



企画開発課

2025年度 年間目標・計画

2025年7月
株式会社 ルクリエ
戸田昇一

【部署の目的・役割】



新規取引先を獲得するための営業活動、既存顧客の売上を拡大する「改善提案」の両軸で推進。

マーケットニーズと自社リソースを的確に見極め、利益貢献につながる施策を実行する。

【年間計画】

1. 新規開拓営業を推進する

自社の強みを活かし、アプローチを強化。

2. 既存顧客を深掘りする

アップセル・クロスセル施作を断続的に提案・実行。

3. スピードと試行回数の最大化

仮説検証のループを回し、PDCAの回数で勝負する。

【年間目標】



指標

数値目標

新規取引先獲得数

2件

客単価UP

+ 3,500円 / 1件

新規施策提案数

月2件以上（年間24件）

成果に結びつく施策件数

年間3件

【年間スケジュール】



時期	施策	補足
7月～9月	既存商品の分析／ターゲット選定	客単価UPの仮説立案／新規リストアップ
10月～12月	資料整備／アプローチ	プレゼン機会の設置／新規受注見込み
1月～3月	新規施策、新規取引開始売上強化月間	施策の実績化と新規取引先開拓
4月～6月	成果振り返り／次年度計画策定	事例整理と情報共有



- ・ 「それ売上になる？」を口癖に
- ・ 意見よりアイデアを、理論より行動を
- ・ 成功は全員の手柄、失敗は次の糧
- ・ 顧客ファースト（現場の声を最重視）