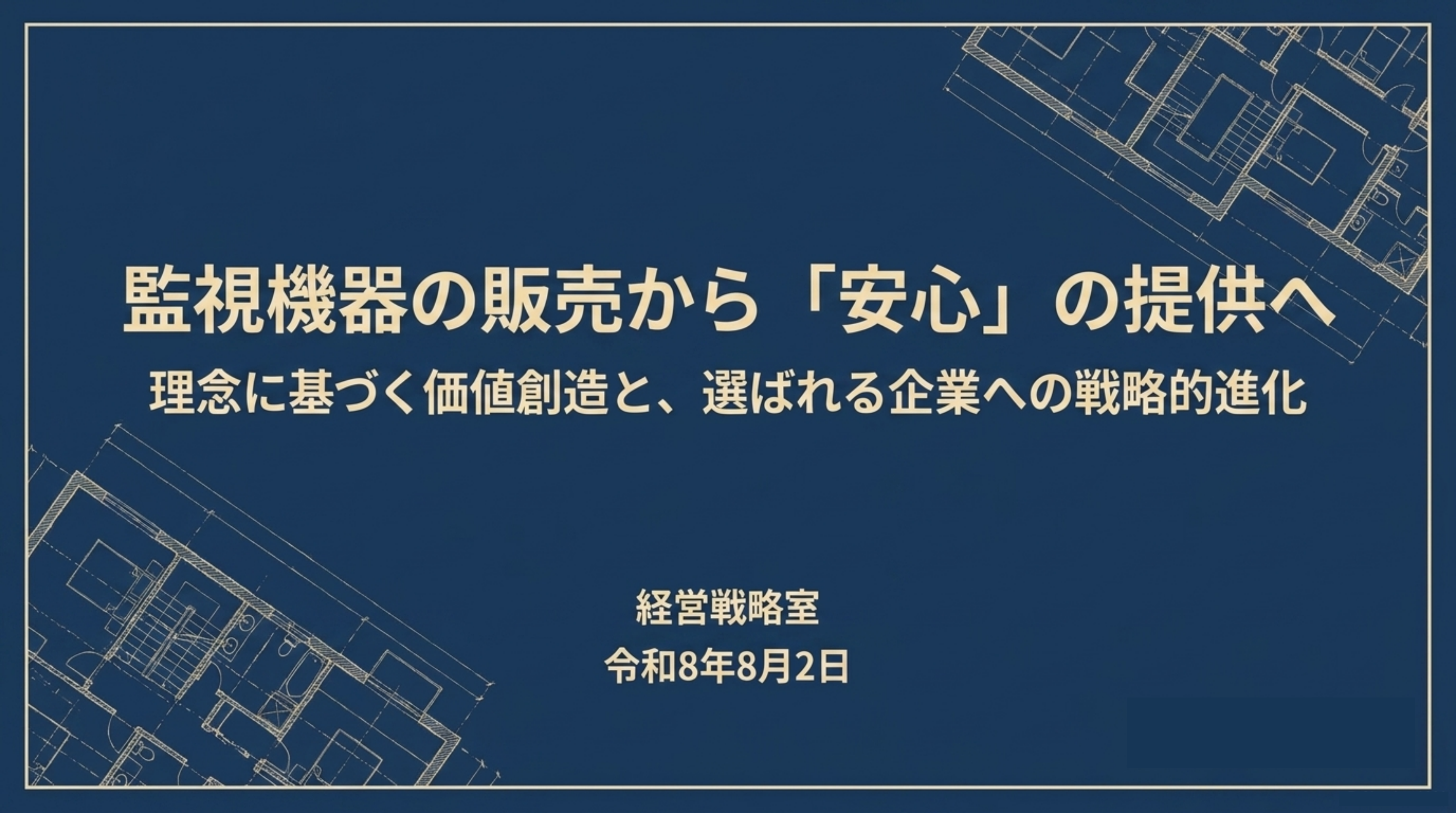


The background of the slide features a dark blue field with white architectural blueprints. The blueprints are tilted at an angle, with one set in the top right corner and another in the bottom left corner, creating a sense of depth and technical precision.

