

企業・自治体・地域の皆さまへ

地域の「良いもの」を、 届く・売れる・続く 仕組みに。

営業の力と、つくって動かす力。

人・企業・地域のつながりを、具体的な事業へ育てます。

私たちに相談できること

01 販路を広げる

営業・動画・Webをつなぎ、出会いを商談へ。

02 人手不足を補う

事務や情報共有を仕組みにして、現場の時間を生む。

03 事業をつなぐ

M&A支援と既存システムの整備を相談できる。

営業代行・営業コンサルティング・M&A支援

AIを活用した企画・開発・運用支援

株式会社コネクトソル

01 COMPANY

人と人をつなぎ、事業を前へ。

コネクトソルの既存事業に、デジタルの企画・実装・運用を組み合わせます。

01 営業代行

商材を実際に体験し、その価値を理解したメンバーが営業活動を支援。商品・サービスの魅力を、相手に届く言葉で伝えます。

相談例：良い商品はあるが、新しい取引先を開拓できない。

02 営業コンサルティング

社内の営業組織づくりと担当者の育成を支援。商材への理解を深め、販売の進め方を整え、組織全体の営業力を高めます。

相談例：営業が特定の担当者に依存し、やり方を共有できない。

03 M&A支援

ブログ・YouTubeなどのメディアから事業・店舗まで。売り手・買い手双方の意向を整理し、相手探しとマッチングを支援します。

相談例：事業を引き継ぎたい。買収によって新たな事業を始めたい。

50件以上

M&A取引実績として公式サイトに掲載。
小規模案件から数千万円・1億円規模の案件に対応。

02 ENGINEERING

構想を、動く形へ。

AI・IT・クリエイティブ | 企画・開発・運用を一貫して支援

現場の困りごとを聞き、仕組みをつくり、 使われ続けるところまで一貫して担う。

業務システム、動画制作、予約・顧客管理、AI活用など、異なる分野の制作経験を組み合わせて支援します。営業や地域の関係者との対話を、実際に触れて判断できる試作品へつなげます。

01

課題を整理する

現場の手順を聞き、
何から変えるかを決める。

02

小さくつくる

既存の道具とAIで、
実物をつくって確かめる。

03

動かし続ける

公開後の運用・監視・
改善まで設計する。

連携の考え方

地域の皆さまの現場知識・信頼関係と、コネクトソルの営業・事業支援、AI・ITの技術実装を組み合わせます。紹介から先の「何をつくるか」「どう運営するか」まで具体化できることが強みです。

