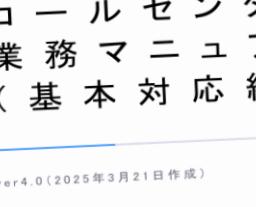


Business Jungle 資料作成

サービス紹介資料



目次

ご覧いただきまして、

誠にありがとうございます。

本資料では「Business Jungle 資料作成」に
興味を持たれている方を対象として、
サービス内容をご紹介させていただきます

01	はじめに	p2
02	サービス紹介	p3
03	3つの特徴	p4
04	大切にしている考え方	p5
05	お客様の声	p6
06	支援体制	p7
07	料金	p8
08	ご依頼の流れ	p9
09	よくある質問	p10
10	事例紹介	p11
11	事例集	p12
12	さいごに	p24



はじめに

この度は、「Business Jungle 資料作成」に興味を持っていただき、誠にありがとうございます。

わたしたちは、スタートアップから大企業まで、幅広いお客様の資料作成をお手伝いしているプロ集団です。

資料はあくまでも手段であり、目的ではありません。
しかし、手段として有効なのであれば、全力で作る必要があります。

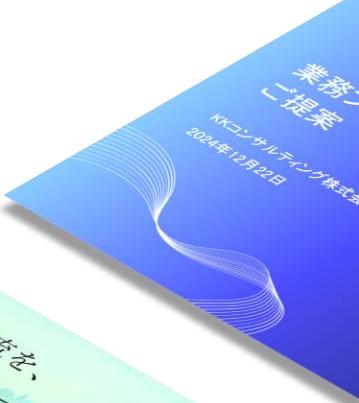
また、外注すれば後は勝手にやってくれるというものではなく、一緒に汗をかきながら、あなたの言葉で作りあげていく必要があります。

こうした思いに共感してくださる方にとって、
わたしたちは良き相棒となれるはずです。

それでは、「Business Jungle 資料作成」の中身を見ていきましょう。

Business Jungle 資料作成

資料がダメだと、読む気にならない。聞く気にならない。
プロの力で「勝てる資料」を作ります。



3つの特徴

「デザイン×ロジック」、「短納期」、「豊富な支援実績」で資料作成の成功をお約束します。

Point 01

デザイン×ロジック



Point 02

短納期



Point 03

豊富な支援実績



外資戦略コンサルからデザイナーまで在籍しているため、ビジネスの文脈を理解した美しい資料を作成できます

お客様の状況に応じて、平均1週間から1ヶ月間、お急ぎであれば最短2営業日以内で最高の資料をお届けできます

大企業からスタートアップまで、これまで作成したスライド枚数は10,000枚を超えるため、安心してご利用いただけます

大切にしている考え方

資料作成の目的から逆算した資料を、一緒に汗をかきながら、あなたの言葉で作っていきましょう。



よくある間違い

資料作成 자체が目的になっている

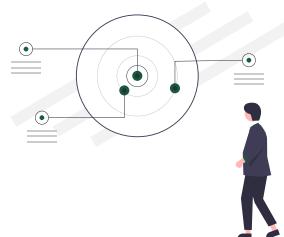
“とにかく美しい資料を作らなければ・・・”



わたしたちの考え方

目的から逆算して資料を作成する

“目的を踏まえると、どのような資料があるべき姿？”



よくある間違い

外注すれば後は勝手にやってくれる

“お任せするので、きれいな資料を作ってください”



わたしたちの考え方

一緒に汗をかいて、あなたの言葉で作る

“いや、ここはこんな思いを強調したいんです！”



