の業務において、このようなお困りごとはありませんか？



手作業による入力ミスの発生と多くの工数がかかっている

手作業ではどうしても入力ミスが発生してしまいます。ミスが発生した際には修正にも時間がかかりますし、対策としてミスがないかをわざわざ確認する工数も必要となってきます。



情報管理が属人的になっており担当者に聞かないと分からない

特定の個人だけが業務や情報を管理していると、担当者が不在であったり退職したりすると、情報を正確に取得することが難しくなり、データ損失や案件の失注のリスクが高まります。



顧客対応やサービス・支援の質が均一ではない

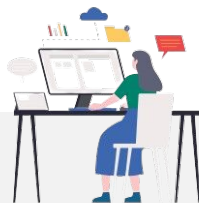
最初に対応する営業担当者が「言っていたこと」と受注してから対応する運用者や現場の担当者が「できること」が違う等、顧客対応の質が均一でないと顧客満足度や企業イメージの低下に繋がり、競合に顧客が移ってしまう可能性があります。

リノデジは社内業務の効率化と属人的な情報管理の防止を行い、そこから売上拡大へと繋がります



手作業で行っている業務を自動化 工数と人件費を削減

データ入力等の作業を自動化することでミスをなくすことができます。また、手作業の業務に時間を使わなくなることで残業代等の人件費を削減することにつながるため、新たな施策等に予算を使うことができます。



クラウドで情報を管理し リアルタイムで情報の社内共有が 可能

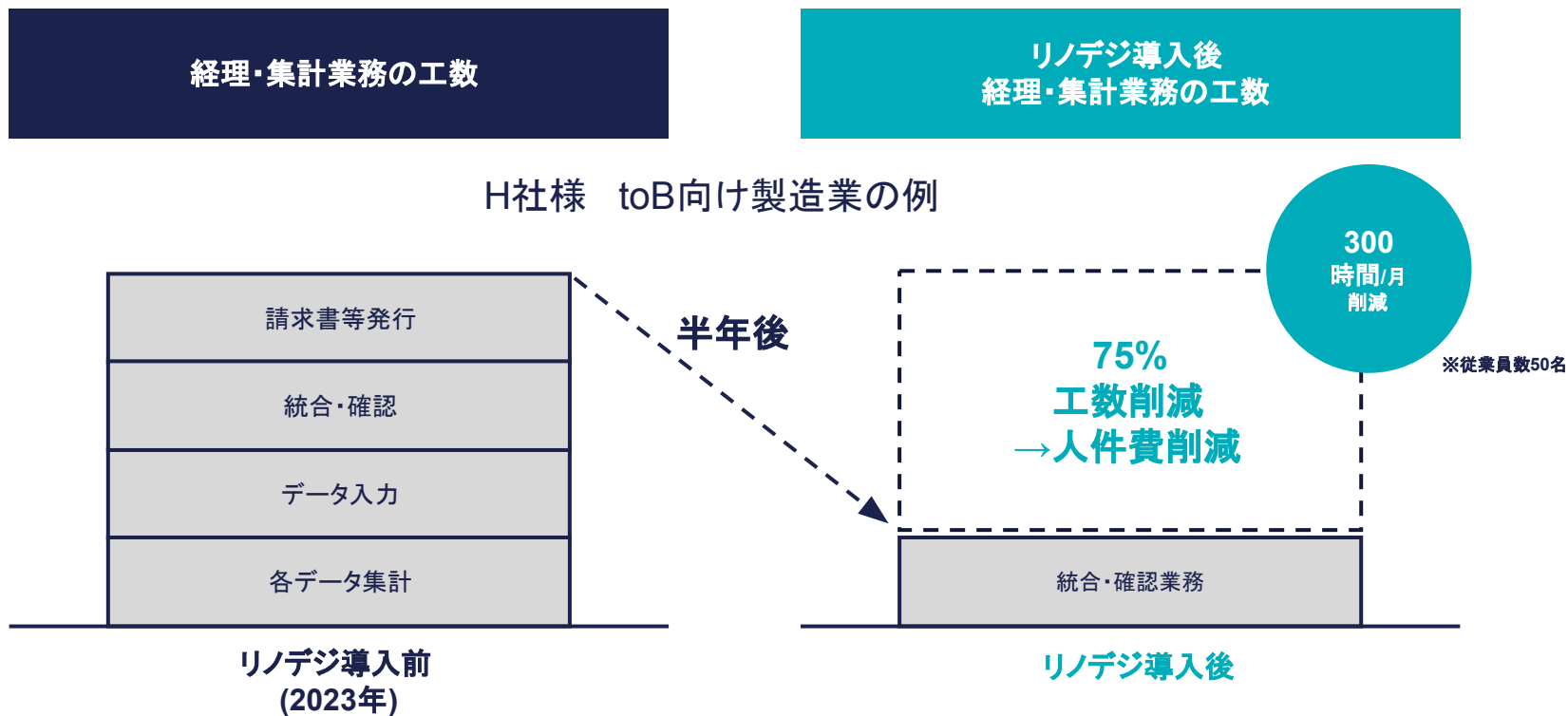
誰でも必要な情報にアクセスできるようになることで、担当者が不在の場合でも内容を正確に把握し対応することが可能となります。また、クラウドによる管理を行うことで紙の保管で起こりえる紛失や情報漏えいを防ぐことができます。