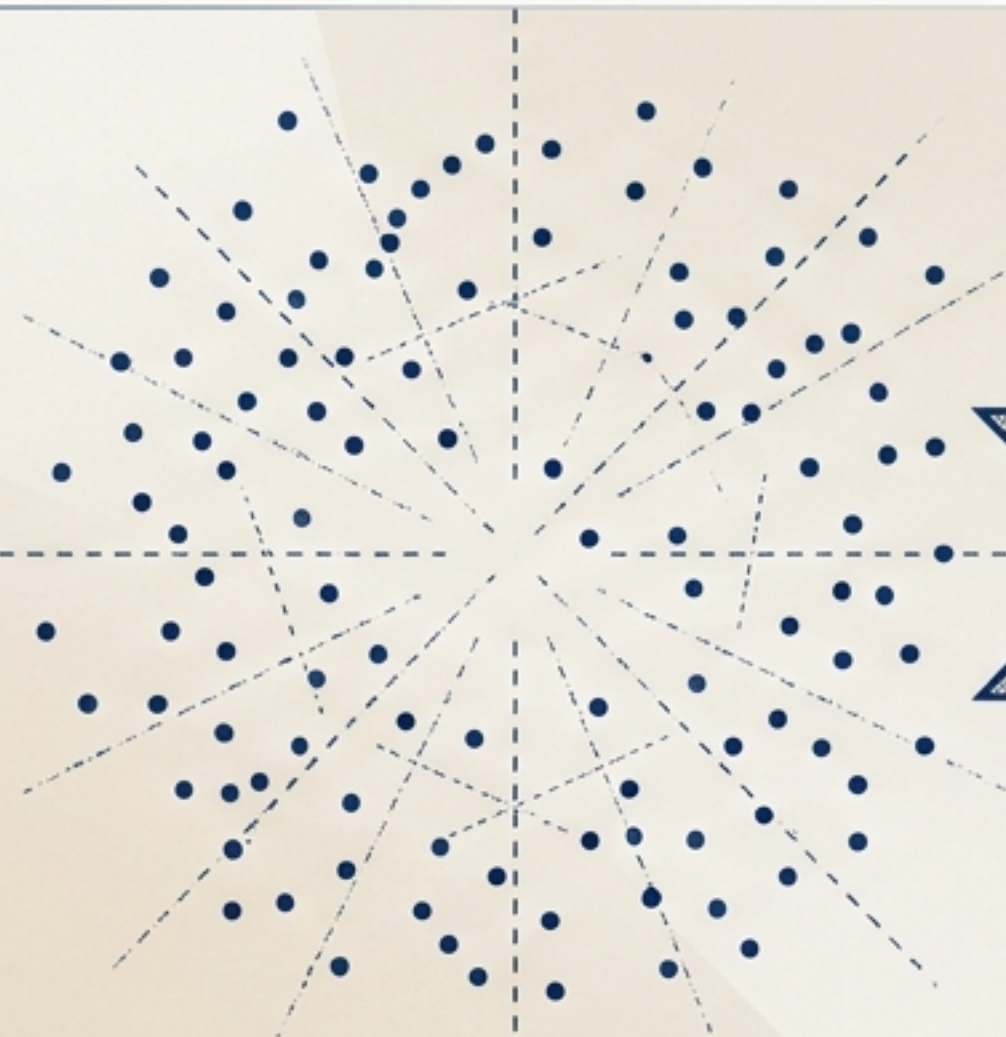
監視機器の販売から「安心」の提供へ

理念に基づく価値創造と、選ばれる企業への戦略的進化

経営戦略室

令和8年8月2日

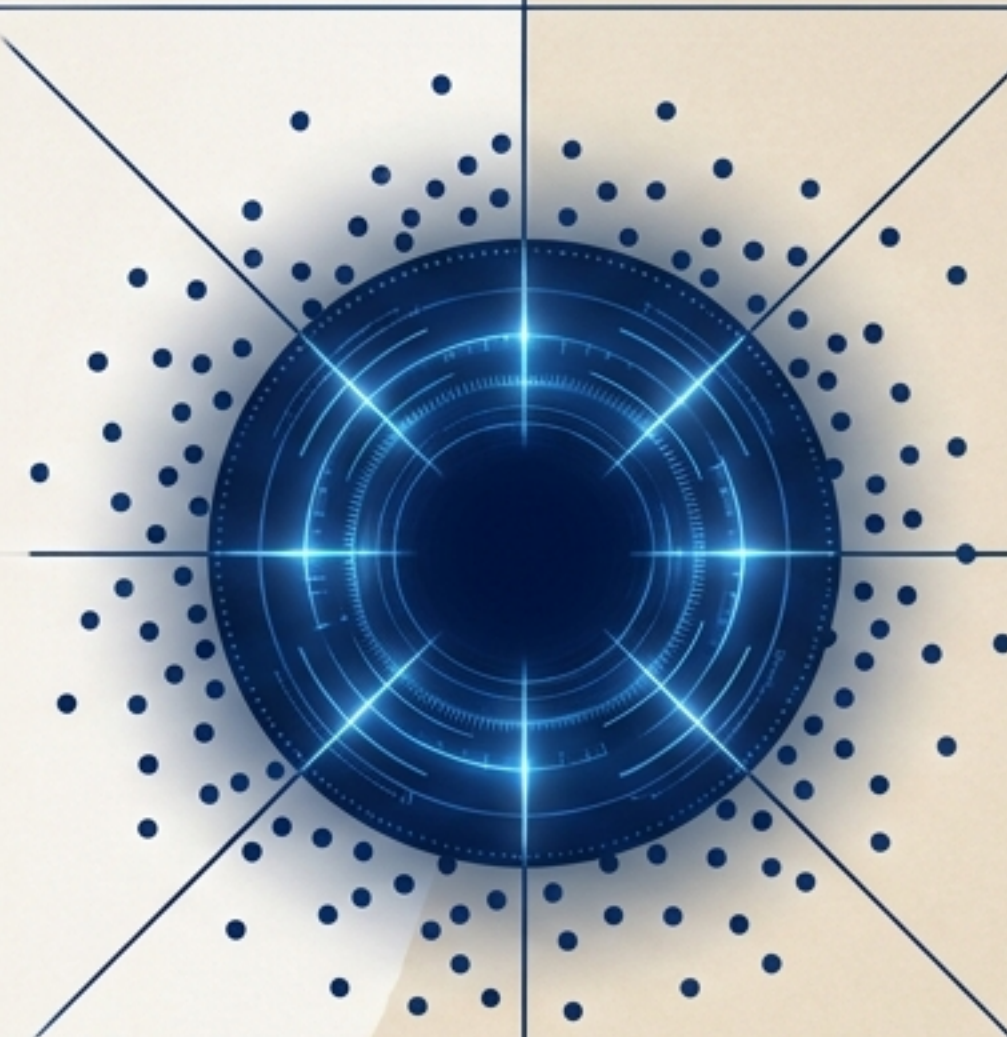
時代の変化と「絞り込み」の力



従来：広く、浅い顧客層
(価格や機能での競争)



対象を絞ることで、
真の悩みに寄り添う
「最適な提案」が可能に



今後：絞り込んだ特定の対象者
(例：若い女性)

提供価値の転換：モノから「安心」へ

比較軸	従来のアプローチ	新たな経営理念
目的	広く多数に販売	特定の方に深く寄り添う
提供するもの	監視機器（モノ）	日々の「安心」（価値）
競争の基準	性能と価格	理念への共感