お客様の声

スタートアップから大企業まで、嬉しいお声をいただいております。

非常に美しい資料に仕上げていただきました。
デザインだけではなく、ロジカルなストーリーを組み上げるてくださったことに驚きました。



テック系 スタートアップ（従業員～10名）

当初依頼した資料の内容から、「良い意味」で大きく変わりました。資料作成の目的を問い合わせていただいた結果、素晴らしい資料ができました。



製造系 大企業（従業員～1,000名）

急なお願いで申し訳ございませんでしたが、
非常にスピーディーに仕上げていただきました。
品質も申し分なかったです。



コンサルティング系 中堅企業（従業員～80名）

密なコミュニケーションを取り、二人三脚で大満足の資料が出来上りました。わたしたちの言葉で表現いただいたことに感謝です。



ヘルスケア系 スタートアップ（従業員～5名）

これまで社内で資料作成を委託したことがなく不安でしたが、これまでの豊富な実績を拝見することで、安心して利用することができました。



教育系 中堅企業（従業員～50名）

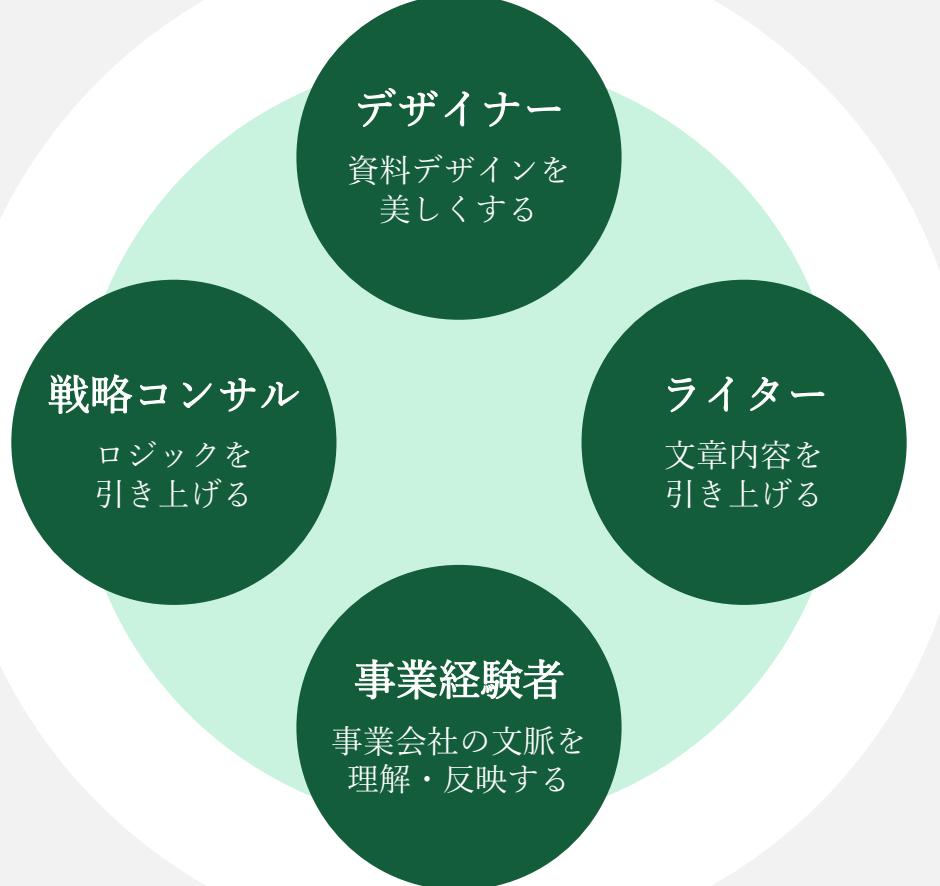
ご担当者さまの人当たりがよく、依頼する側・される側という関係ではなく、同じゴールを目指すパートナーとしてご一緒できました。



保険系 大企業（従業員～500名）

支援体制

Business Jungleはプロフェッショナルとして、充実の体制で資料品質・スピードを担保します。



Business Jungle 資料作成 責任者
松浦英宗 EISHU MATSUURA

外資系戦略コンサルティング会社（アーサー・ディ・リトル・ジャパン）などを経て現職。スタートアップや大企業に対して、資料作成や戦略策定まで幅広く支援。

資料は美しくないと、読む気が起きません。
文章が稚拙だと、ワクワクしません。
事業会社の事情を理解していないと、リアルになりません。
論理性が欠如していると、納得できません。

Business Jungle 資料作成は、こうした課題を解決するために必要なプロフェッショナルを揃え、お客様の資料作成やその先にあるビジネスの成功に貢献します。

料金

お客様のご都合に合わせて、1枚3,000円からご支援可能です。

改善プラン

3,000 円/枚から

既存資料を
ブラッシュアップしたい

資料化プラン

5,000 円/枚から

文章を
資料として落とし込みたい

新規作成プラン

7,000 円/枚から

ゼロから資料を
作成したい

補足

スライド1枚単位でのお見積もりとなりますので、その他料金（基本料金やオプション料金など）は一切かかりません。

上記は最低単価であるため、資料作成の難易度、有料素材の使用有無などに応じて価格は変動いたします。

ご依頼の流れ

お見積もりさせていただいた後、手戻りのない段階的な支援を開始させていただきます。

Step 5 お支払い

資料作成お疲れさまでした！
請求書をお送りさせていただきますので、翌月末までにお支払くださいませ。

Step 4 資料の合意・納品

資料の「構成・文章」と「デザイン」が合意できれば、後は作り込むだけです。
複数回のフィードバック・修正を経て、資料の最終化を目指します。

Step 3 デザインの合意

合意した構成・文章に基づいて、数枚のスライドを作成させていただきます。
これにより資料の「デザイン」を合意し、成果物の認識相違を防ぐことができます。

Step 2 構成・文章の合意

最初は資料を作りこまず、文字ベースで資料骨子を作成させていただきます。
これにより資料の「構成・文章」を合意し、成果物の認識相違を防ぐことができます。

Step 1 お見積もり

まずはホームページよりお問い合わせいただき、費用や納期をお伝えさせていただきます。ご納得いただける場合は、ご支援を開始させていただきます。機密保持契約書（NDA）や業務委託契約書の締結も可能です。