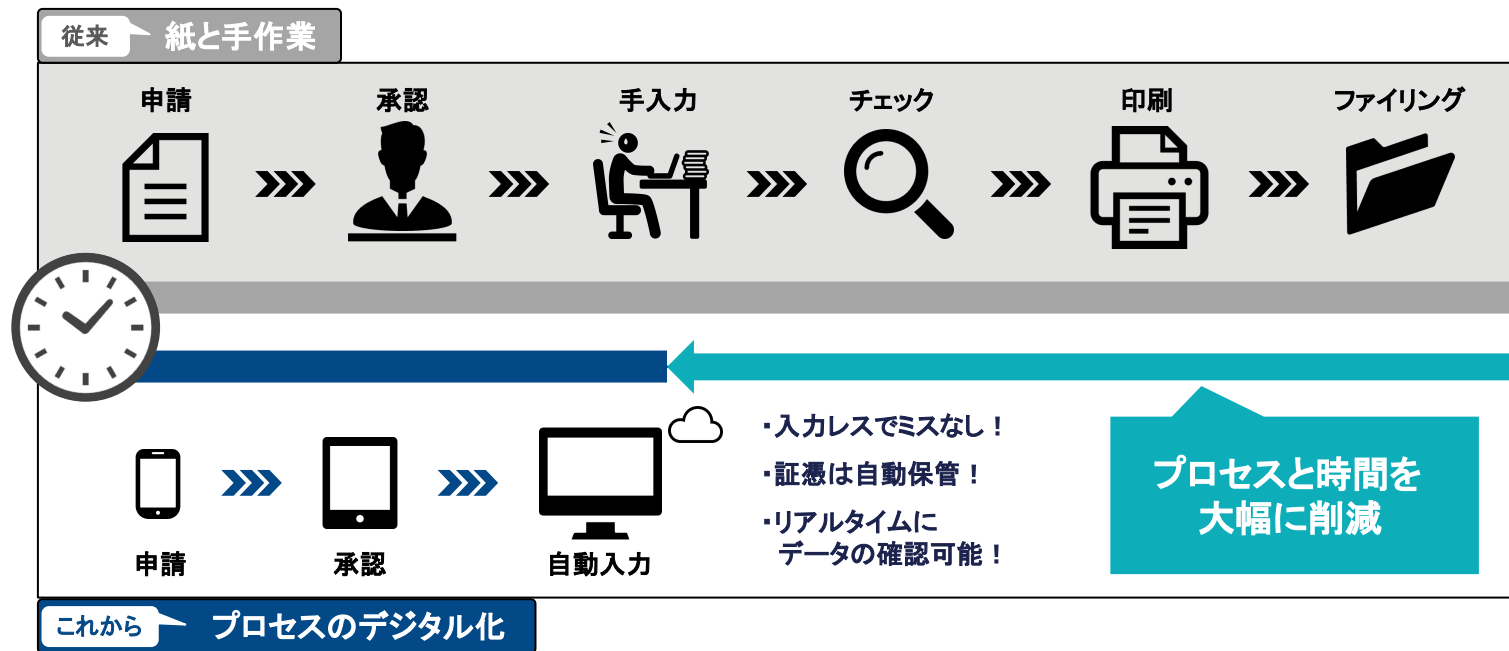
顧客対応の均一化と質の向上で 売上拡大

顧客への対応が迅速で質の高いものになると、顧客の信頼へと高まり、継続的な関係性を維持することになります。契約更新や追加受注、競合他社からの顧客流入にも期待ができ、シェアや売上の拡大につながります。

