

OCEANS

オーシャンズの DX戦略

2025年12月策定

AI時代、一次情報と実行力で価値を作るDXへ

オーシャンズは、地域の中小企業の挑戦を成果につなげるために、DXを経営の中核に据えます。AIの普及で、一般的なノウハウや二次情報の価値は急速に平準化しました。いま本当に価値が高まっているのは、現場にある一次情報と、それをやり切る実行力です。

私たちはこの強みをさらに伸ばすため、一次情報を「AIペルソナ」として資産化し、インサイト発掘と提案の質・スピードを高める“攻めのDX”を進めます。同時に、広告運用やレポーティングなどの業務を自動化し、現場に向き合う時間と新しい支援を磨く時間を生み出す“守りのDX”を徹底します。

加えて、セキュリティを高水準で整備し、信頼そのものを価値として提供できる会社へ進化します。DXによって、私たち自身が地域企業の成長モデルとなり、四国で最も頼られるDX・マーケティング支援のパートナーを目指します。



2. 環境変化とDXの必要性

生成AIの登場によりビジネス環境は激変。私たちがDXを推進する理由は、この変化に対応し新たな価値を生み出すためです。



AI普及で「一般解」はコモディティ化

インターネット上の情報をまとめただけの「二次情報」や、誰でも導き出せる「正解」は、AIによって瞬時に生成可能になりました。情報の非対称性が解消され、単なる知識の価値は相対的に低下しています。



価値が高まるのは「一次情報」と「実行力」

AIが模倣できない「現場の生の声・独自の体験（一次情報）」と、戦略を絵に描いた餅に終わらせず最後までやり切る「実行力（Execution）」こそが、働き手不足が見込まれるこれからの時代の競争優位の源泉となります。



中小企業の“実行の空白”を埋める

多くの中小企業は「やるべきことは分かっているが、人手やノウハウ不足で手が回らない」という課題を抱えています。私たちはDX（デジタル活用）でこの“実行の空白”を埋め、成果へと繋がります。

オーシャンズDXコンセプト

AI時代の 一次情報 と 実行 の実装パートナー



攻めのDX

付加価値創出・売上拡大

① AIペルソナ

顧客の声（一次情報）を資産化し、潜在ニーズを高速発見

② 商談・営業の科学

勝ち筋をパターン化し、再現性を担保



守りのDX

時間創出・信頼構築

① 業務自動化 (Automation)

「現場時間」と「研究時間」を創出

② 鉄壁のセキュリティ

信頼そのものを価値として提供

マネジメント
サイクル

施策実行



3年ロードマップ



KPI管理



四半期ごとに
検証・改善

4. 攻めのDX① AIペルソナ

属人的な「勘」や「経験」ではなく、顧客の生の声（一次情報）をAIに学習させ、再現性の高いマーケティング戦略を立案します。



顧客の生の声をAIに学習し「資産化」

N1インタビューの録音データや現場の商談ログといった貴重な「一次情報」をテキスト化し、構造化データとしてAIに学習・蓄積。これまで担当者の頭の中にあった暗黙知を、組織として活用可能な資産へと転換します。



「AIペルソナ」で潜在ニーズを高速発見

学習データを基にターゲット顧客の思考・感情を模倣した「AIペルソナ」を生成。AIペルソナに対話形式で壁打ちを行うことで、人間ではバイアスがかかりがちな潜在ニーズや利用文脈（コンテキスト）を高速に洗い出します。



戦略精度向上・単価アップ

事実（一次情報）に基づくため戦略の「当たり」精度が格段に向上。属人性を排除した高品質な提案が可能となり、提案価値の再現性が高まります。結果としてクライアントへの提供価値が増大し、サービス単価のアップを実現します。