よくある質問

ご利用に際して、疑問点・懸念点がございましたら何でもお聞きください。

Q 依頼前に資料のサンプルを作成いただけますか？

A もちろん可能です。ホームページのお問い合わせフォームよりご連絡をいただければ、1スライドを無料で作成させていただきます。

Q 急ぎの納期でもご対応いただけますか？

A 最短2営業日以内で納品可能でございます。資料内容によって納期は大きく異なりますので、まずはお気軽にご連絡くださいませ。

Q ご依頼にあたって、最低発注金はありますか？

A 最低発注料金はございません。
1スライドから全力でご支援させていただきます。

Q おおよその費用感を教えていただけますか？

A 資料内容に応じて費用は大きく異なるため、まずはお見積もりをご依頼くださいませ。

Q ページごとの料金以外に、追加費用はかかりますか？

A ページごとの料金以外は一切必要ありません。作成内容に応じたページ単価を、お見積もり時にお伝えさせていただきます。

Q お支払いはどのように行いますか？

A 納品完了後に請求書をお送りさせていただきますので、翌月末までに指定口座にお振込みくださいませ。

Q お打ち合わせは可能ですか？

A 原則はメールでのやり取りとなりますが、ご希望に応じてオンライン/対面でのお打ち合わせも可能でございます。

Q どのような資料作成に対応していますか？

A プレゼン資料/営業資料/サービス紹介資料/提案資料/会社紹介資料/セミナー資料/ホワイトペーパーなど、あらゆる資料を作成可能です。

事例紹介

どのようなテーマの資料でもお任せください。



プレゼン資料



営業資料



サービス紹介資料



提案資料



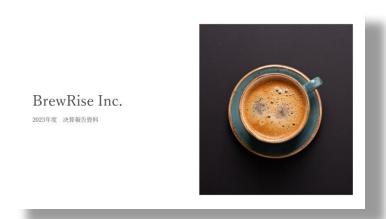
会社紹介資料



セミナー資料



ホワイトペーパー



IR資料



採用ピッチ資料



スタートアップピッチ資料



研修資料



マニュアル

事例集（1/12）

内容は変えてないのに、反応が全然違った。

作成資料

プレゼン資料

お客様

AgriBase株式会社

課題

プレゼンの後に「難しそうですね…」や
「イメージが湧かなかったです」と
言われることが多数

支援内容

プレゼンにストーリー性を設け、何を・
どの順番で・どのように話すべきかを
整理したうえで、プレゼン資料を作成

効果

行政や金融機関に説明する際、これまで
補足説明ばかりしていたものが、資料
自体で十分に伝わるように進化



事例集 (2/12)

あのスライド、お客様からも褒められたんです。

作成資料

営業資料

お客様

株式会社EcoFleet

課題

営業メンバーによって、営業時に話す内容にバラつきがあり、全員が同じ言葉で話す拠り所（営業資料）が不在

支援内容

「言葉にできていない思い」もヒアリングで吸い上げ、全営業社員が同じ言葉で語れる営業資料を作成

効果

大手物流会社の担当者から「この資料、社内でそのまま使わせてください」と言われ、大型案件の受注に成功

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

地方物流を、
もっとクリーンに、
もっとスマートに。

株式会社EcoFleet



現状の課題
地方物流業が抱えている
燃料費・整備の継続的な上昇
近年のエネルギー価格
部品供給の不安定化に
燃料費と整備コストは
傾向にあります。

事例集 (3/12)

ちゃんと伝わる資料になった。

作成資料

サービス紹介資料

お客様

WorkSync株式会社

課題

自分たちのサービスの良さを伝えたい
気持ちはあるても、どう構成すれば
伝わるのかという観点で自主作成が難航

支援内容

資料作成の目的や使い方から逆算して
資料内容を設計し、るべきサービス
紹介資料として落とし込み

効果

提携候補企業や採用候補者から
「分かりやすい」と言われる資料になり、
提携・採用率が大幅に向

WorkSync

働き方に、自由と生産性を。

サービス紹介資料



WorkSync

サービス導入で得られる4つの成果

業務時間あたりの生産性が
導入3ヶ月後で **25%**向上

業務の見える化により優先順位が明確化され、
効率的な時間配分が可能になります

マネージャーの報告書作成時間が
月 **10** 時間短縮

作業ログが自動集計されるため、
レポート作成にかかる時間と手間が大幅に軽減されます

タスクの納期遅延が
40%削減

進捗のリアルタイム共有でリスクを早期
迅速な対応ができるようになります

社員満足度が
1.4 ポイント

平均+
業務の可視化と公正な評価
働きかたと安心感が高まり

Functions

機能1 タスクマネジメント
プロジェクトごとにタスクを一覧化、メンバー間で共有

機能2 稼働ログの自動記録
アプリの使用状況や作業時間を自動記録、日報作成も自動化

機能3 AIダッシュボード
チームや個人ごとの稼働傾向を可視化、改善提案を自動表示

Dashboard

Productivity Board

Financial Analysis

Pitch Competitions

Settings

Upcoming Pitch Competitions

Competitor A

Competitor B

Competitor C

Upcoming Pitch

Competitor A

Competitor B

Competitor C

導入の流れ

STEP1 無料アカウント登録

STEP2 初期設定サポート

STEP3 無料トライアル

トライアル終了後も、
正式契約前にお見積りや
社内向け提案書のご提供が可能です。

まずはお気軽にお試しください。

利用制限なしで全機能をお試し。
社内検証や上申資料の作成にも
ご活用ください。

初回ログイン後は、導入支援担当が
30分ほどで操作方法や設定を丁寧に
ご案内します。

	ライト	スタンダード	999
料金	9,800円/月	19,800円/月	39,800円/月
タスク管理	●	●	●
作業ログの自動記録	●	●	●
稼働状況ダッシュボード	-	●	●
AIによる業務分析	-	●	●
チャット・カレンダー連携	-	●	●
レポート自動作成	-	●	●
導入・運用サポート	-	●	●