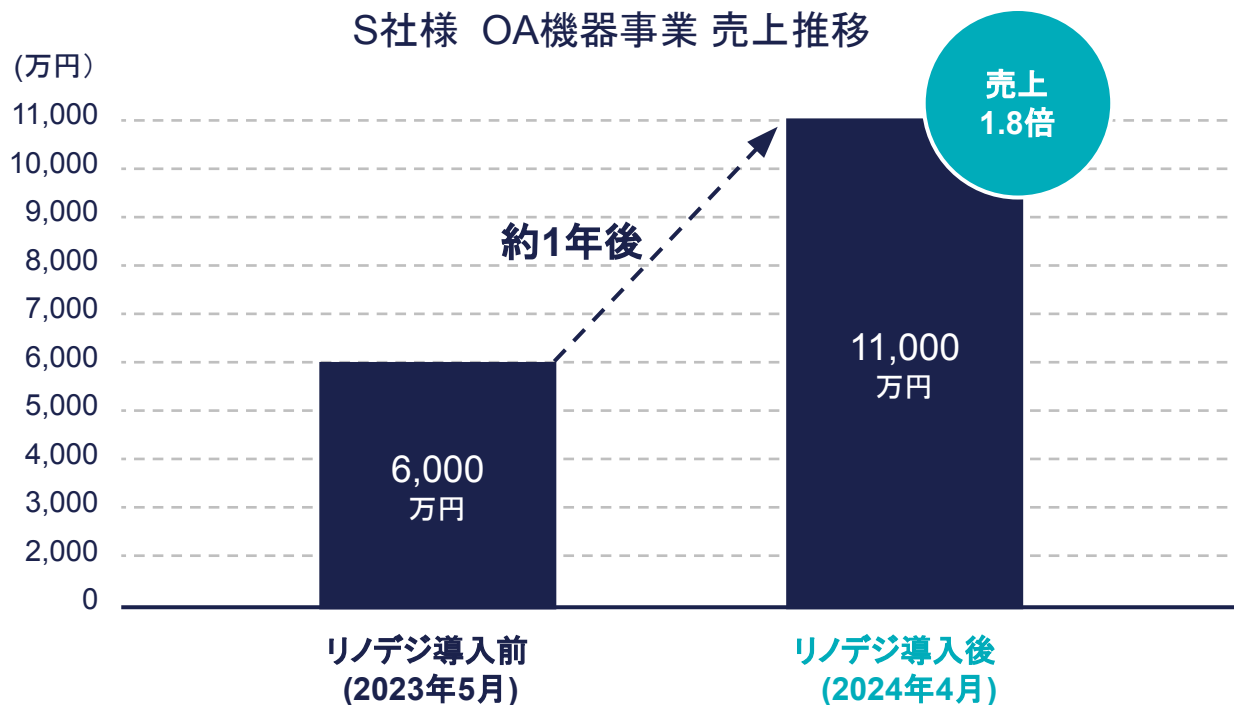
特長1. 手作業により発生する工数を減らし人件費を大きく削減



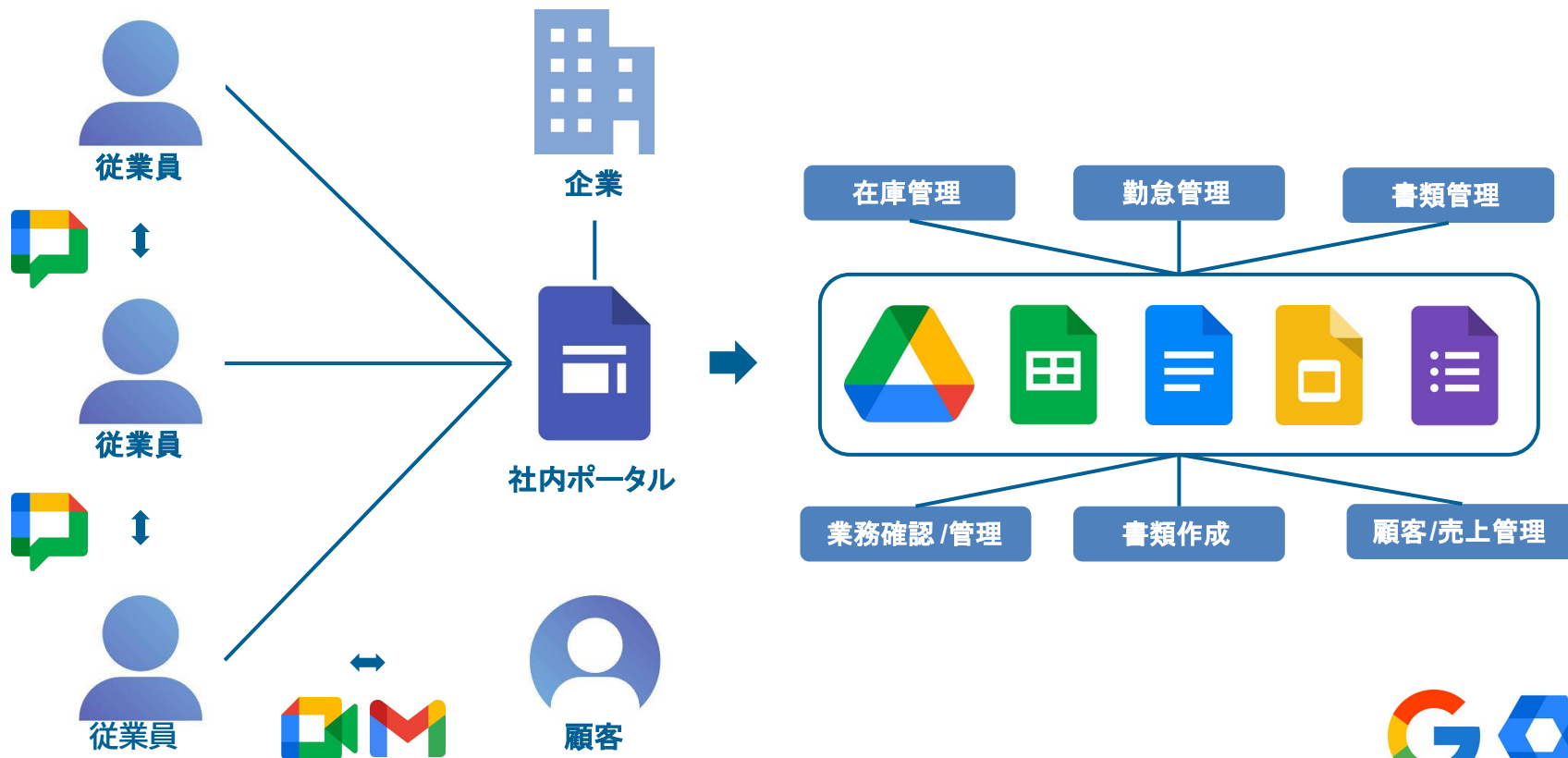
特長2. 自動化による作業効率の向上



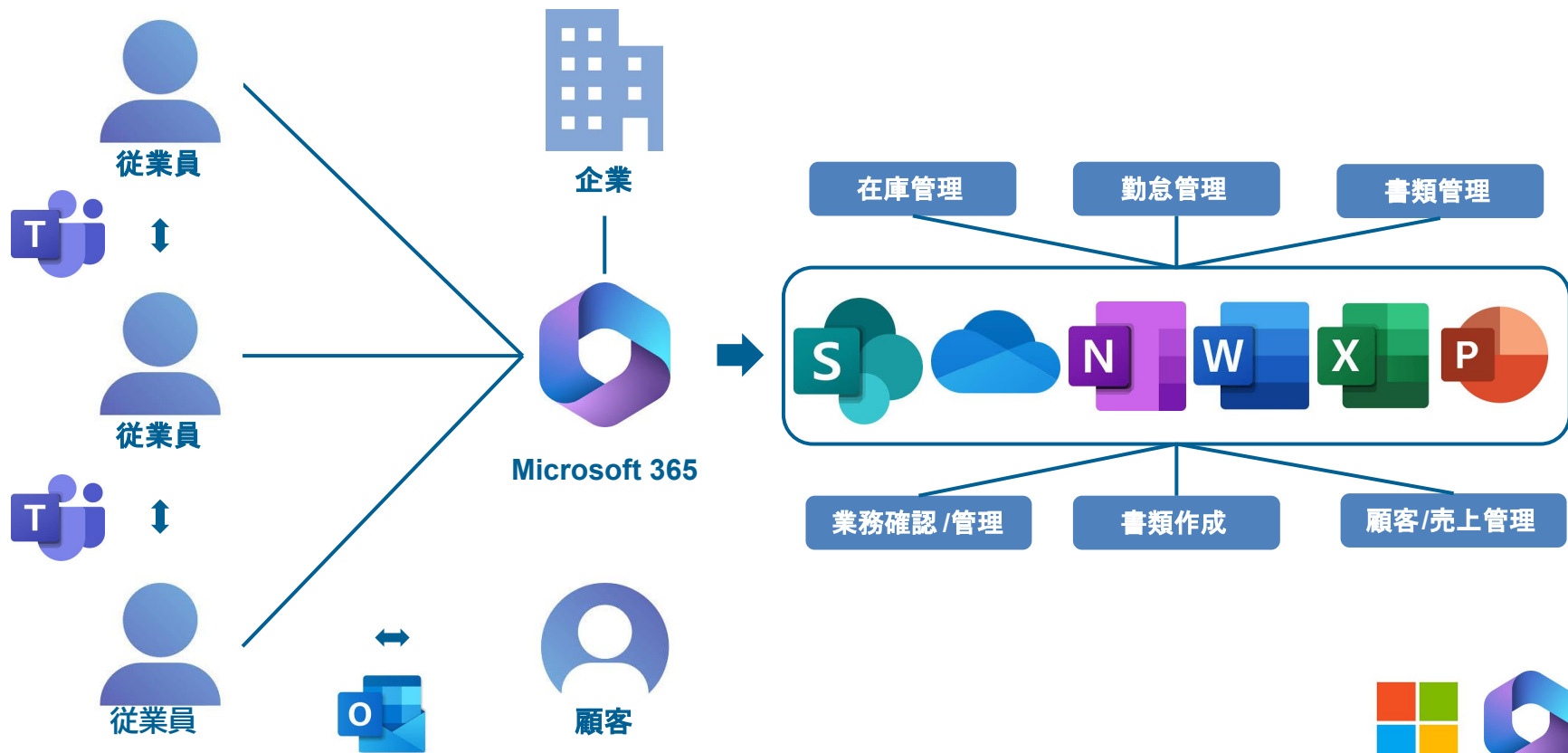
特長3. 「顧客対応の質の向上」と「新規施策への時間創出」で売上拡大



Google Workspaceを活用した社内業務の一元管理による DX化



Microsoft 365を活用した社内業務の一元管理による DX化



Content

セールス・マーケティングソリューションについて

顧客データ分析による 営業戦略やマーケティング戦略の立案 といった入口部分から、営業の適切なアプローチ、顧客の動きを軸にした最適なマーケティング 等の出口支援まで一気通貫でご支援するコンサルティングサービスです。