開発経験の広がり：製造・通販・サロン・教室・不動産など。
既存ポートフォリオでは約230件の開発を紹介（試作・自社開発を含む）。

03 SELECTED WORK

構築してきた仕組みと、使い道。

開発・運用の代表例をご紹介します。開発経験には試作・自社開発を含みます。

01 動画制作・顧客確認画面

構築・運用記録あり

動画の制作・公開を支える仕組みと、投稿予定・動画一覧・再生回数・コメントを確認する顧客画面を構築。

地域製品の継続発信と、発信状況の共有に応用。

02 経営者向けの業務診断

公開アプリを構築

選択式の質問から、業務の改善余地と費用の目安を表示。結果を印刷し、社内で相談する入口を用意。

地域企業の相談会や、改善テーマの選定に応用。

03 既存会員サービスの移行

1,033名のデータ移行記録

既存会員データの移行と、移行後のログインを確認。既存サービスの引き継ぎ・画面改修に対応。

担当者の交代や、長年使うサービスの更新に応用。

04 手書き帳票の読み取り・確認

構築・導入記録あり

紙の帳票を読み取り、画面で修正・確認・承認する仕組みを構築。確認した人の記録も残す。

入力作業の省力化と、確認漏れの防止に応用。

※ 診断の金額は回答に基づく試算です。上記は構築・移行の実績であり、売上増加や削減額の実績値ではありません。

04 FOR BUSINESS & RETAIL

催事で生まれた出会いを、 次の購入・商談へ。

地域企業・生産者・百貨店などとの取り組み例

商品の良さやつくり手の思いを動画と紹介ページにまとめ、店頭・催事・営業活動で共有。会期後も見返せる場所を残し、既存の購入先や問い合わせ先へつなげます。

01

知ってもらう

商品とつくり手を
短い動画で紹介

02

相談・購入へ

紹介ページから
購入先・窓口へ案内

03

反応を確かめる

閲覧・問い合わせ・
商談を見て改善

最初の試行例

1社・1商品を対象に、紹介動画3本と紹介ページ1枚を制作。既存の店舗・通販・問い合わせ窓口へ案内し、一定期間の反応を確認します。

一緒に決めること

誰に届けるか／何を伝えるか／注文・配送・問い合わせを誰が受けるか。

参加企業が素材・商品情報を提供し、当社が制作と営業導線の設計を支援。

閲覧数に加え、問い合わせ数・商談数・注文数を測れる範囲で確認します。

※ 本ページは実績の応用提案です。百貨店への出店・取引や販売成果を確約するものではありません。

05 FOR LOCAL GOVERNMENT

地域の支援を、現場で使える形に。

自治体・商工団体向けの取り組み例。対象企業と小さく試し、次の支援につなげます。

01 地域企業の「最初の相談」を支える

経営者が答えやすい業務診断とヒアリングで、入力の重複・情報共有・集客などの課題を整理。支援担当者として、改善に着手する順番を考えます。

成果物の例：企業別の課題整理シート／改善テーマ一覧

02 共同発信で、地域産品との接点を増やす

複数のづくり手を紹介する動画・ページを整備。催事や商談会から、各事業者の購入先・相談先へ案内し、会期後も情報を活用できる形にします。

成果物の例：地域紹介ページ／動画／問い合わせ先一覧

03 現場の事務を、一つずつ軽くする

帳票の読み取り、予約受付、報告の集約など、反復作業を対象に試作。担当者が確認・修正できる手順を含め、日常業務への定着を支援します。

成果物の例：試作画面／操作手順書／試行前後の作業時間比較

地域側が参加者・目的・運営担当を決め、当社が仕組みづくりを支援。
継続する事業者数、問い合わせ数、作業時間など、目的に合う指標で評価します。

※ 自治体への導入実績を示すものではなく、既存の開発経験を生かした連携提案です。

06 HOW WE WORK

まず一つ、試してから広げる。

目的・範囲・費用をすり合わせ、実物を見ながら進めます。

01

相談・整理

困っている仕事、届けたい相手、今ある資料を共有。

決めること：目的／対象／担当者／成功の目安

02

試行の設計

まず取り組むテーマを一つ選び、試作内容を具体化。

決めること：成果物／期間／費用／使うデータ

03

制作・試行

動画・ページ・業務画面などをつくり、実際に使って確認。

確かめること：使いやすさ／作業時間／問い合わせなど

04

振り返り・継続

効果と負担を確認し、改善・拡大・終了を判断。

残すもの：運用手順／担当分担／改善項目

お見積りでは、制作費・継続運用費・外部サービス費の範囲を整理。
公開前の内容確認、情報の扱い、更新や引き継ぎの担当も事前に決めます。

07 CONTACT

「こんなこと、できる？」から。

最初から仕様書や専門知識をご用意いただく必要はありません。

ご相談時に教えていただきたいこと

1. いま困っていること、実現したいこと
2. 対象の商品・業務・地域と、現在の進め方
3. 希望時期と、ご予算の目安（未定でも相談可能）

株式会社コネクトソル

代表取締役 中野 淳

東京都千代田区神田須田町1-14-1

ヒューリック神田須田町ビル1F-4F

03-4400-4451

info@connectsol-corp.com

<https://www.connectsol-corp.com/>

掲載情報について

会社情報・既存事業・M&A実績：株式会社コネクトソル公式サイト。

開発例：既存の事業紹介・ポートフォリオ、および制作プロジェクトの記録。

2026年9月10日に資料・GitHub上の記録を確認。実績の件数は掲載元の記載値です。

地域向けの取り組み例は提案であり、実施済み事業や成果を示すものではありません。