- 昨今、ビジネス環境は急激に変化し、企業に求められる対応スピードが求められています。
- これに伴い、業務プロセスの効率化がほど重要視されるようになりました。
- しかし、多くの企業では過去のまま温存されており、現状の課題が少なからずあります。
- 結果として、「誰が何をしており、なぜ」といった問題が部門ごとに重複している場合があります。
- 加えて、急な人員異動や機械故障などのリスクも顕在化しています。
- 業務基盤の整備が急務となっています。

事例集 (4/12)

ロジカルに突き詰めたら、提案力がまるで違う。

作成資料

提案資料

お客様

KKコンサルティング株式会社

課題

自社で資料作成のうえ提案を行っていたものの、契約に至ることが少なく、資料内容の改善が急務に

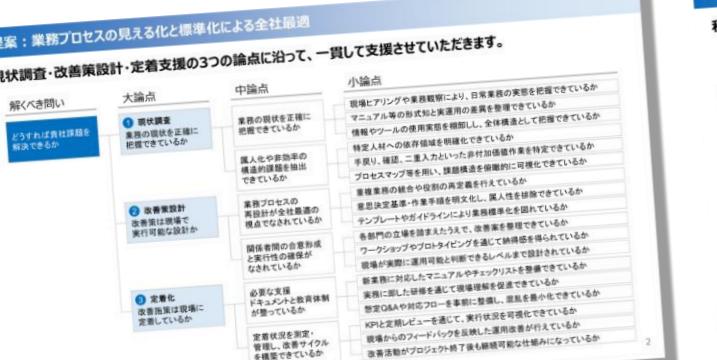
支援内容

デザイン面だけではなく、「ロジックの筋トレ」と評価いただくほどに論理性を突き詰め、デザイン×ロジックで資料を作成

効果

クライアントから「この資料なら決裁を通しやすい」というコメントを受け、社内でも提案書の型として同資料を活用

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



事例集 (5/12)

資料を見せるのが、ちょっと楽しみになった。

作成資料

会社紹介資料

お客様

LuminoTech株式会社

課題

外部パートナーや投資家、行政機関など、期待値の高い相手と協議する機会が増え、それに伴い資料作成のニーズが発生

支援内容

多岐にわたる事業を展開していることを踏まえつつ、どのような相手・場面でもスムーズに話せる会社紹介資料を作成

効果

資料が「名刺以上、提案未満」として会話のきっかけになりつつ、実際の会話でも具体的な話から始められるように

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



LuminoTech株式会社

未来に光を灯すテクノロジー



会社紹介資料

BUSINESS

事業内容

「光」と「AI」の融合で、スマートライフを実現します

照明はもはや“光源”ではなく、
“情報のハブ”として社会インフラの一部に。
私たちは、光の新たな可能性を形にしています。



STRENGTH

LuminoTechの3つの強み

「空間設計」「体験価値」「経営効果」まで見据えた照明ソリューションを提供しています

1 照度最適化精度
3.2%
誤差±
技術力
国内トップクラスのAI照明制御技術
(独自アルゴリズム)

2 連携デバイス数
38種類
柔軟性
IoT製品・スマート家電とのシームレスな連携を実現

3 顧客満足
96.1%
顧客対応
導入前後のヒアリング・保守まで一貫対応

ACHIEVEMENTS 導入実績と主な取引先

未来設計ラボ	ミチキ・ラボ
カグヤテクノロジーズ	夢紡
こころね	クロガネファクトリー
緑コカト	ことはクリエイト
トキホールディングス	ツナガワーズ
智光ソリューションズ	晩インサイト
アオゾリンクス	ハナサクパートナーズ
和心デザイン	日本コンパス
シンカ研究所	みちしるべ
まほろばエンジニアリング	彩陽プロジェクト

MISSION/VISION/VALUE ミッション・ビジョン・バリュー

MISSION
世界中の人々に「やさしさ」と「安心」届ける光をつくる。

VISION
照明を、空間の“頭脳”へ。
AIが支えるスマート空間のインフラ

VALUE
変化を恐れず、一歩先へ踏み出せる
信頼は、真摯な姿勢から生まれる

COMPANY
会社概要

会社名	LuminoTech株式会社
設立	2018年5月
所在地	東京都渋谷区桜丘町26-1 セルリアンタワー
代表者	代表取締役CEO 佐々木 遼 (2025年4月現在)
従業員数	85名 (2025年4月現在)
資本金	3億2,000万円
主要株主	XTech Ventures, ABCキャピタル、 創業メンバーほか
事業内容	AI搭載型照明システムの開発・販売/ IoTデバイス連携ソリューションの提供

事例集 (6/12)

