

CSSnITE
LP40

Web Direction

“体制づくり”からクライアントを巻き込むディレクション術

2015.4.11

中小企業を活かす
ポジショニングとブランディング
の作り方



NPO法人クリエイター育成協会

高田 信宏



私達のNPOにおける理念

【 教育を通じた社会貢献 】

私達は Web/IT業界の中で

【教育】 【福祉】 【地域貢献】

の3つを基軸とした

人材育成支援

および

求職者への就職支援

を行っている団体です

本日は 中小企業を「支援」しコンテンツに活かせる
戦略の話をしてします



自己紹介

NPO法人クリエイター育成協会 理事 / 東京マネージャー

東海大学政治経済学部経営学科卒
広告批評 広告学校 第50期 光組卒



他業種からの転職を経て

- SEO業界プランナー ⇒ ディレクター
- Webスクール講師（教育）・Webマスター（制作）を兼任
- 各種法人研修請負（博報堂グループ、日経新聞社、官公庁など多数）
- 一般社団法人ICT国際教育機構にて 資格試験立ち上げ（現在廃止…><）

⇒ フリーランスに転向、企業への非常勤出向、NPOに参画

⇒ JWSDA講座開発メンバー就任、Web/ITスクール立ち上げ

東京都足立区生まれ、足立区育ち（下町）

TEXTBOOK OF WEB DIRECTION

wd

デザイナーのためのプロの制作術が身につく

Webディレクションの教科書

NPO法人クリエイター育成協会
高田信宏 / 池田真知子 / 松野唯純三 / 藤井梨恵 / 前田絵里

5年経っても、10年経っても、ずっと役立つ。
サイト制作の本質が自分のモノになる、
至高のテキスト。

Webサイトと完全連動学習!
動画コンテンツによる全章解説付き 詳しくはこちらへ↓
<http://marketing-designer.jp/>

SB Creative

書籍「Webディレクションの教科書」
2014年11月発売

60時間で、一から転職活動用サイトが作れるようになる講座を開講します。

未経験から始まる、 Web業界での キャリアはここから。

Aidem Smart Agent × CR2 NPO法人 クリエイター育成協会

Webデザイナー/ フロントエンド・エンジニアに転身! HTML/CSS/JavaScript速習講座

2/17(火)開講

毎週火・金 時間 / 19:00~22:00
期間 / 3ヶ月、計60時間

就・転職のアイデムスマートエージェントと人材育成のクリエイター育成協会がタッグを組み
"即戦力"となるWebデザイナーの育成と就職の支援を兼ねたスクールを開講!
3ヶ月間で、業界で"10年後も必要とされる人材"へと育てます。

※一部、開催曜日が異なる場合がございます。
※応募者多数の場合、ご参加頂けない場合がございますのでご了承ください。
目指すは内定100%! 修了後の就業フォローとマッチした企業のご紹介。

第三期生募集受付中。定員&締め切り迫る! 応募締切 2月10日(火) 定員20名

■開講日時 2月17日(火)~ 毎週火・金 19:00~22:00
■開講期間 3ヶ月、計60講義
■開催場所 株式会社アイデム本社ビル3F セミナールーム (地下鉄丸ノ内線「新宿御苑前」駅)
①新宿門方面出口 ②大塚門方面出口 ③新宿一丁目方面出口 各徒歩2分
■参加条件 30歳以上の方(修了後、就職支援サービスへの登録を必須とするため)
基本的にはパソコンを持参できる方
■受講料 3万円
■応募方法 下記URLよりご応募いただいた後、担当より折り返しご連絡をいたします。
http://smartagent.jp/webme/

アイデムスマートエージェントから
受講後3ヶ月以内に就職が決まると
受講料3万円全額
キャッシュバック!

アイデム本社ビル

アイデム 株式会社アイデム JOBBRASS & Smart Div. キャリアエージェントグループ
東京都新宿区大塚4-10-10 電話 03-6856-0750 (受付時間:平日9時~17時) 担当:佐野・大森

Web関連セミナー
開催・運営



Webディレクションを学ぶ前に知っておきたいWeb制作業界のこと【Web子の部屋 第3回：企業Web担当者編】



※この授業はクリエイター育成協会が企画・放送します

→ 教室に入る (受講)

公認団体 2014年11月26日放送 60分

無料 1461 デザイン学部

お気に入りに登録

いいね! 0 ツイート 18 ブックマーク 0

授業内容

チャプター

スライド資料

この授業は公認団体が企画・放送します

クリエイター育成協会

Webスクール「schoo」放送企画運営

Online Web業界番組「Web子の部屋」

毎週水曜放送

CSS nITE in KYOTO VOL.3

Web制作業界最前線 2014.11.14(金)

出演者



司会者



終了レポート
はこちら!

【時間】 13:00 ~ 18:00 【会場】 YIC 京都 セミナールーム

【定員】 120名 【参加費】 一般 6,500円 / 学生 4,500円

本イベントは終了しました。ご参加ありがとうございました。

デザイン/プログラミング・コーディング/マーケティング/ディレクションの
各分野において最前線で活躍されている方々から、ノウハウやこれからの動向についてお話しいただきます。

レポート

開催概要

タイムテーブル

セッション&出演者

会場アクセス

告知バナー

京都の地方版を vol.3 より携わらせていただいています

CSS Nite in KYOTO

<http://cssnite-kyoto.jp>

早速ですが、歴史の質問です

Q：『桶狭間の戦い』

織田信長は、少数でどのように大軍と戦い、勝ったのか??