見込み顧客を育成するメルマガの自動化や顧客が資料を何秒ほど閲覧しているか等のWEB上の行動まで可視化することが可能になるツールを活用していきます



顧客を属性ごとに自動で分類分けし
メール配信

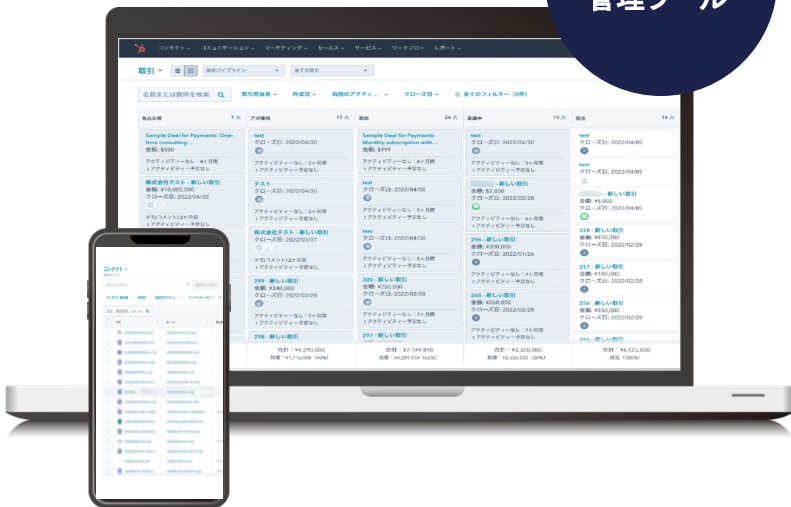


WEB上の顧客行動を可視化



顧客への連絡やタスク等を通知

顧客関係
管理ツール



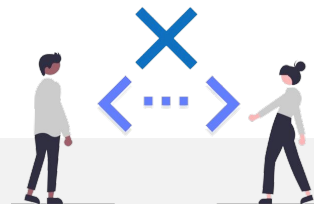
セールス・マーケティングにおいて、このようなお困りごとはありませんか？



目的や顧客属性に応じたデータ分析ができていない



セールス/マーケティング戦略を練る人材がいない
知見がない



顧客への適切なアプローチができていない

目的や顧客属性に応じたデータ分析ができていないと、ニーズを把握せずに販売活動を行うこととなり、市場での競争力の低下や既存顧客との長期的な関係維持が難しくなり、シェアや売上の縮小につながってしまいます。

市場の変化やトレンドに応じた効果的なマーケティング施策を打てないと、施策や費用のムダ打ちが発生し、利益の減少や営業・販売機会の損失につながってしまいます。

顧客の状態や潜在的なニーズ、タイミングを考慮した最適な販売戦略や顧客獲得施策を実施できていないと、新規開拓の足止めや既存顧客の離脱につながってしまいます。

セールス・マーケティングにおいて、足りない部分を LEEDが解決します



目的や顧客属性に応じた データ分析による売上の最大化

目的や顧客属性に応じたデータ分析を行うことによって、市場での競争力の向上や競合差別化・既存顧客との長期的な関係構築を行い、サービスのシェアや売上の最大化を実現します。



プロ目線の 市場分析・戦略設計による 利益の最大化

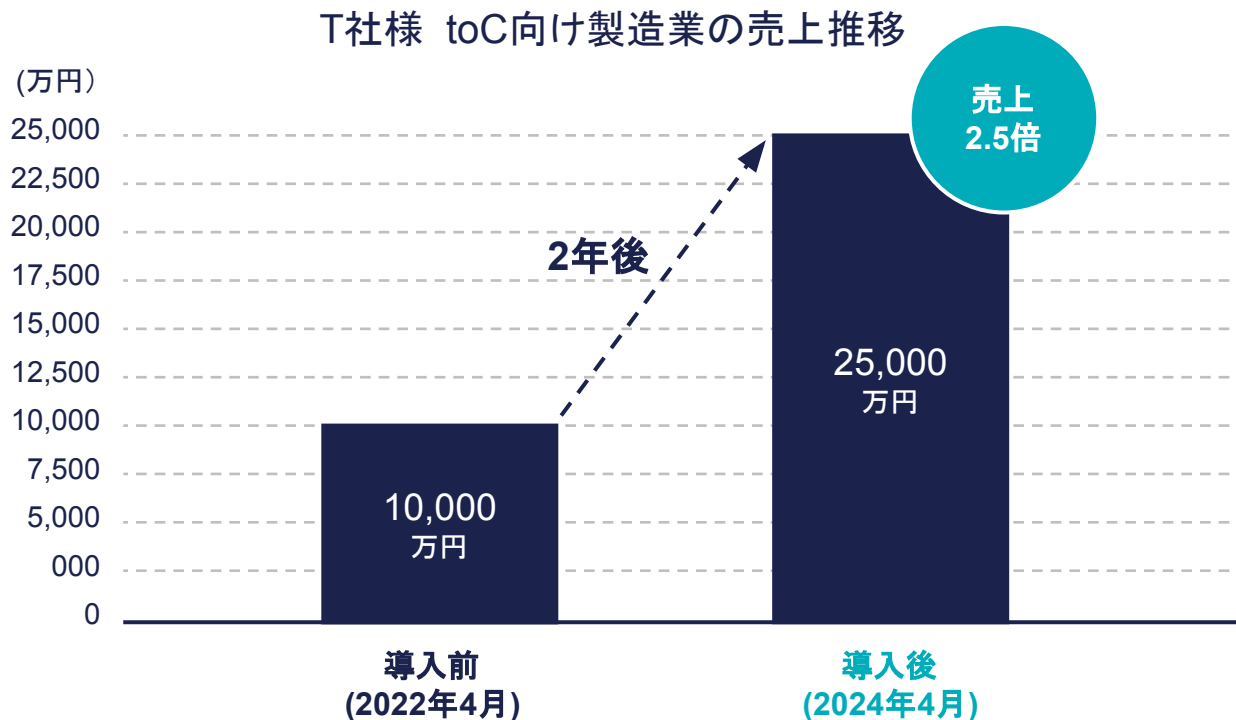
専門的な目線から顧客属性や競合の状況も踏まえて、市場分析と戦略設計を行うことで、効果的なターゲティングやポジショニングの明確化が可能となり、競合優位性や費用対効果の向上へとつながります。