セミナーでの伝わり方が、ガラッと変わった。

作成資料

セミナー資料

お客様

まなびの森株式会社

課題

参加した受講者の反応が
「なんとなく納得はしてくれる」という、
講師としては手応えが薄い状況

支援内容

「聞き手がどう感じるか」という視点を
常に意識して、受け手の理解をゴール
としたセミナー資料を作成

効果

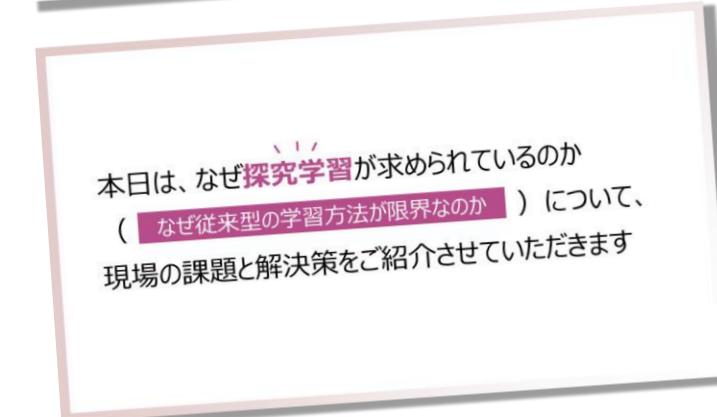
セミナー進行がスムーズになったことに加え、
受講者もセミナー内容を他人事ではなく
自分事化して持ち帰るよう



Exploratory Learning

テーマ 探求学習

10 minutes セミナー



本日は、なぜ探究学習が求められているのか
(なぜ従来型の学習方法が限界なのか)について、
現場の課題と解決策をご紹介させていただきます



まなびの森が提案する「探究学習」の仕組み化

現場の負担を減らしながら、質の高い探究学習を「仕組み」として導入できます

カリキュラムの提供

年間20回で完結する探究プログラムを提供。
授業時間は1回あたり1時間で、授業との連携を図りながら、授業との連携を図ります。



事例集 (7/12)

リード獲得の起点になる資料ができました。

作成資料

ホワイトペーパー

お客様

BizLinkソリューションズ株式会社

課題

問い合わせフォームへの誘導だけでは顧客接点構築までに壁があったため、ホワイトペーパーによる導線構築が必要に

支援内容

構成の考え方からテンプレート化や文章作成、デザイン化まで、ホワイトペーパー作成を一貫して支援

効果

フォームから月に数件、定常的にリードが入ってくるようになり、かつ自社で試験導入した資料と比べて3倍の成果を獲得

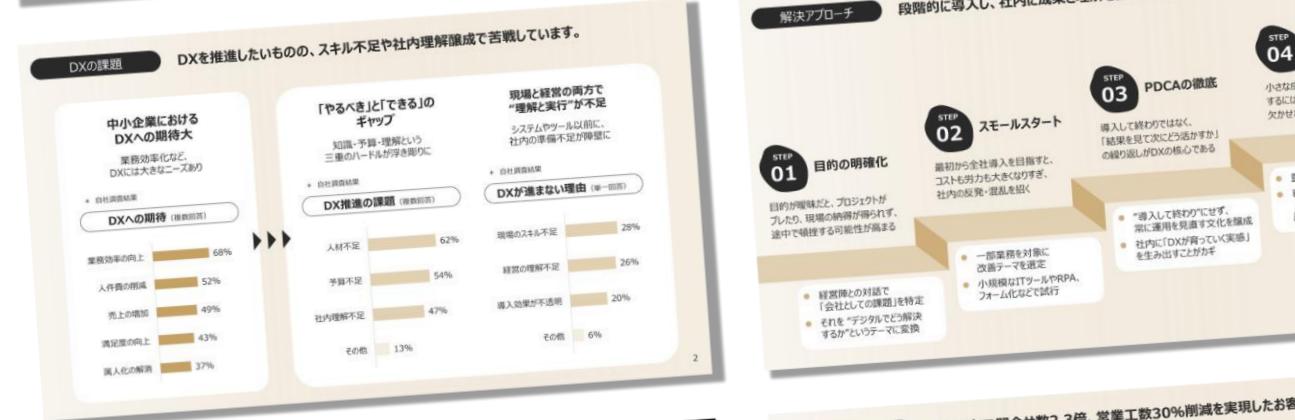
* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



ダウンロード資料

中堅企業のDX推進における 「乗り越えるべき壁」と「解決策」

BizLinkソリューションズ株式会社



DXの課題

DXを推進したいものの、スキル不足や社内理解醸成で苦戦しています。

中小企業におけるDXへの期待大
業務効率化など、DXには大きなニーズあり

DXへの期待 (複数回答)

- 業務効率化向上 68%
- 人件費の削減 52%
- 売上の増加 49%
- 満足度の向上 43%
- 個人化の実現 37%

「やるべき」と「できる」のギャップ
知識・予算・理解という三重のハトルが浮き彫りに

自社課題結果

DX推進の課題 (複数回答)

- 人材不足 62%
- 予算不足 54%
- 社内理解不足 47%
- その他 13%

DXが進まない理由 (複数回答)