参照：尾張名所図会「桶狭間の戦い 決戦の日」 <http://network2010.org/article/1158>



弱者 = ポジション取り で勝利を収める

Answer : 相手を絞り込む

(超接近戦で瞬間的に本陣に集中、互角以上の兵力を発揮)



ポジショニングを活用した
事例のご紹介



株式会社アイテム スマートエージェント事業部（以後 A社）との コラボ Web/ITスクール（2014年4月より開始）

Aidem
Smart
Agent



NPO法人クリエイター育成協会

Presents

講座を受けた多くの受講生が、未経験からWeb業界に就職！

20代の方の就職・転職を支援する
『60時間の無料ITスクール』

『HTML/CSS/JavaScript
(jQuery)速習講座』

受講料
完全無料!!

教材費も無料!

未経験から就職対応!

開催
要項

5/12(火) ~ 7/17(金)

開催曜日：毎週 火・金

開催時間：19:00~22:00

受講期間：3ヶ月、計60時間

第4期生 募集開始!

募集期間：4/5(日) ~ 5/10(日)

A社の小さな1事業部とのコラボ案件

要件

Web/IT業界の求人に対応できる人材を集めたい

- ◆ ポートフォリオサイトを作るための業界スキルは必須！
- ◆ 「コミュニケーション」力も、養成したいですね
- ◆ 人材を求める「発注」側と、抱える「受け入れ」側市場の「ギャップ」をなくしたい



今までにない「学び」を得られる
カリキュラムとスクール運営にしませんか？

今日の本題

ランチエスターの法則



『ランチェスターの法則』とは？

- ◆ 空中戦における機体損傷率の研究から、勝敗の因果関係を発見
- ◆ 戦争で撃墜されない・負けない戦略を本に
- ◆ 時を経て、組織作り・企業経営に活用される

フレデリック・ランチェスター

自動車の設計者

フレデリック・ウィリアム・ランチェスターは、イギリスの自動車工学・航空工学のエンジニア、王立航空協会の名誉会員。 [ウィキペディア](#)

生年月日： 1868年10月23日

生まれ： イギリス ロンドン ルイシャム

死没： 1946年3月8日, イギリス バーミンガム

学歴： インペリアル・カレッジ・ロンドン

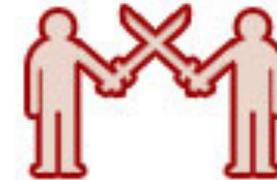
兄弟： ジョージ・ランチェスター



弱者でも勝つためのポジションを作る2つの戦略 =
弱者⇒強者に変えるための原則

ランチェスターの第1法則（弱者の戦略）

攻撃力 = 兵力数 × 武器性能



【「弱者の戦略」=99.5%を占める小さな会社の戦略】

(小さな会社は人数(兵力数)が少ないので、「接近戦」や「一騎打ち」に持ち込まないと不利になる)



つまり射程距離が短い兵器を使うと、兵士の数に差はあっても損害は同じになる。

ランチェスターの第1法則（弱者の戦略）

攻撃力 = 兵力数 × 武器性能

【「弱者の戦略」=99.5%を占める弱者は「弱者の戦略」】

(小さな会社は人数(兵力数)が少ないので、「接近戦」や「一騎打ち」に持ち込まないと不利になる)

