

「頑張らない販促術」研修概要

1. 研修の目的

就労継続支援 A 型・B 型事業所においては、利用者の工賃向上が重要な政策課題である一方、支援員の業務負担増大により、販売戦略やマーケティング活動に十分な人的資源を割くことが困難な状況にあります。

本研修では、生成 AI を活用した効率的な販促手法を習得することにより、支援員の業務負担軽減と販路開拓力の向上を同時に実現し、持続可能な工賃向上モデルの構築を図ることを目的としています。

2. 現状と課題

就労支援事業所における自主製品の販売に関して、以下の課題が滞在していると思われます。

- ターゲット顧客の設定が不明確である
- 商品価値が消費者に適切に伝達されていない
- マーケティングに関する専門知識および実施時間の不足
- 販促活動が属人的であり、再現性に乏しい

これらの課題により、商品の潜在的価値が十分に市場へ届けられていない状況にあると考えます。

3. 研修内容と特徴

本研修は、生成 AI を活用した実践的ワークショップを実施し、以下の3点を中核としています。

(1) ターゲット設定の再構築

従来の属性ベースの顧客設定ではなく、「どのような心理状態・利用場面において商品が選択されているか」という観点から、共感を軸としたターゲット設定を行います。

(2) 生成 AI による市場分析の効率化

地域特性(人口動態、購買行動、生活様式等)を踏まえた分析を生成 AI により実施し、短時間で合理的なターゲット像およびニーズを導き出します。

(3) 省力型販促手法の確立

人的負担を抑えつつ、実現可能性の高い販売促進アクションプランの構築スキルを習得します。

4. 実施内容

本研修は、事前課題およびグループワークを組み合わせて実施します。

- 事前課題:『各事業所の自主製品に関する情報整理』
- 問題提起:『ターゲットは誰か?』
- ワーク①:『自主商品のダメ出しワーク』
- ワーク②:『生成 AI を活用した。頑張らないマーケティング』
- ワーク③:『生成 AI を活用しみんなで作る。頑張らない販売アクションプラン』

なお、研修内で作成した販促プランは、各事業所において即実践可能な内容となります。

5. 期待される効果

(1)短期的効果

- ターゲットの明確化
- 商品価値の再定義および訴求力の向上
- 即時実行可能な販促施策の策定

(2)中長期的効果

- 自主製品の販売促進および工賃向上
 - 支援員の業務効率化(企画・分析業務の省力化)
 - マーケティング機能の内製化および継続的改善体制の構築
-

6. 本研修の有効性および独自性

本研修は、以下の点において有効性および独自性を有しています。

- 生成 AI を活用した効率的かつ再現性の高い販促手法の導入
 - 福祉的な価値(社会貢献性・ストーリー性)を活かした販売戦略の体系化
 - 支援員の負担増加を伴わない持続可能な運用モデルの構築
-

7. 私の想い

本研修は、日々利用者さんのために尽力しながらも、時間や人手の制約の中で葛藤を抱える支援員の皆さまに寄り添い、「支援の質」と「経済的自立」という大切な両立を実現するための実践的な学びの場にしたいと考えています。

これまで後回しになりがちだった販促活動の負担を、生成 AI という新たな力でやさしく軽減し、無理なく成果へと繋げていきます。

支援員にゆとりが生まれ、一人ひとりの利用者さんに向き合う時間が増え、その積み重ねがやがて工賃向上という確かなカタチとなって返ってくる…。この様な明るいイメージを膨らませて頂ければ幸いです。

本研修は、「頑張り続けなければ成り立たない支援」から、「頑張り過ぎず、無理なく続き、成果が育つ支援」へと転換する一歩を、皆さまと共に創り出したいと考えています。

2026年6月30日

面白創 Design Office
ヒロセ タクヤ