顧客との関係	取引（一度きり）	信頼（長期的な関係）

理念に基づく具体的な提案が、他社との圧倒的な差別化を生む

安心を届ける一連の道筋



Step 1

段階一：共感と教育 (インスタグラム)

- ・ 日常に溶け込む発信
- ・ 導入前の不安を払拭



Step 2

段階二：信頼と行動 (ウェブサイト)

- ・ 人工知能による気軽な無料診断
- ・ 具体的な施工提案



Step 3

段階三：評価と改善 (アンケート)

- ・ 丁寧な施工の証明
- ・ 迅速な対応の可視化

画像共有アプリ（インスタグラム）の活用戦略

導入前の「壁」を取り除く教育

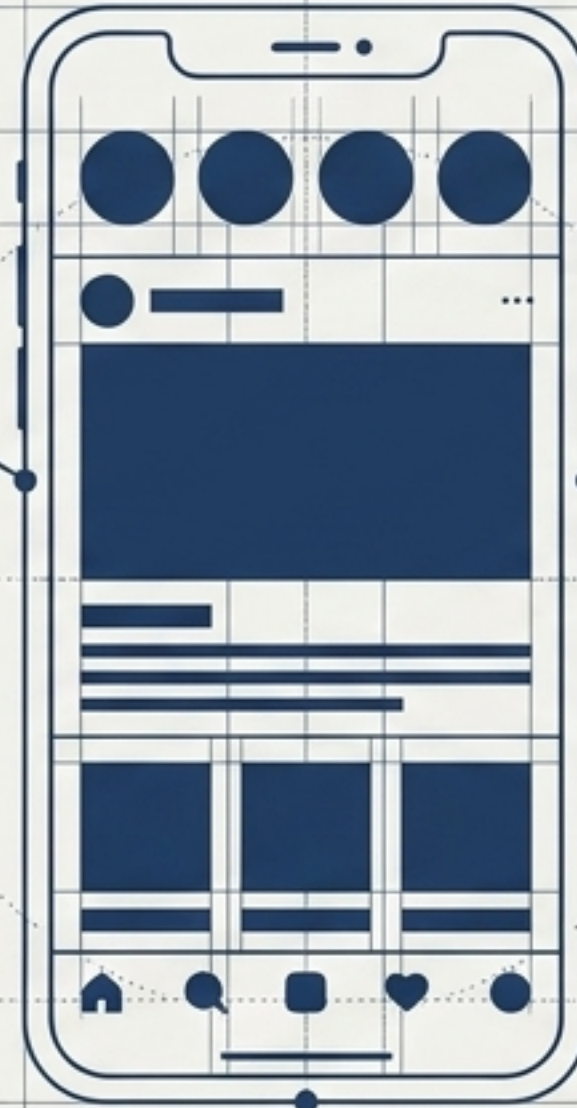
無線通信、配線、電源の疑問を分かりやすく解説し、知識がない方でも「検討できる状態」へ導く