- ◎相手のスキを見つけ
- ◎射程の短い武器でも、一騎打ちに持ち込めば勝てる（可能性がある）
- ◎狭いエリアに、戦力を集中投下せよ

⇒ 弱いうちは
大手と同じ戦い方をしてはいけない！

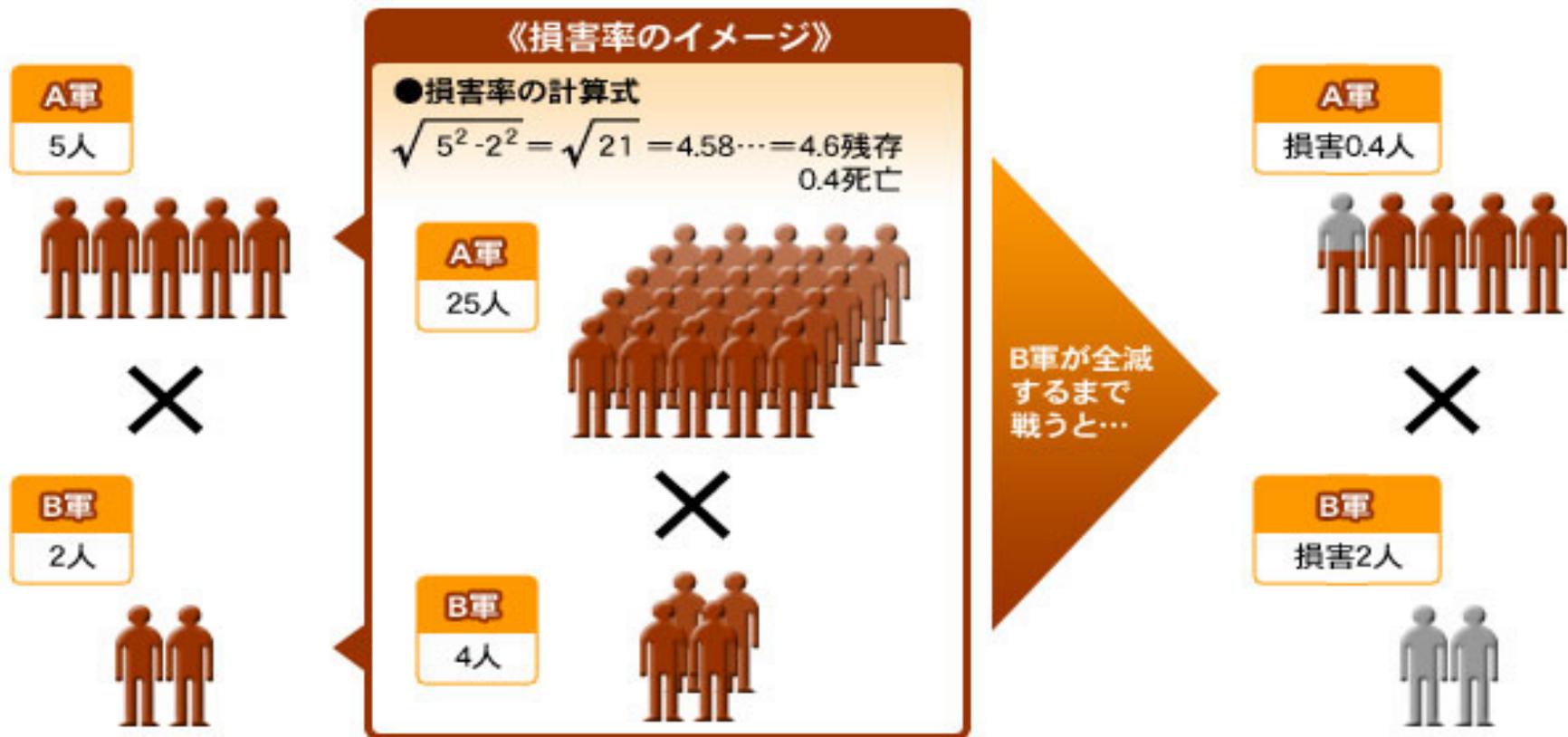
つまり射程距離が短い兵器を使うと、兵士の数に差があっても損害は同じになる。

ランチェスターの第2法則（強者の戦略）

攻撃力 = 兵力数² × 武器性能

【「強者の戦略」=0.5%の大きな会社の戦略】

(大きな会社は人数(兵力数)が多いので、「間隔戦」や「広域戦」にすると、数のメリットを有効に活用できる)



A軍とB軍の兵力比は5：2だが、実際の損倍率は2乗比なので、25：4になる。

ランチェスターの第2法則（強者の戦略）

攻撃力 = 兵力数² × 武器性能

【「強者の戦略」＝0.5%の大きな会社の戦略】

(大きな会社は人数(兵力数)が多いので、「開戦戦」や「広域戦」にすると、数のメリットを有効に活用できる)

弱者⇒強者になるためには

- ◎射程の長い武器（強み）を持つ
- ◎兵力数（人員）を増やしていく
- ◎射程範囲（エリア）を拡大していく

⇒他を圧倒する戦力を持てるように、
第1法則から成長していく！

A軍とB軍の兵力比は5：2だが、実際の損倍率は2乗比なので、25：4になる。

この戦略を 企業経営に落とし込んだ日本人

竹田陽一氏による ランチェスター経営戦略

経営の8大要因

竹田陽一 LANCHESTER
ランチェスター経営戦略



法則を応用すると打つ手が
明確になるので、経営が
とてもやりやすくなります。



お客様づくり80%	27% 戦略23.2% 戦術 3.8%	1	商品対策	どの商品を中心に経営をするか？	<input type="checkbox"/> 重点商品や種類・幅はどうか？ <input type="checkbox"/> 価格はどうか？ <input type="checkbox"/> ライフサイクルはどうか？
	53% 戦略45.6% 戦術 7.4% 広い意味での営業対策	2	営業地域対策	どこを営業地域の中心にするか？	<input type="checkbox"/> 重点営業地域はどこか？ <input type="checkbox"/> 営業する最大範囲はどこまでか？ <input type="checkbox"/> チラシはどう配るか？
		3	業界・客層対策	だれに売るのが？	<input type="checkbox"/> 重点客層は会社か個人か？ <input type="checkbox"/> 会社ならどんな業種と規模か？ <input type="checkbox"/> 個人なら、男性か女性か？
		4	営業対策	どうやって売るのが？	<input type="checkbox"/> 見込み客をどう見つけるか？ <input type="checkbox"/> 商品の説明はどうするのか？ <input type="checkbox"/> 販売の手法は？
		5	顧客維持の対策	お客をつなぎ止めるには？	<input type="checkbox"/> お客は100%の決定権を持っている <input type="checkbox"/> お客の立場から見て不便はないか？ <input type="checkbox"/> 競争相手以上に好かれるには？
	13% 戦略 11.2% 戦術 1.0%	6	組織対策	従業員に力を発揮してもらうには？	<input type="checkbox"/> 適材適所にするには？ <input type="checkbox"/> 資金制度はどうするか？ <input type="checkbox"/> 役割分担は適性か？
	7% 戦略 6.0% 戦術 1.0%	7	資金と経費の配分対策	会社を強くするお金の使い方	<input type="checkbox"/> 限りある資金をどう配分するか？ <input type="checkbox"/> 生産型の業種はどうするか？ <input type="checkbox"/> 知識型の業種はどうするか？
	上記の全てに適用させる概念	8	仕事時間対策	時間を有効に活用する	<input type="checkbox"/> 仕事時間や営業時間はどうか？ <input type="checkbox"/> 時間を最大限活用するには？ <input type="checkbox"/> 不利な社会は長時間労働をする