適切なタイミングで 適切な提案・フォローを行い 受注率を向上・LTVを最大化

顧客が求めるサービスや提案内容はもちろん、タイミングも理解した上で営業アプローチを行うことで、顧客満足度の向上やより良い信頼関係を築くこととなり、売上の向上やLTVの向上につながります。

特長1. 目的や顧客属性に応じたデータ分析による売上の拡大



特長2. 業界や市場のニーズに応じた適切なマーケティング施策を実施することで費用対効果を大幅に向上

R社様 アパレル業のマーケティング施策の成果

リマインド通知による
カゴ落ち防止施策

CVR

6 倍

大手ECモールから
自社ECサイトへ送客

自社EC売上

371 %

店舗公式LINE
への導線設計

友だち追加数

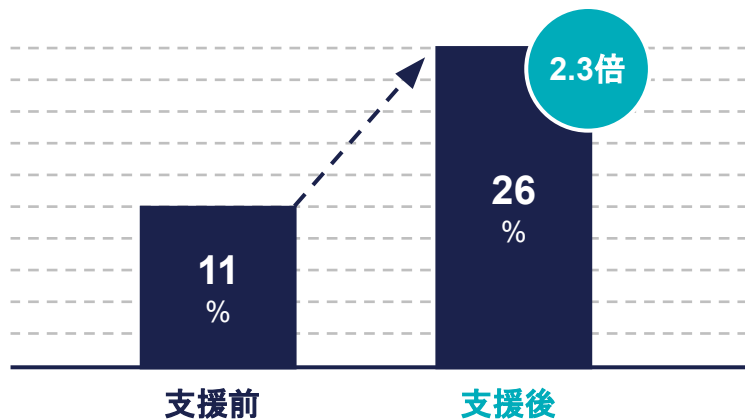
3 倍

※施策期間 1年間

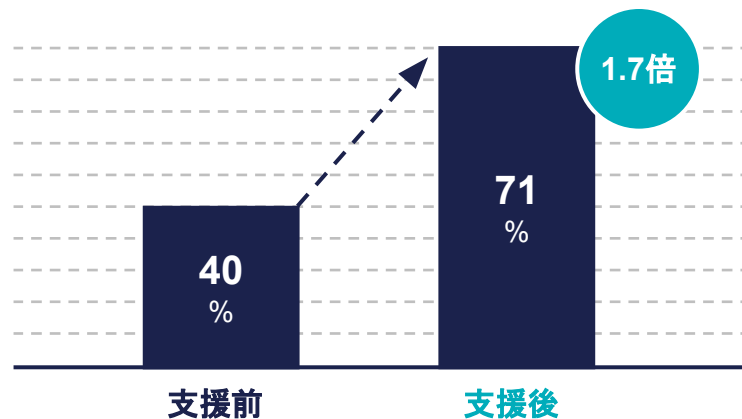
特長3.適切なタイミングでのアプローチにより受注率と LTVが向上

A社様 広告支援業の例

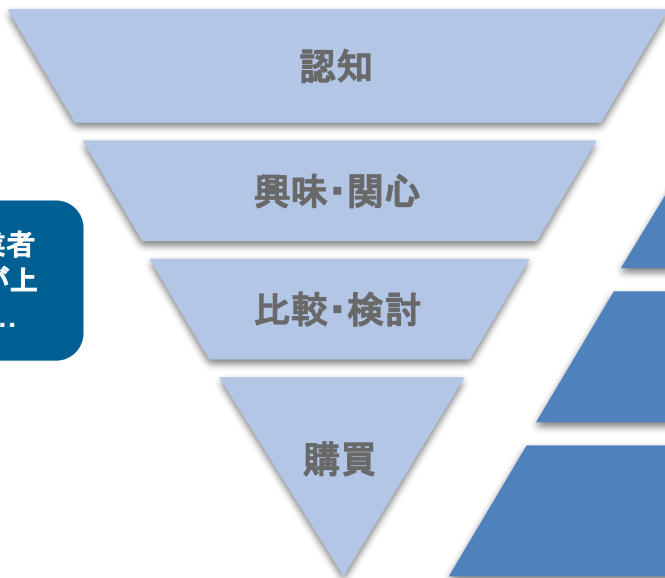
提案→受注率



アップセル・クロスセル率



購入がゴールのマーケティングファネル



自社でやっても業者に任せても販促が上手くいかない ...



継続

紹介

発信・拡散

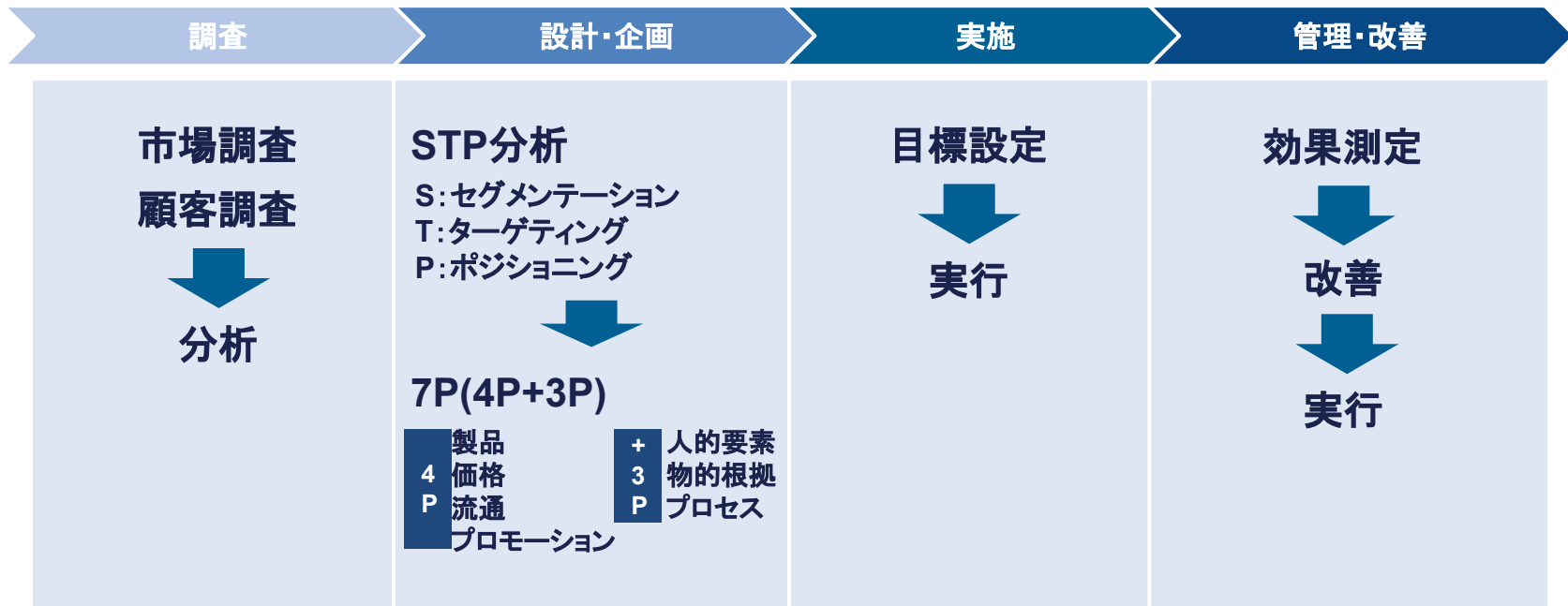
購入後のマーケティングファネル

その原因
マーケティングの上流設計
にあります !!