人柄が伝わる、共有したくなる内容

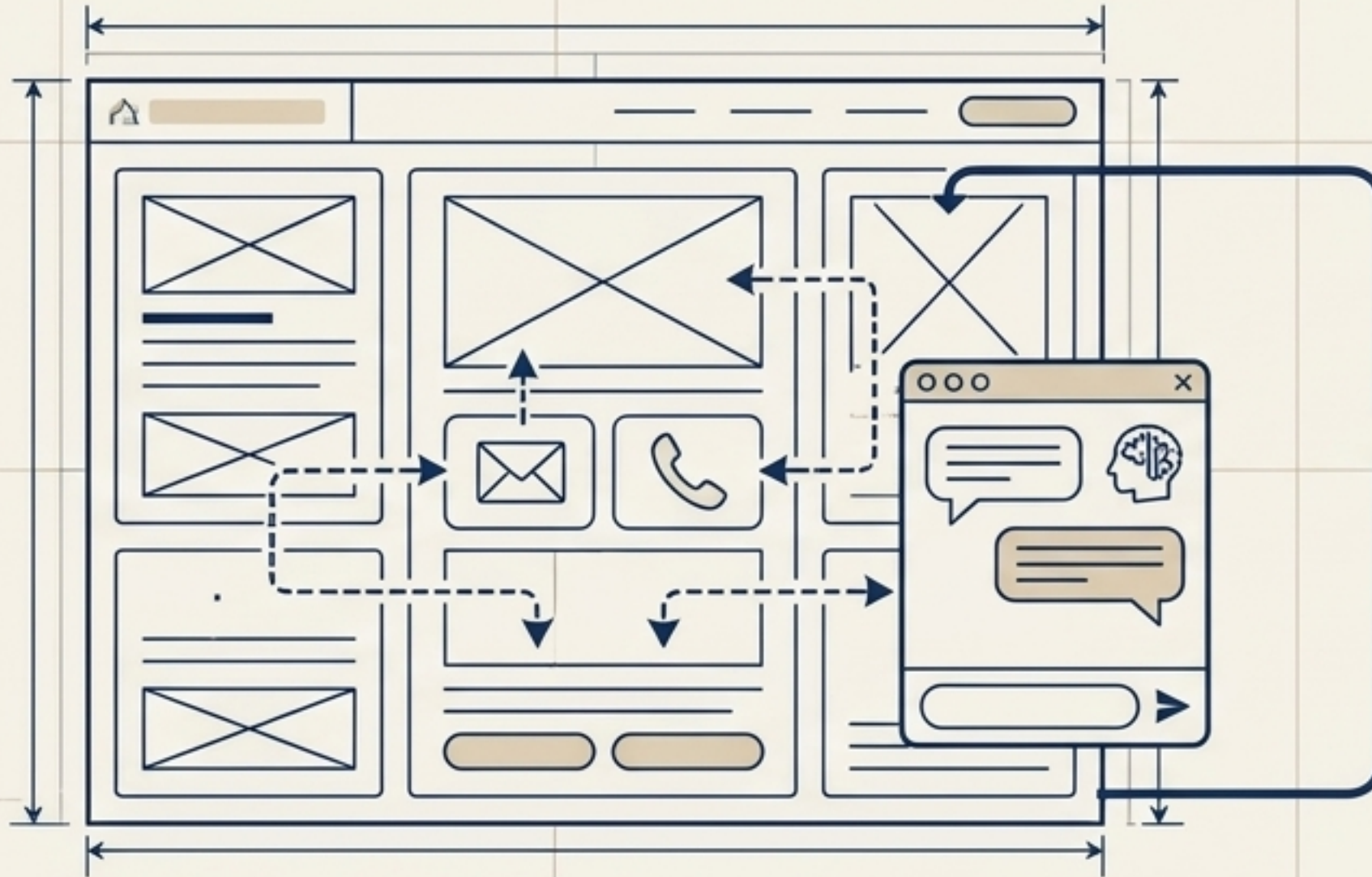
美味しい食事、季節の風景、地域のお出かけ情報など、単なる宣伝ではなく親近感と共感を生む発信