商談・営業の科学

◆勝ち筋のパターン化

商談データを全件蓄積・分析し、成約率の高いトークや提案フローを標準化。属人性を排除し、組織全体の営業力を底上げします。

◆リソース集中と粗利最大化

成果創出に前向きな企業様との協働を最適化し、時間あたりの価値創出を高めます。



ウェビナー環境強化

◆広域からのリード獲得

地理的な制約を超え、全国の潜在顧客へアプローチ。オンライン配信環境を整備し、高品質なコンテンツを届けます。

◆熱量の高いリード創出

魅力的なコンテンツを届けるウェビナー環境を整え、興味関心の高いリードを効率的に獲得します。

シナジー効果

高効率・高収益な営業モデルの確立

ウェビナーで集めた「熱い顧客」に対し、「勝ちパターン」で商談を行うことで、成約コストを下げつつLTVを最大化する仕組みを構築します。



6. 守りのDX① 業務自動化（Automation）

広告運用やレポート作成などの定型業務をAI・ツールによって「エージェント化」し、人が本来注力すべき業務に集中できる環境を構築します。



広告入稿・分析・レポートのエージェント化

これまで手動で行っていた広告入稿作業や数値の集計・レポート作成を、AIツールを活用して自動化。人的ミスをゼロにし、24時間稼働可能なデジタルエージェントへと業務を委譲します。



目的はコスト削減ではなく「現場時間」と「研究時間」の創出

自動化の真の目的は、単純なコストカットではありません。創出された時間を、顧客の深い理解（現場時間）や最新技術・トレンドの習得（研究時間）といった「人間にしかできない付加価値業務」に投資します。



伴走力の強化と新サービス開発の加速

ルーチンワークから解放されることで、クライアントへの提案頻度やコミュニケーションの密度（伴走力）が向上。さらに、余力を活かして新たなマーケティング支援サービスの開発スピードを加速させます。

DX推進においてセキュリティは事業継続の生命線です。私たちは「守り」をコストではなく、顧客からの信頼を獲得するための投資と捉えています。



セキュアな基盤導入

安全なファイル送受信システムと、強固なパスワード管理基盤を全社導入。
人的ミスによる情報漏洩リスクをシステムの遮断し、業務環境の堅牢性を高めます。



高水準の情報管理で「顧客の信頼」を守る

お預かりする顧客データや機密情報を最高水準で管理することは、私たちの責務です。セキュリティポリシーの厳格な運用と社員教育を徹底し、安心してビジネスを任せいただける環境を構築します。



信頼そのものを価値として提供する

単なるリスク対策にとどまらず、セキュリティレベルの高さ自体をオーシャンズの品質の一部として定義。「安全だからこそ、挑戦的なマーケティング施策が打てる」という付加価値へと昇華させます。

基盤整備からDX活用、統合へと段階的に取り組み、価値創出と生産性向上を実現します。



足元を固める期間

Phase 1

基盤構築・実験

DX基盤の整備と実験の期間

- AIエージェントの試験導入
- 業務プロセスのデジタル標準化
- 一次情報データの整理と
小規模実証で精度検証



顧客への価値提供開始

Phase 2

サービス化・実装

DX活用による価値提供
の本格開始

- AIペルソナの試験実装
- 商談データ活用による
営業DXの実装
- 内製AIエージェントの運用拡大



組織としてDXを進化

Phase 3

DX統合・高度化

DXの統合による提供価値の最大化

- 統合DX支援モデルの確立
- データドリブン体制の強化
- 地域企業からのDX支援の
信頼性向上



A-1 | AIペルソナ
構築・運用

取り組み

- 顧客インタビューの継続収集
- 一次情報の構造化・データ化
- AIによるパターン抽出・インサイト生成

初年度KPI

インタビュー数 30件

構造化データ数 15～20件

インサイト抽出数 5件



A-2 | 営業DX
(商談データ活用)

取り組み

- 商談データの標準化
- 勝ち筋分析
- 顧客スコアリング導入

初年度KPI

新規商談データ記録件数 20～25件

勝ち／負け分析可能商談数 10件

勝ちパターン活用率 30%



A-3 | ウェビナーDX
(リード創出)

取り組み

- コンテンツ企画の体系化
- 配信環境整備 リード育成
- フロー構築

初年度KPI

ウェビナー実施回数 6回

商談化率 平均15%

ウェビナー経由成約率 30%

10. 守りのDX | 効率化・信頼性・組織力強化の取り組みとKPI

B-1 | 業務DX（AIエージェントによる自動化）

- 取り組み
- 入稿・分析・レポートの自動化
 - 内製AIエージェント整備
 - 業務プロセス標準化

初年度KPI

自動化業務数 6件	削減工数 累計120時間	自動化の安定稼働率 平均95%
--------------	-----------------	--------------------