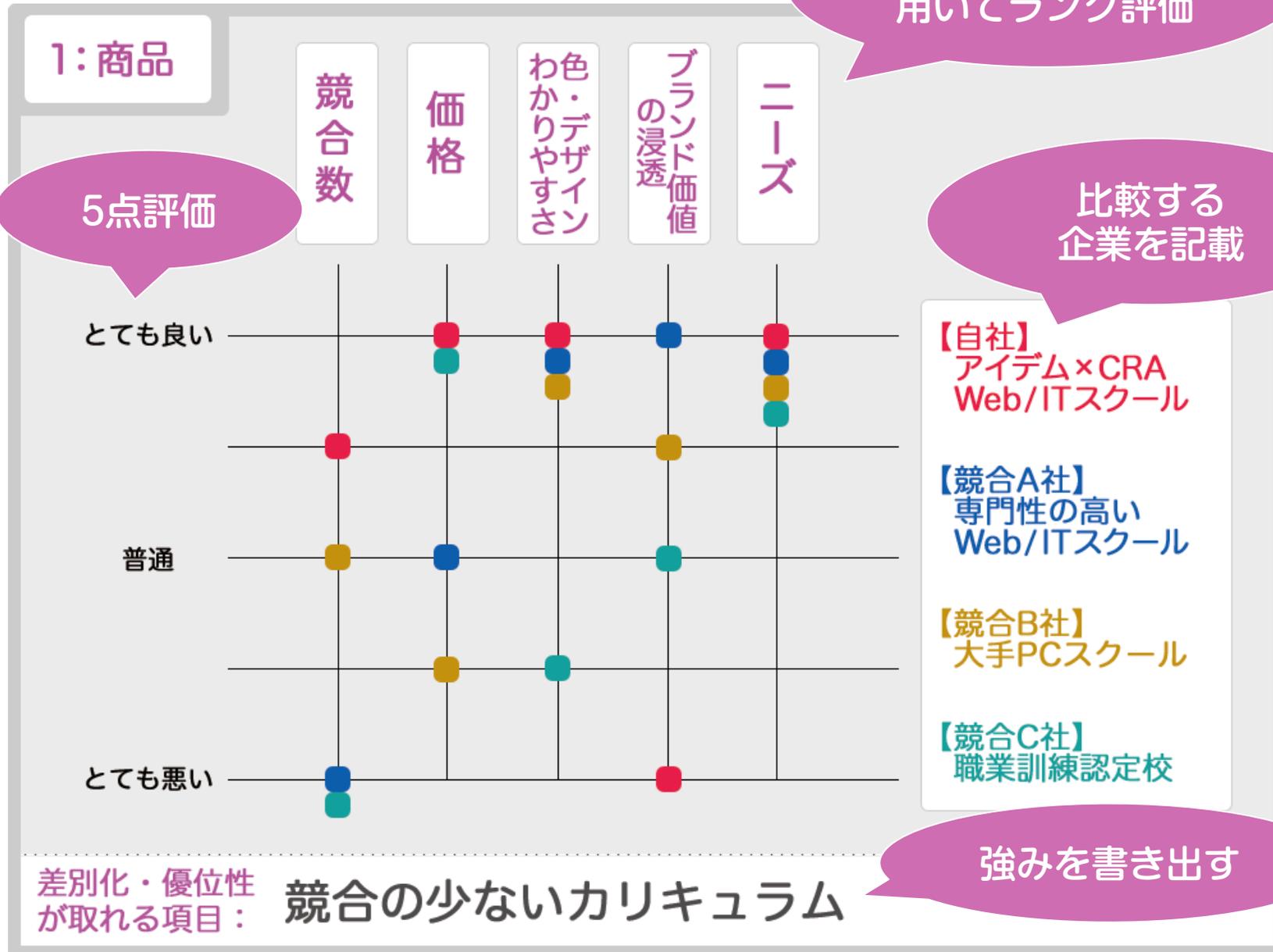
今回は、シンプルに5つ
5大要因から強みとなるコンテンツ
を探していきます

1	【商品】	なにを一番にするか
2	【営業地域】	エリアをどこに絞るか
3	【業界・客層】	対象・客層をどうするか
4	【営業】	どんな方法で新規のお客さんをとるか
5	【顧客維持】	できたお客さんをどう維持するか