- 現場のスキル不足 28%
- 経営の理解不足 26%
- 導入効果が不透明 20%
- その他 6%

解決アプローチ

段階的に導入し、社内に成果と理解を蓄積することがDX成功のカギです

STEP 01 目的の明確化

目的が曖昧だと、プロジェクトがブレたり、現場の納得が得られず、途中で頓挫する可能性が高まる

- 一部業務を対象に改善テーマを定義
- それをデジタルでどう解決するか"というテーマに変換

STEP 02 スモールスタート

最初から全社導入を目標とし、コスト労力も大きくなり、社内の反対・混乱を招く

- "導入して終わらせず、常に運用を見直す文化を醸成
- 社内で「DX育成」や「実感」を生み出すことがカギ

STEP 03 PDCAの徹底

導入して終りではなく、「結果を見て次にどう活かすか」の繰り返しがDXの核心である

- 一部業務を対象に改善テーマを定義
- 小規模なツールやRPA、フォーム化などで実行

STEP 04 重複・専門性・複数のツール



導入事例のご紹介

導入半年で問合せ数2.3倍、営業工数30%削減を実現したお客様

セールスラボ株式会社

すべてゼロから行っていた面倒な見積依頼対応が
伴走支援のおかげでデジタル化できました

年間数千件に及ぶ見積依頼をすべて電話で対応しており、営業担当者の業務負担が
非常に高い状況が続いていました。

BizLinkの支援により、まず営業業務の現状を「面」にアソブし、
案件受付～見積作成～フォローの流れを業務プロセスとして可視化。そのうえ、初期導入、
コストがかかるため、初期費用を最小限に抑えるツールを選定・導入しました。

特に、見積依頼をWeb化し、内容を自動で案件登録システムに連携する設計により、
問い合わせ対応にかかる時間が大幅に削減。導入前比で、見積依頼件数は
1.6倍から2.3倍へと増加したが、営業部門の工数は約30%削減されました。

BizLink伴走型DX支援サービス

現場主導での業務改善から、ツール導入・運用定着まで、段階的に支援するDXの「右腕」です。

✓ 現場ヒアリングから始める課題発見

- 専任のDXコンサルタントが現場責任者と直接対話し、日常業務の中に埋もれた課題を丁寧に抽出
- 業務フロー図やヒアリングシートを活用し、具体的な業務プロセス単位での可視化を行います

✓ スモールスタート設計

- 改善効果が得られやすい業務を1つ選定
- Excelベースの自動化、クラウドツールを活用し、小規模で導入・効果測定可能な設計にこだわります

✓ 運用定着までをハンズオン支援

- ツール導入にとどまらず、業務ニーズ作成・社内研修・Q&A対応まで一貫して対応
- ツール導入にとどまらず、業務ニーズ作成・社内研修・Q&A対応まで一貫して対応

事例集 (8/12)

半信半疑だったけど、プロに頼んで正解でした。

作成資料

IR資料

お客様

BrewRise株式会社

課題

自分たちでIR資料の作成を試みたものの、事業内容や想いを美しい資料として落とし込むことに苦戦

支援内容

ヒアリングシートをもとに作成すべき
資料内容を具体化のうえ、同社の雰囲気に
合わせたデザインを採用して資料化

効果

投資家向けの資金調達の成功に加え、副産物として、自分たちの強みや想いを社内で共通言語化することにも成功

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

BrewRise Inc.

023年度 決算報告資料



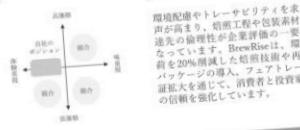
次

- | | |
|---------------------|--------|
| 1. エグゼクティブサマリ | ... p2 |
| 2. ハイライト | ... p3 |
| 3. 全社・セグメント別の業績（実績） | ... p4 |
| 4. 事業計画 | ... p5 |
| 5. 市場環境 | ... p6 |
| 6. 中長期ビジョン | ... p7 |



- プレミアムコーヒー市場の成長性
界的に「体験志向」と「品質重視」
消費傾向が強まり、スペシャルティ
コーヒー市場は2028年までに1兆円
規模へと拡大が見込まれています。日
本国でもコーヒーの嗜好文化が進み、
一杯あたり単価の上昇とサブスクライブ
型商品モデルの浸透により、市場は
2023年までに倍増します。

- 20~40代を中心に、「味」「香り」「物語」など感性的な価値を重視する層が増加しています。AIによる味分析やアリによるレコンメント機能といったバーチャライズ体験が競争力のカギとなり、BrewRiseのサービス計画とも親和性の高い市場トレンドがいています。



事例集 (9/12)

伝えたいこと、やっと言葉にできました。

作成資料

採用ピッチ資料

お客様

アウレリア株式会社

課題

採用活動の強化に向けて、自分たちの言葉で、
自分たちの世界観を届けられる資料を作成
するニーズが発生

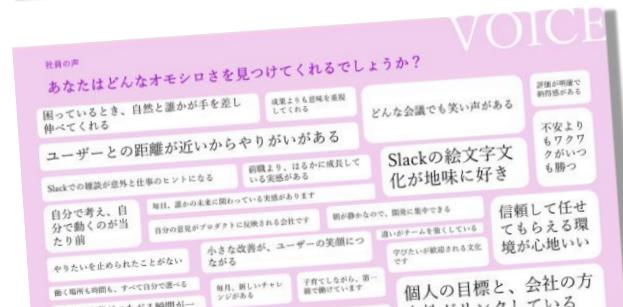
支援内容

会議室で3日間の集中協議を行うことで、
極めて高い品質を担保しつつ、スピードも
重視して採用ピッチ資料を作成

効果

候補者の反応が変わり、「まさに自分が
大事にしている価値観です」といった
言葉を得られ、採用効率も大幅に向上

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。



事例集 (10/12)