B-2 | セキュリティDX（信頼の強化）

- 取り組み
- パスワード管理ツール導入
 - セキュアなファイル送受信
 - セキュリティ教育の定着

初年度KPI

パスワード管理 + MFA適用率 100%	セキュリティ教育受講率 100%	重大インシデント件数 0件
--------------------------	---------------------	------------------

C-1 | 組織DX（リテラシー・内製化力）

- 取り組み
- DXリテラシー研修 AI
 - ツール利用促進
 - ナレッジ共有仕組み化

初年度KPI

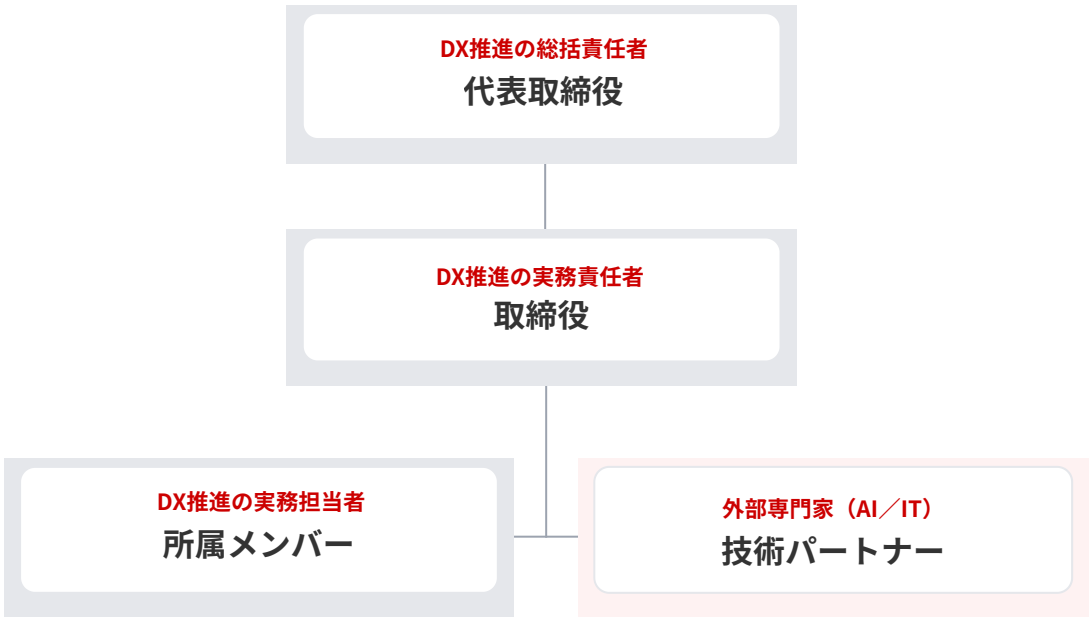
AI研修受講率 100%	AI業務利用率 80%	ナレッジ投稿 20本共有
-----------------	----------------	-----------------

D-1 | 事業成果（価値創出結果）

- 取り組み
- AI活用による提案・分析高度化
 - 顧客理解の深化
 - 支援品質の向上

初年度KPI

顧客満足度(NPS) 前年差 +10pt	LTV向上率 90%	粗利/h 改善 前年比10%
-------------------------	---------------	-------------------



DX推進体制について

Governance Structure

オーシャンズでは、DX推進を全社的な取り組みとするため、**代表取締役**を**DX推進の総括責任者**に配置しています。経営視点からDXの方針と優先順位を定め、推進全体の責任を担います。

その直下には、施策の実行を統括する**実務責任者（取締役）**を置き、部門横断の調整や推進管理、改善サイクルの運用を主導します。

さらに、**実務担当者（所属メンバー）**が現場での課題解決やAI活用、データ整備、業務プロセス改善など、DX施策の具体的な実行を担います。

また、AI・データ分析・セキュリティなどの専門性が求められる領域では、**外部専門家**と連携し、社内に不足する知見を補完しながら施策の質を高めます。