社内でマーケティング施策を試しても、専門の業者に施策ごとに依頼してもなかなか結果が出ない企業様は少なくありません。 そもそもマーケティングの上流設計を上手くできていますか？

施策ごとの戦略ではなく、全体を通しての調査と戦略設計により マーケティング効果の最大化を図る



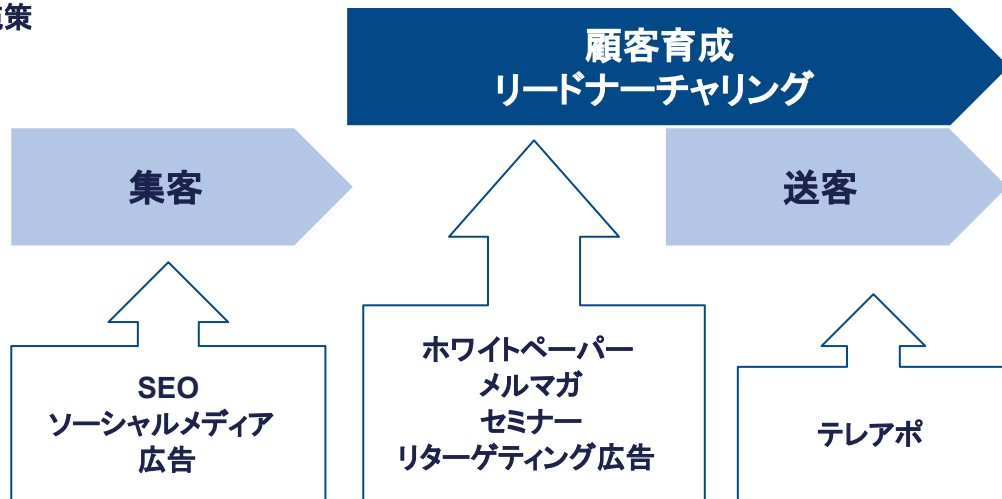
ペルソナ策定・競合分析等のマーケティングリサーチを徹底し
精度の高い戦略設計を実施する

顧客のステータスを把握し、適切な施策・コンテンツでアプローチを行うことで成果を最大化させる

ユーザーの購買プロセス



マーケティング施策



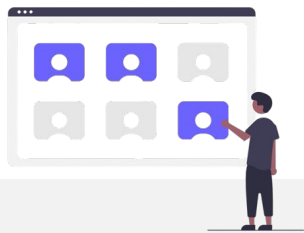
コンテンツ



Content

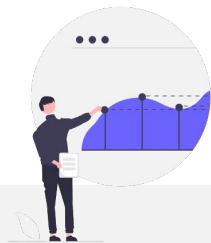
組織形成支援について

組織内でこんな傾向ありませんか？



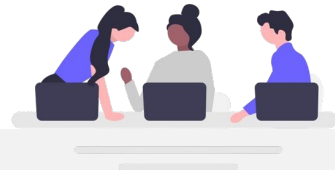
なかなか従業員が定着しない
離職率が高い

従業員やメンバーの離職率が高く
なかなか定着せず、採用コストや研修コ
スト・それに付随する人件費や工数が無
駄になってしまっている



業務を任せれる
リーダーが育たない

業務を責任感を持って実行してくれる
リーダーが社内に少ないまたは育たず
一部の責任者層のみに業務の責任が
集中し、業務の属人化を加速させている



意欲的な社員が少なく意見が出ない
エンゲージメントが低い

会社を発展させるためのボトムアップの
意見やアイデアが出てこないことによ
り、従業員はやらされ仕事をこなす存在
になってしまい、組織の活性化が起こせ
ない状態になっている

従来の上位下達型の組織形態から 自律分散型の組織 へ。
 それぞれが、理念に基づいた行動指針を持つことにより、責任感と存在意義を提供。

IT化やデジタル化による社会の変化

競争環境の変化

顧客の変化

技術革新

旧時代の組織

理想の組織

既存事業の効率化

方向性

新規事業の創出

上位下達型(トップダウン)

組織形態

自律分散型(フラット)