5枚のシートを活用
競合との戦略比較キャンバス

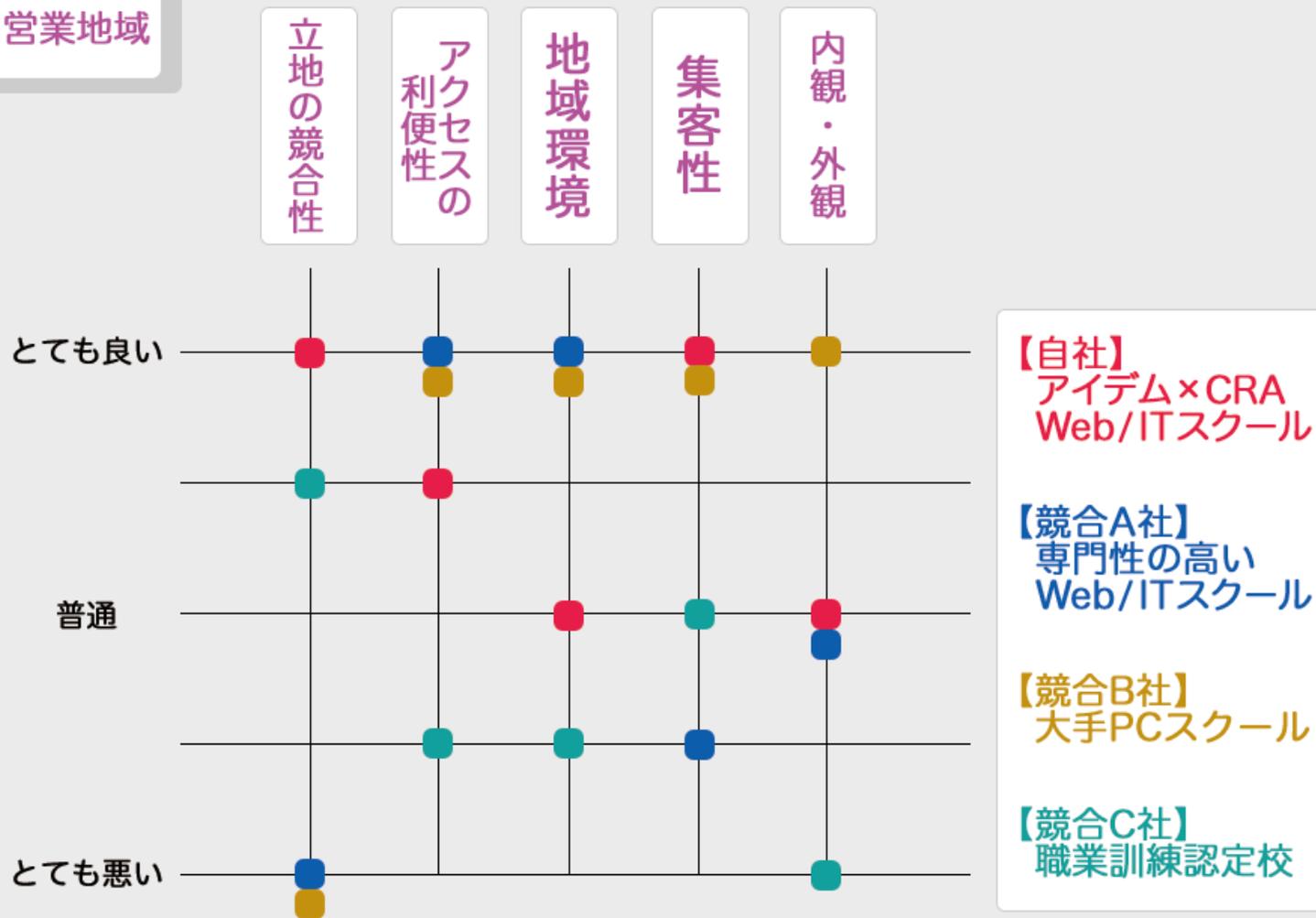


1：商品戦略



2：営業地域戦略

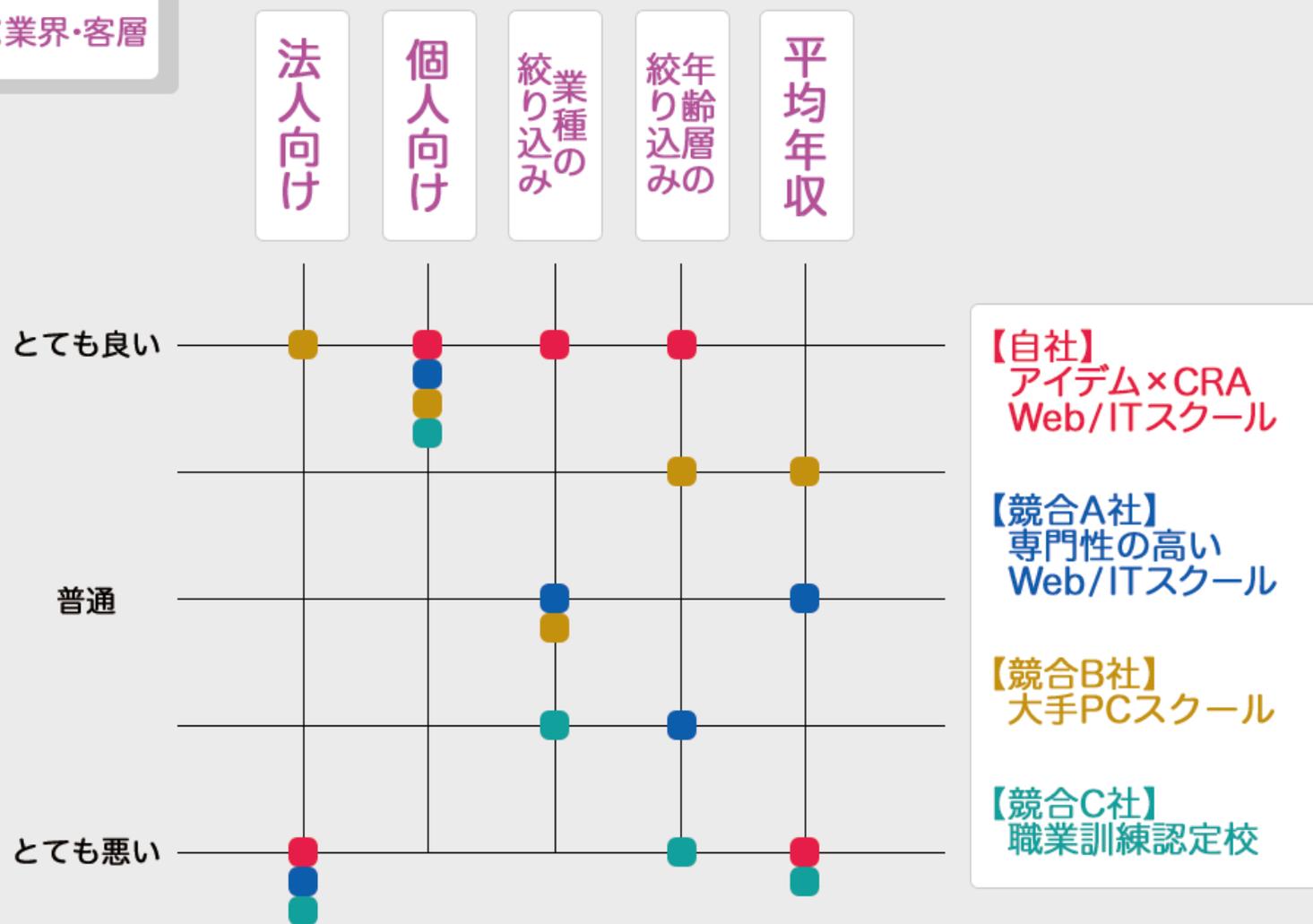
2:営業地域



差別化・優位性
が取れる項目： 競合のいない立地

3 : 業界・客層戦略

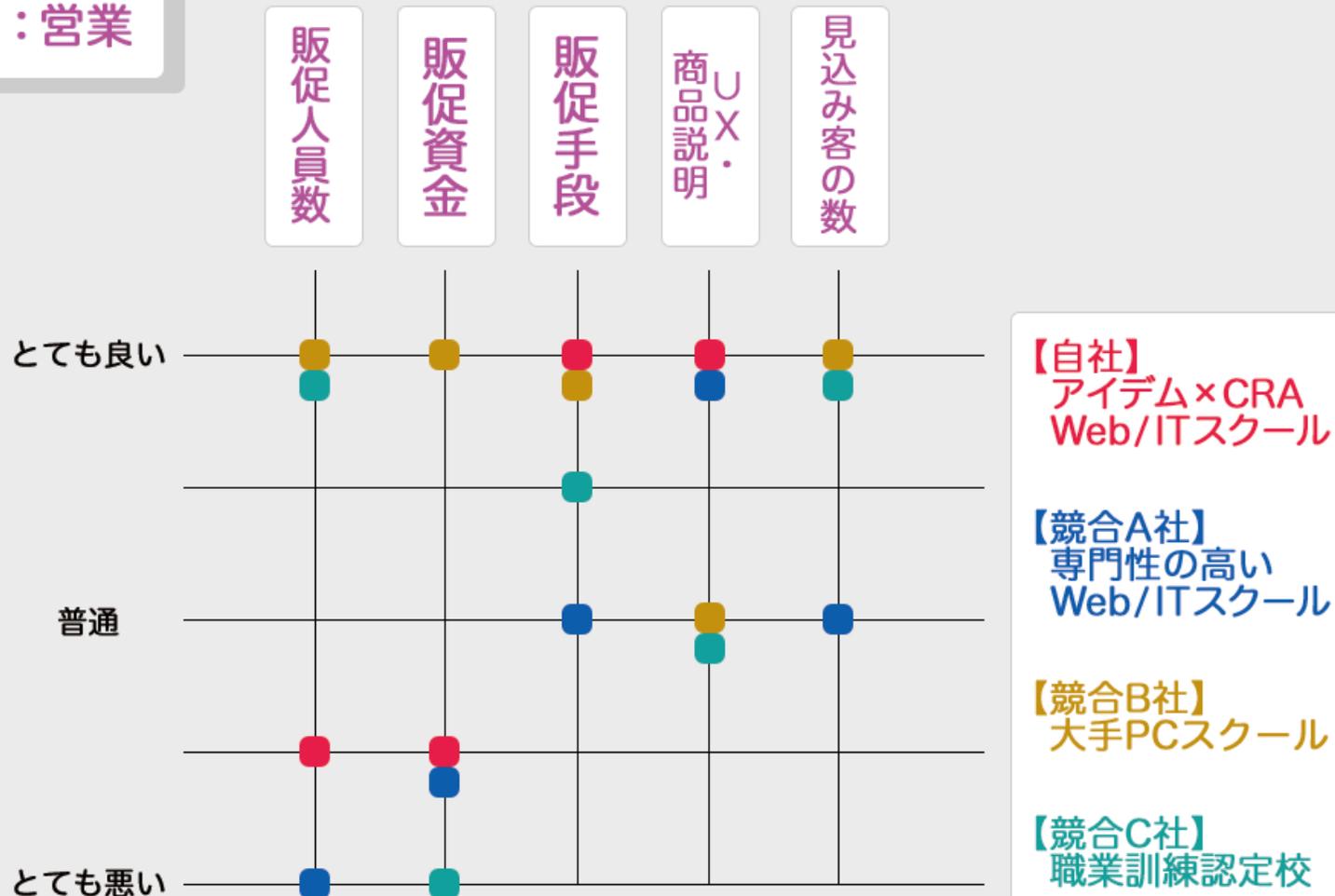
3:業界・客層



差別化・優位性が取れる項目： 受きたい層の徹底した絞り込み

