

NAYUTA

あなたの会社を、 AIマーケティングで アップデートする。

いい家が、ちゃんと選ばれるために。

住宅・不動産の現場を知るNAYUTAが、
戦略づくりから制作・運用まで担います。

© NAYUTA INC.



01 **私たちについて**
現場経験と、NAYUTAが大切にすること

02 **支援領域**
戦略・制作・AI・運用改善

03 **関わり方**
伴走型支援とプロジェクト型支援

04 **進め方**
考える、つくる、届ける、回す、改善する

05 **事例・お問い合わせ**
支援イメージと次のステップ

いい家が、 ちゃんと選ばれるために。

住宅・不動産の現場で、お客様の迷いと、つくり手の想いの両方を見てきました。

いい商品や誠実な仕事があっても、その価値が届かなければ選ばれません。だからNAYUTAは、戦略と表現、仕組みと運用を分けずに考えます。

現場の声を起点に、会社らしい答えを見つけ、日々使い続けられる形へ整える。住宅・不動産会社の未来を、マーケティングとテクノロジーで更新していきます。

株式会社NAYUTA **代表取締役 岸和伸**



01

住宅・不動産に、
那由多の可能性を。

AIで、暮らしの未来を
アップデートする。

CORPORATE DATA	
会社名	株式会社NAYUTA NAYUTA Inc.
設立	2026年10月1日（予定）
本店所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座1丁目12番4号 N&E BLD. 6F
代表者	代表取締役 岸 和伸
資本金	1,000,000円
決算月	9月
事業エリア	関東を中心に全国対応
取引銀行	千葉銀行
事業内容	住宅・不動産業界に特化したマーケティング支援 マーケティング戦略／ブランディング／プロモーション／Web・クリエイティブ制作／AI活用支援 AI・Webアプリケーションの企画・開発・運営