ピッチでも、投資家の反応が変わった。

作成資料

スタートアップピッチ資料

お客様

Wellbeing Lab株式会社

課題

資料を作りながら、これは投資家に響くのかと何度も手が止まり、「熱量だけで押し切る資料」が完成

支援内容

投資家が重視する視点で資料を作成し、単なる美しい資料ではなく、「投資家に刺さる資料」が完成

効果

これまでのように、プレゼンの途中で質問が投げられることがなくなり、資金調達も無事に完了

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

Wellbeing Lab株式会社

未来の健康を、もっとパーソナルに。



解決策

Wellbeing Lab
(現在開発中)

ユーザーの生活習慣・食生活・遺伝情報・血液検査結果などを基に、AIがパーソナライズされたサプリメントプランをLINEを通じて自動提案



サービスの市場規模

個別最適化ニーズの高まりと共に、世界市場は急成長。市場性は十分魅力的な水準。

SAM

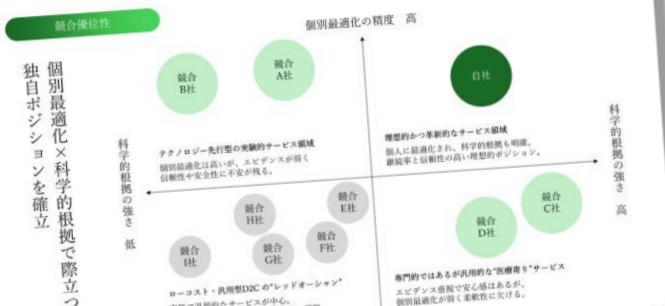
150
億円

初期ターゲット市場
(都心部20~40代男女)

3,500
億円

国内パーソナライズド
サプリ市場

パーソナライズ栄養分野は世界中で注目されており、年平均成長率
25%を記録。Z世代・ミレニアル世代の健康志向と自分専用志向が成長ドライブ



実績

正式ローンチ前の実証実験で、有効性・顧客ニーズを検証済み

2023年10月～12月にかけて、都内在住の男女モニター120名を対象に、プロダクトの実証実験を実施。定性・定量でポジティブな反応を確認し、製品のニーズ、UX、継続性以降の有効性を立証。

3ヶ月間は継続する

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

25
年
グローバル

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

Y

効果の実感がある

1ヶ月後も再注文する

事例集 (11/12)

研修資料が違うだけで、ここまで効果が変わる。

作成資料

研修資料

お客様

株式会社エス

課題

外部研修を受けても効果がなかったため、
自社にマッチしたオーダーメイドの
研修資料を作成する必要あり

支援内容

現場の立場になったうえで内容検討し、
「うちのメンバーにちゃんと刺さるな」
と言われる研修資料をゼロから作成

効果

社員が研修内容を深く理解できるようになり、
社内やクライアントとの会議において
資料上の言葉が引用される理想的な状態に

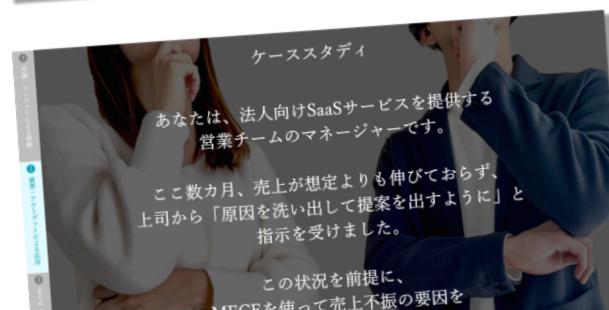
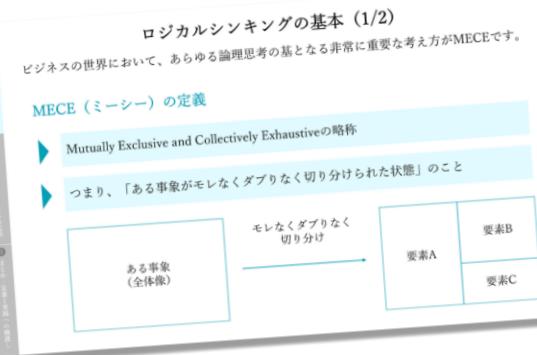
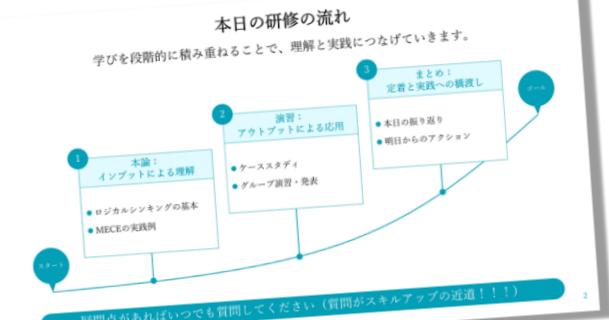
* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