前例と同質性に固執

組織風土

不確実性や多様性の許容

ミスの少なさを評価

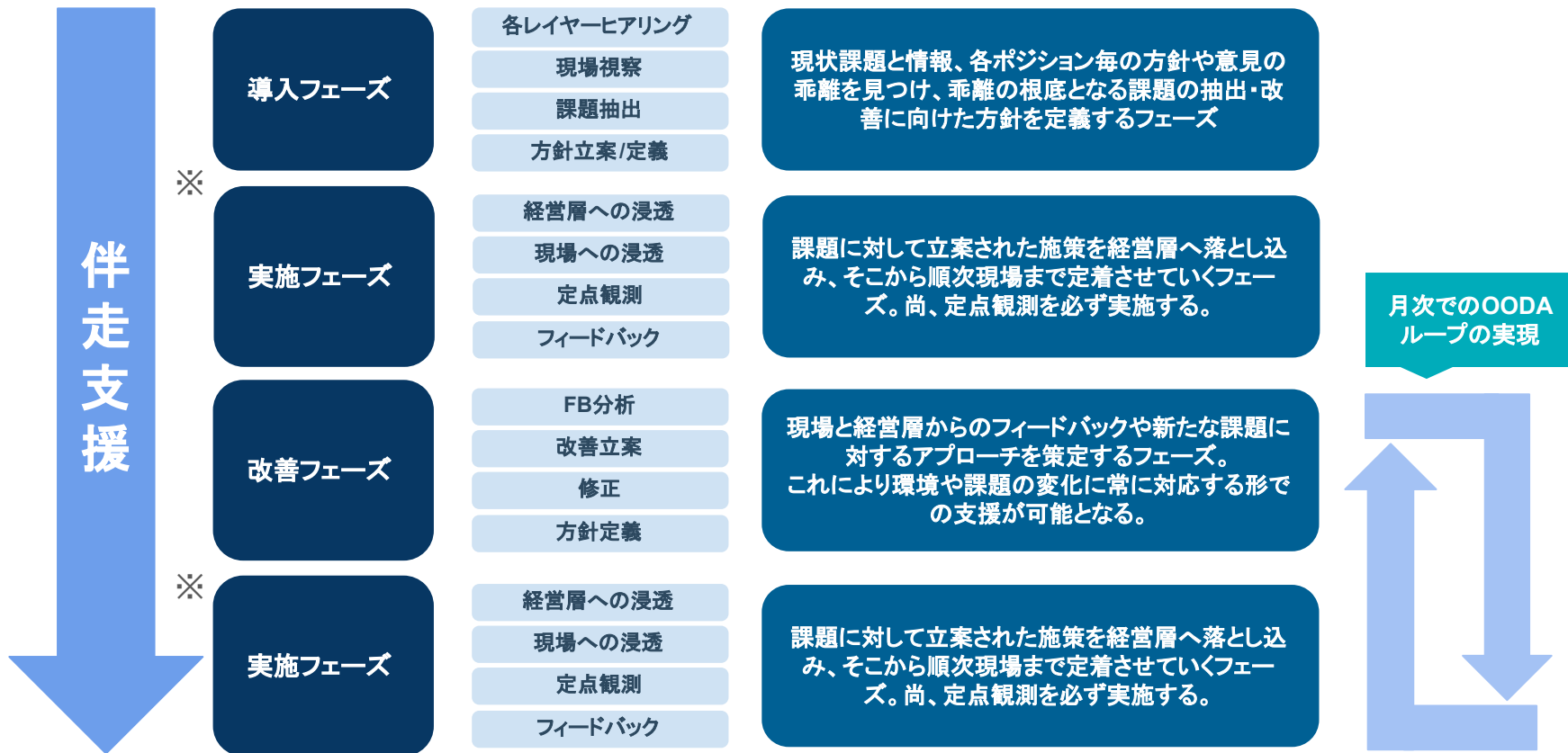
評価軸

チャレンジの多さを評価

組織内リソースでの育成

育成

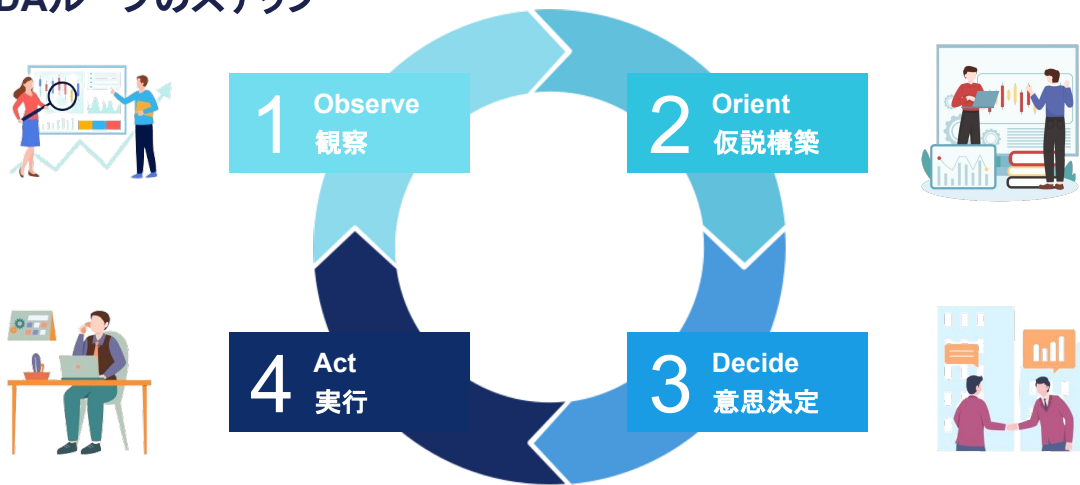
外部リソースを活用



OODAループの手順とPDCAサイクルとの違い

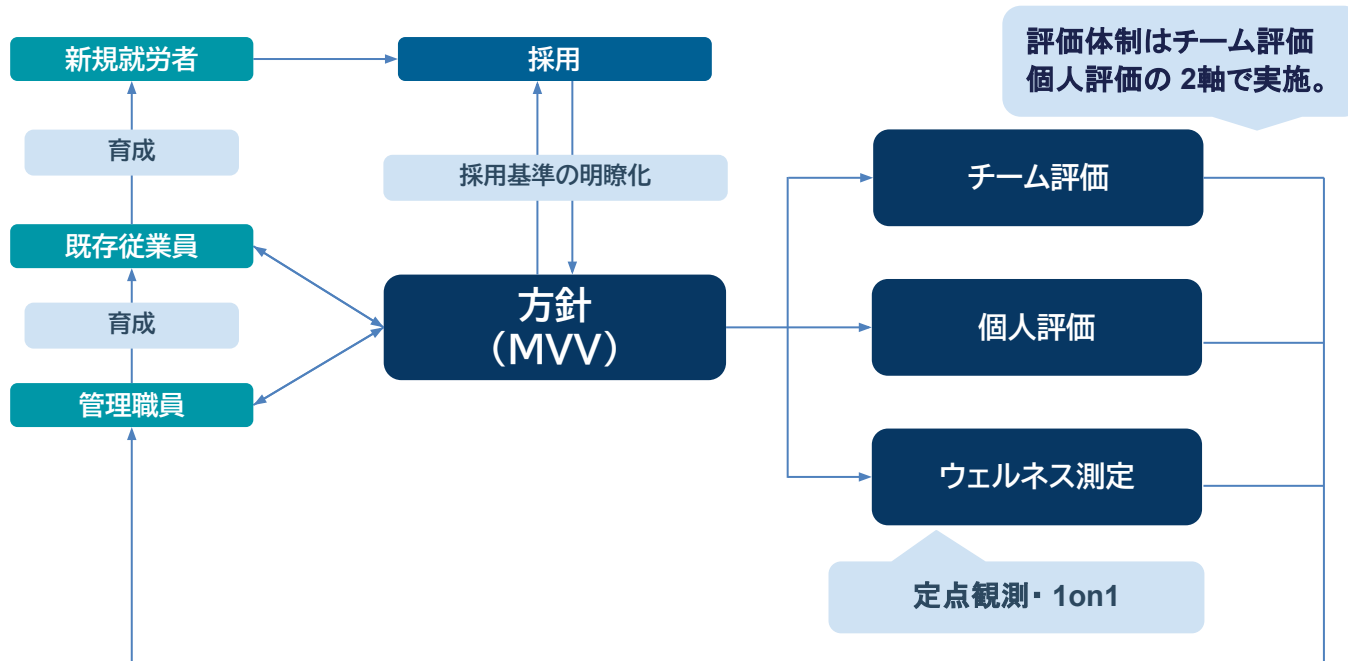
OODAループとは
不確実性が高い状況で迅速に意思決定を行う方法

OODAループのステップ



PDCAサイクルは業務改善を目的としてフレームワーク
OODAループとPDCAサイクルを状況に応じて使い分けることが大事なポイント

社の理念やMVVを軸とした組織形成により、採用時や研修時から
チームにおける役割と存在意義の確立 や、エンゲージメント向上に向けた具体的な方針の策定
 が可能となります。