現場で知った、住まいづくりへの想いと、手を動かし続けた経験。 その両方を、いま、会社を支える力に。

住宅・不動産に携わって、約15年。仕事の領域を、一つずつ広げてきました。



SALES

注文住宅営業

6年6か月

2011.04-2017.09

家づくりの相談から提案へ
横須賀→東名横浜→相模原→川崎
お客様の夢を叶えるために奮闘



WEB MANAGER

Web・SNS運用

3年6か月

2017.10-2021.03

分社後の公式SNS・Webサイトを立ち上げ
インハウスでの広告運用とMAツール導入で
本格的なWeb集客開始



MARKETING

販促・マーケティング

1年8か月

2021.04-2022.11

統合後の企業ホームページの改廃
会員サイト構築、営業支援とのシステム連携
周年企画・リブランディングを実施



PROMOTION・BRANDING・AI

広報・広告宣伝・AI導入

3年9か月

2022.12-2026.09

CM企画・広報連携・自社メディア運営
協賛イベント企画、広報イベント企画
社内AI導入促進・AI業務アプリ開発

住宅・不動産を、 理解と実行で前に進める。

現場理解、実行力、改善力。3つを分けずに持つことが、NAYUTAの強みです。



01 FIELD INSIGHT

住宅・不動産の 現場を知っている。

注文住宅営業からWeb・SNS運用まで約15年。現場の判断と、お客様の視点を起点に考えます。

現場経験 約15年

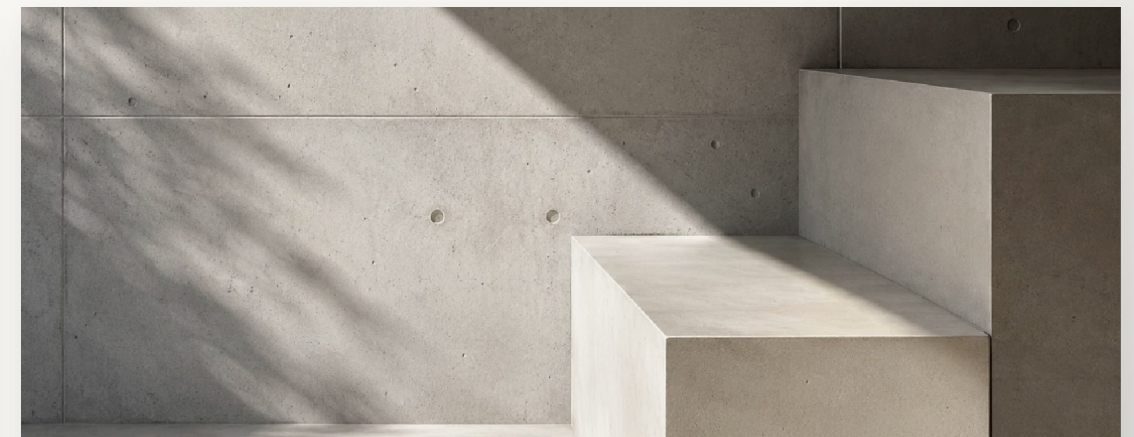


02 INTEGRATED EXECUTION

戦略から運用まで、 ひとつながりで担う。

戦略、ブランド、Web、広告、コンテンツ、運用を分断せず、必要な順番で実行します。

THINK → MAKE → RUN



03 AI & IMPROVEMENT

AIで、仕事と成果を 更新し続ける。

AIとデータを日々の業務へ組み込み、つくって終わらず、運用しながら改善を積み重ねます。

AI × DATA × OPERATION

戦略も、制作も、 運用・改善も。

住宅・不動産会社の事業と、お客様を理解する。

ブランドの軸を整え、集客の戦略をつくる。

Web・広告・SNS・コンテンツを制作する。

AIとデータで、日々の業務を進めやすくする。

必要な仕組みを実装し、運用と改善まで伴走する。

戦略から、成果が残る仕組みまで。それがNAYUTAです。



BRAND STRATEGY

ブランド戦略



MARKETING

集客戦略



CREATIVE

制作・発信



AI & AUTOMATION

AI活用・改善



DIGITAL PRODUCT

Web・アプリ開発



OPERATION

運用・改善支援

来場を増やす。 商談につなげる。

市場・お客様・商品・接点を見ながら、
集客から商談までの流れを設計します。

01

集客の戦略を考える

商圈やお客様、競合、商品を見て、誰に、何を届けるかを決めます。



02

来場までの案内をつくる

会社を知るところから、資料請求や来場予約までの情報と導線を整えます。



03

Webを集客に活かす

お客様が知りたい情報と、次に進みやすいページの流れを見直します。



「この会社で建てたい。」 そう思ってもらうために。

選ばれた理由と、これから大切にしたいことから、
会社として何を約束するかを形にします。

01

会社の約束を
言葉にする

お客様が選んだ理由と、会社が大切にしていることから、届ける価値を定めます。



02

コンセプトやコピーを
つくる

会社や商品の良さを、初めて読む人にもわかる言葉にします。



03

デザインの方向を
決める

ロゴ、色、文字、見せ方など、会社らしさが伝わる基準をつくりま
す。



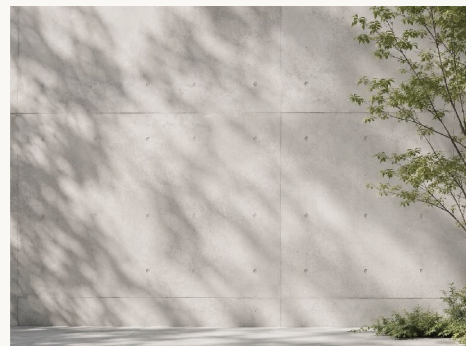
伝えたいことを、 伝わるかたちに。

相手と媒体に合わせて、企画・言葉・写真・映像・
デザインを組み合わせで届けます。

01

誰に届けるかを考える

商圈や暮らし方、検討の段階から、相手と伝える内容を定めます。



02

媒体に合う企画をつくる

Web、広告、SNS、写真、映像。
それぞれの見られ方に合わせて企画します。



03

広告をつくり、運用する

言葉やデザイン、配信の設定まで
担い、反応を見ながら改善します。



AIを、 毎日の仕事に。

道具を増やす前に仕事の流れを見直し、
人とAIの役割を分けて、使える仕組みにします。

01

仕事の流れを見えるようにする

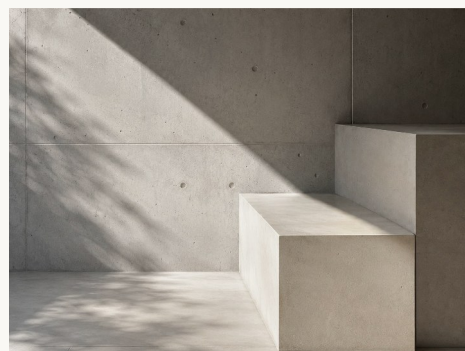
手間のかかる作業、情報の受け渡し、判断が必要な場面を書き出します。



02

AIの使いどころを決める

検索、要約、原稿の下書き、確認の補助など、仕事に合う使い方を選びます。



03

繰り返す作業を自動化する

入力、転記、通知、集計などを、権限や確認の手順も含めてつなぎます。



理解して、つくり、 改善を続ける。

お客様の課題や目標に寄り添いながら、
戦略から実行・改善までを一気通貫で伴走します。



現場を知り、 実行まで担う。

住宅・不動産の商流と顧客心理、そして事業会社側の予算と現場を理解したうえで、戦略だけで終わらず、制作・運用・改善までつなぎます。

主観ではなく、顧客反応と結果を見ながら修正する。
そこで得た知見を、会社の資産として残す。

01

FIELD
住宅・不動産の
現場理解

住宅営業からWeb・広報販促まで、現場側と事業会社のマーケティング側の両方を経験。
SALES → WEB → MARKETING

02

EXECUTION
戦略から運用まで
一気通貫

施策を足す前に、残す・減らす・やめるを判断し、必要な制作・実装・運用だけをつなぐ。
THINK → MAKE → RUN

03

AI & DATA
改善速度を上げる
仕組み化

AIとデータで工数・外注費を見直し、同じ人数でより重要な仕事へ時間を移す。
AI × DATA × OPERATION



BRAND & MARKETING

会社らしさを整え、 選ばれる導線をつくる。

発信が施策ごとに分かれていた状態から、ブランドの軸、Web、広告、営業資料まで一つの体験として整える支援例です。

01 / ISSUE

課題

会社の強みが媒体ごとに違って見え、問い合わせ後の説明にもばらつきがある。

02 / APPROACH

支援

顧客理解とブランド整理から、Web・広告・資料の制作と運用設計までを接続。

03 / OUTCOME

変化

伝える内容と判断基準が社内に残り、発信と営業活動を継続的に改善できる状態へ。

NAYUTA

HOUSING / REAL ESTATE / MARKETING / AI

NEXT, TOGETHER.

住宅・不動産の未来を、
一緒にアップデートする。

CONTACT

nayuta-inc.jp

CONTACT VIA WEBSITE

© NAYUTA INC.