ビジネスに活かすロジカルシンキング研修

論理的思考力を高め、業務での説得力と判断力を磨く

2024.04.26

株式会社エス 人材開発部 伊藤真理



「我こそは！」というチームは
挙手して教えてください

事例集 (12/12)

あの頃の現場には戻れないです。

作成資料

マニュアル

お客様

トークリンク株式会社

課題

コールセンターで使用しているマニュアルが形骸化しており、我流で業務が遂行されている状況に

支援内容

現場の声を聞きながら
あるべきマニュアルを設計し、
「使われる資料」を作成

效果

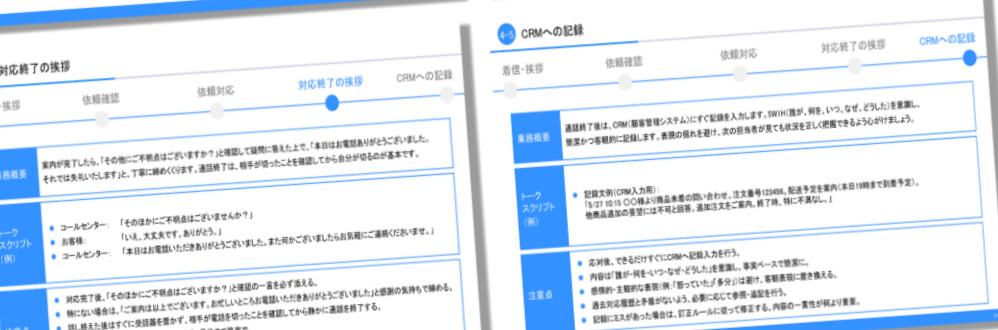
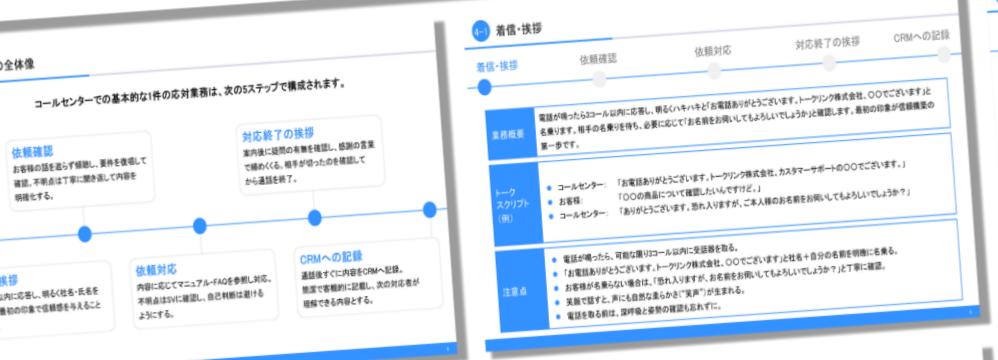
オペレーターの対応品質の平準化や、
教育工数の削減などを実感いただき、
顧客満足度も大きく向上

* 企業名・資料内容は、機密保持契約に基づいて実際の内容から変更しております。

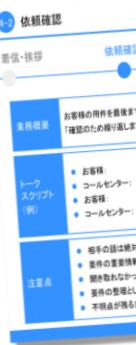
カシムラリンク株式会社 カスタマーサポート統括部

業務マニュアル 基本対応編)

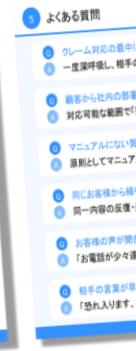
4.0 (2025年3月21日作成)



- 近年、当社コールセンターのクレーム対応の薦人化が進んでいます。
 - 特に新人や派遣スタッフが求められています。



-



- ある質問

クレーム対応の景気に適応
一生涯営�し、相手の言葉を尊重

顧客から社内部署や担当者
対応可能な範囲で担当者

マニュアルにない質問を
原則としてマニュアルに記載

同じお客様から繰り返し
同一内容の反復・過度な

お客様の声が聞き取り
「お電話が少し遅いよ」

相手の言葉が早口で、
「恐れ入ります、佐藤の

さいごに

ここまでお読みいただき、誠にありがとうございました。

「Business Jungle 資料作成」についてご理解いただけたでしょうか？

世の中には、さまざまな資料作成サービスがございます。

それらをご利用いただいても、「美しいだけの資料」は完成するでしょう。

しかしながら、資料が美しいことは当たり前。

そのうえで、お客様のビジネスを理解し、資料作成の目的から逆算した
「るべき資料」を設計する必要があるはずです。

わたしたちは、こうした思いを持って資料作成に取り組んでいます。

プロフェッショナルとして、あなたの力になることをお約束します。

まずはお見積もりから、お気軽にご連絡くださいませ。

ご一緒できることを心から楽しみにしております。



頑張っている人が報われる、昨日より少しだけ幸せな世界へ