4 : 営業戦略

4 : 営業

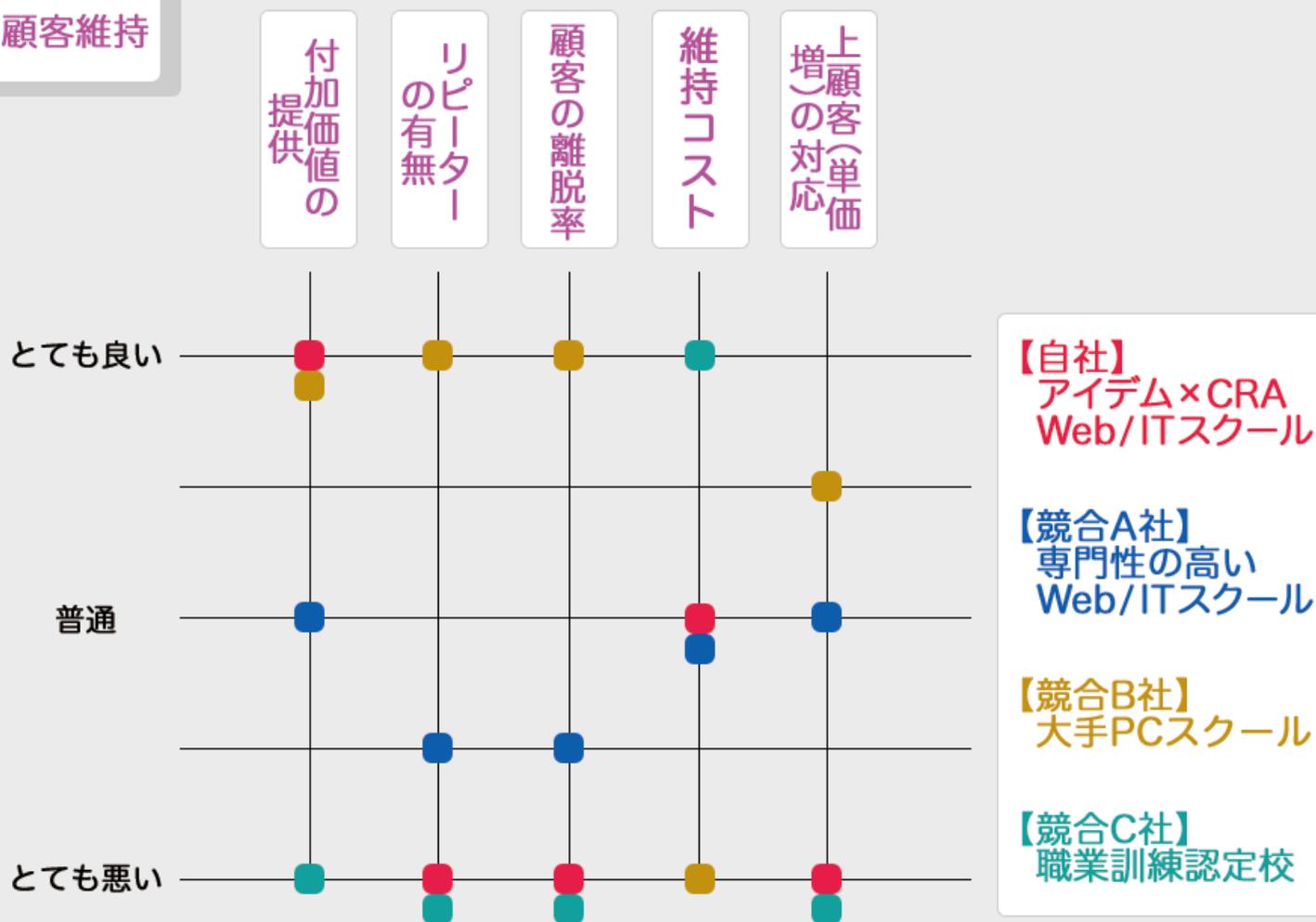


差別化・優位性が取れる項目：

販売手段の活用と商品説明時のユーザー体験

5：顧客維持戦略

5:顧客維持



差別化・優位性が取れる項目：

卒業後も継続して提供できる付加価値

5つのNo.1を掛け合わせることで
自社の強みに絞り込んだコンテンツ
を生み出すことができる

1	【商品】	『Webデザイン × マーケティング』 という特定分野のサービスを
2	【営業地域】	『新宿御苑前』という立地に特定して
3	【業界・客層】	『Web業界を目指したい転職希望者』に特化し
4	【営業】	『広報誌 と 無料の個別/集合相談会』に集中して
5	【顧客維持】	『卒業後も受講生同士を繋ぐ永続サポート』 を特典として付けて

Webデザイン × マーケティング速習講座の完成！

講座開催人数

当初：15名を予定

お申し込みフォームから126名

の集客を実現

(電話によるお申し込み16名を含めると 全体で141名)