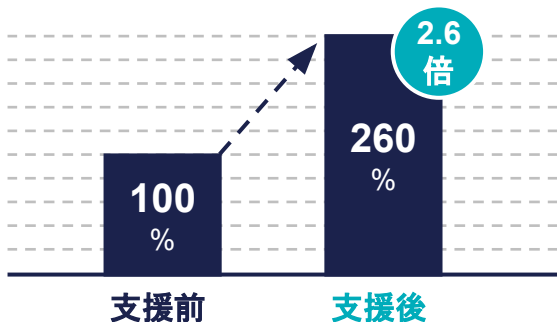
備考 ウェルビーイング観測アンケート (弊社考案)

https://docs.google.com/document/d/1QYIW4_V8Un53ZDkyl8LkOh0ml4jM9iyx0kAGS1Qxxyo/edit#heading=h.pml05vub323j

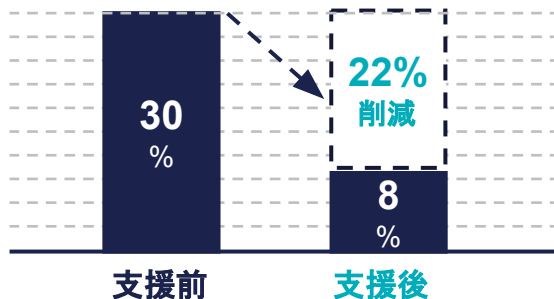
組織に応じた OODAループを実施することにより業務効率化やエンゲージメントの向上による 売上の増加 離職率の低下による 採用コストの軽減 を実現することができます。

N社様 組織形成支援事例(2年間)

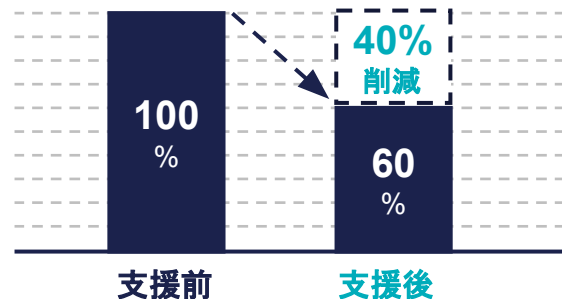
業務効率(前月比)



従業員離職率(2年以内)



採用コスト(前年比)

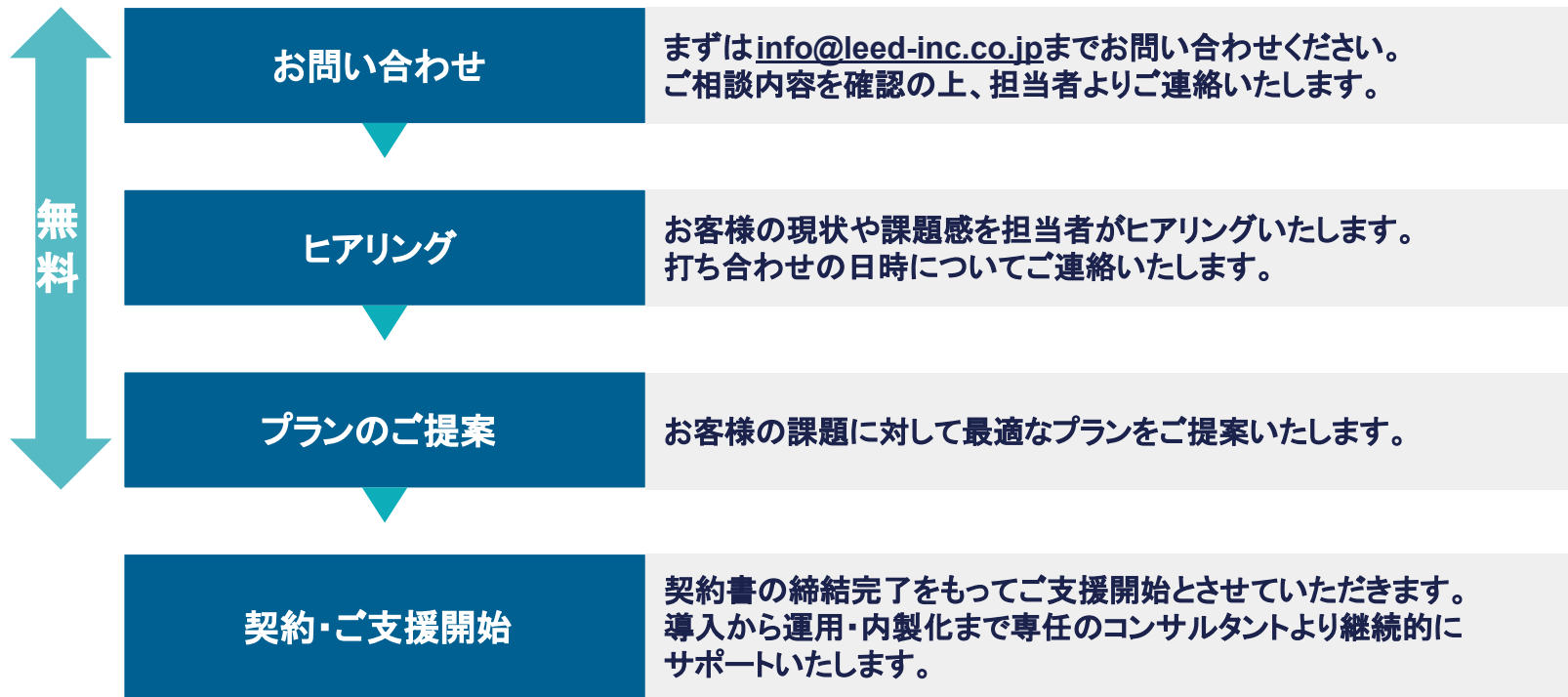


Support Flow

ご支援フロー

課題分析・戦略策定～企業様で自走できる状態までご支援させていただきます





LEED

Leveraging Exceptional Expertise for Development.