規則的な発信による習慣化

週に一回、決まった曜日・時間に必ず投稿

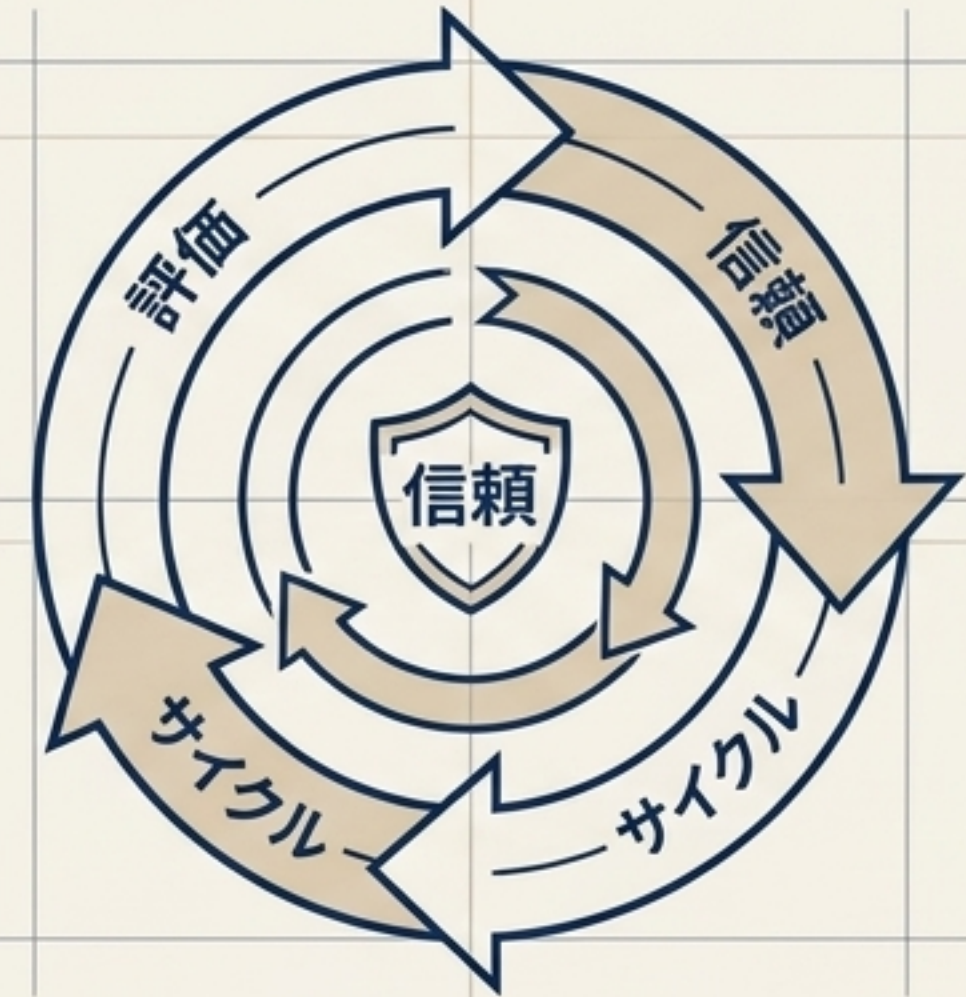


ウェブサイトの再構築と信頼の証明



ウェブサイトの役割（行動の促進）

- お問い合わせ窓口の増設
- 人工知能（自動応答）による簡単・無料診断の導入
- 対象者に合わせた、より詳しい施工提案の提示



アンケートの役割（価値の証明）

- 「丁寧な施工」と「迅速な対応」を顧客視点で評価
- 蓄積された評価が、次のお客様の「安心」に繋がる

理念への移行が導く、選ばれ続ける未来

- ✓ ・対象を絞り込むことで、最適な提案と深い共感を生む
- ✓ ・最新の仕組み（発信・自動応答）で、顧客の不安に寄り添う
- ✓ ・機器（モノ）ではなく「安心」を届けることが、最大の差別化となる



広く浅くではなく、深く具体的な提案ができる企業こそが、
これからの時代に選ばれる。