講座採用人数を倍の 30名 に！



A社が、事業としてWeb/ITスクールを開催する意義

が見込めたことで、

現在、継続して進化するコンテンツへと成長

他の人材会社が入り込めない「ポジション」を確保！

業界における「ポジショニング」の確立 =
「自社のブランディング」の構築



限られた予算でディレクターにできることは

ブランディングを作る支援

そして、実現させるべく
クライアントと二人三脚の意識を
忘れずに、案件を動かす

「ディレクション力」

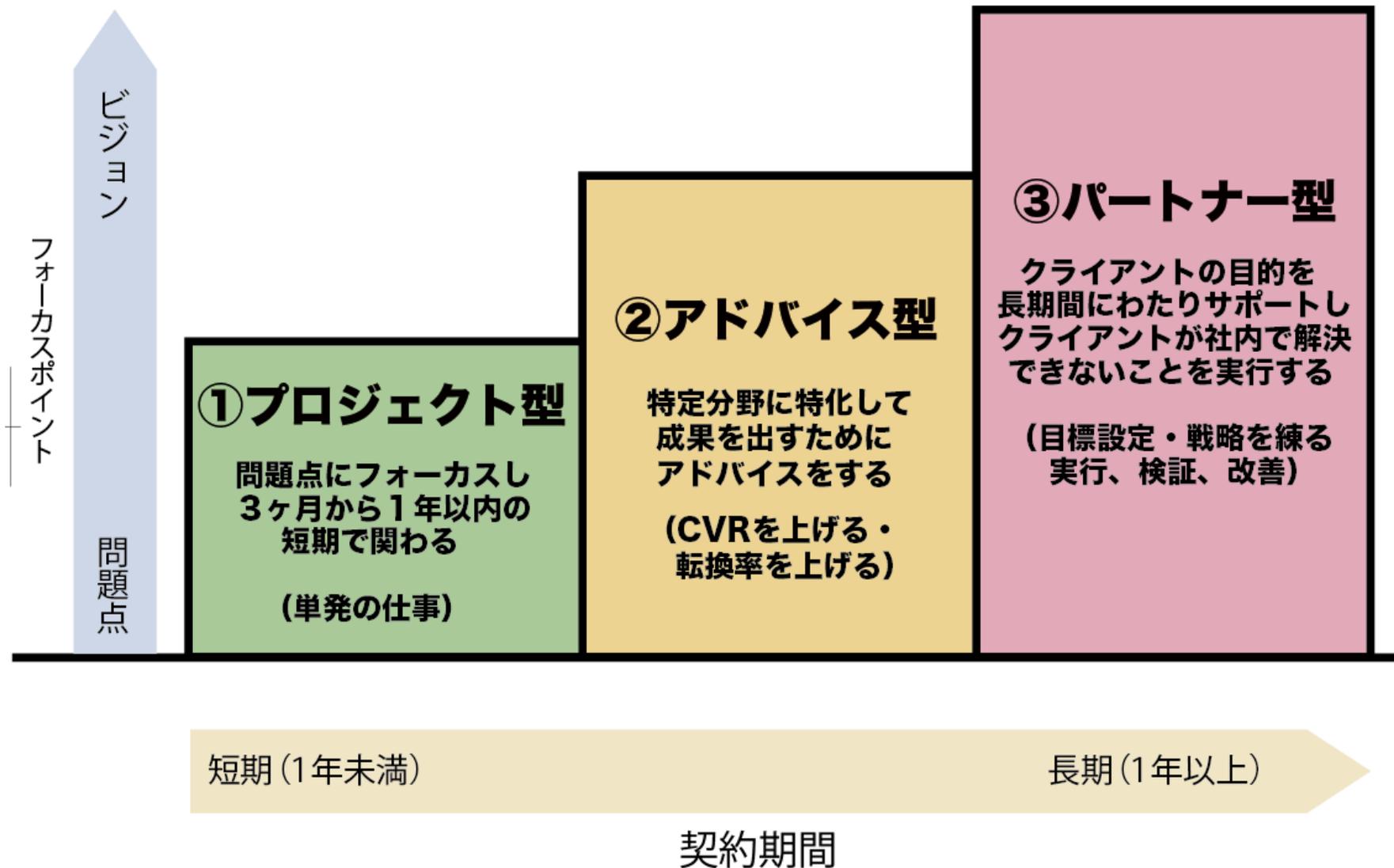
「ディレクション力」を
学べるスクールを開講します！

CRA × CW Webディレクションスクール



まずは京都と東京から、近隣にお住まいのWebディレクションを活用したい
すべてのディレクター候補に / 未来のWeb担当者の雇用促進に

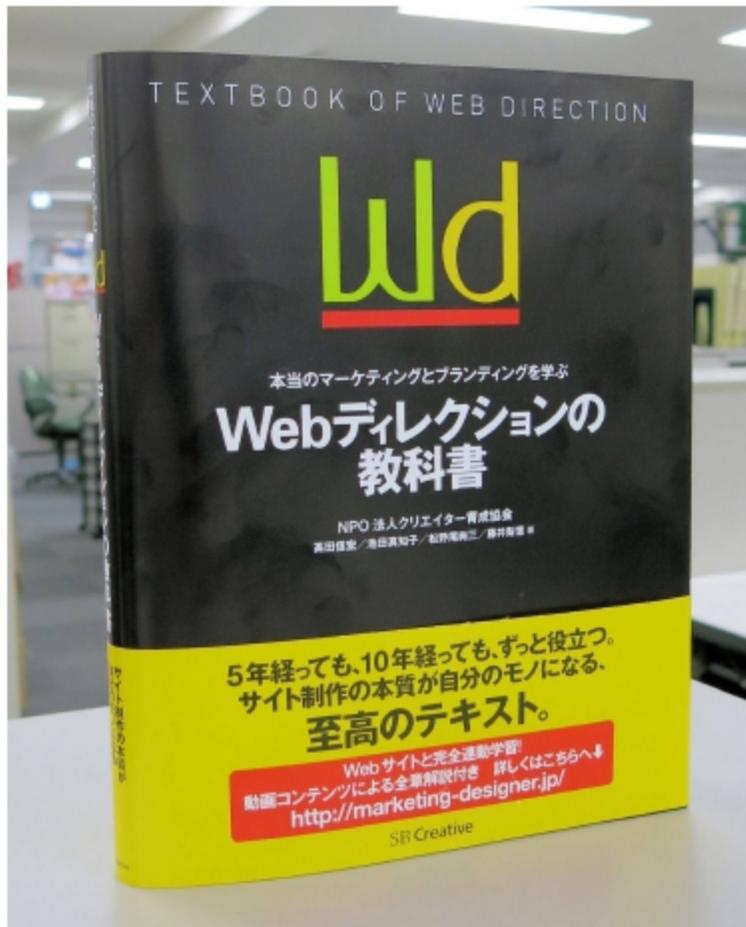
クライアントとの関係を『作る』だけでなく、『維持』できるパートナーを育成します



本スクールの教科書活用を目的として執筆

デザイナーのためのプロの制作術が身につく

Webディレクションの教科書



通称：ディレクション黒本

2014/11/19 発売 定価：2,484円

御清聴いただきまして
ありがとうございました。

