

平成28年度専門家派遣事例

支援課題:ITを活用した経営力強化

平成29年2月

目次

都道府県	支援元機関名		ページ
	企業名	支援テーマ	
福島県	ふくしま中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人福島県産業振興センター		1
	株式会社 渡辺養蜂場	養蜂事業者の販売手法見直しによる売上拡大支援	
千葉県	千葉県中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人千葉県産業振興センター		2
	昭和プラスチック 株式会社	HPとSNSを連携した情報発信及び商品紹介動画作成支援	
静岡県	静岡東部地域中小企業支援ネットワーク / 沼津商工会 原支所		3
	Hair make SMILLY	HPとSNSを活用した美容院の集客促進支援	
石川県	かが能登かなざわ中小企業支援プラットフォーム / 株式会社北國銀行		4
	株式会社 ひらた	自社HPのSEO対策による販売促進力強化支援	
福井県	ふくい大野・勝山地域プラットフォーム / 大野商工会議所		5
	中原設備	管工事事業者の設備商品アピールによる販売促進支援	
大阪府	だいしん地域支援プラットホーム / 堺商工会議所		6
	深井カイロプラクティック整体院	SNSや動画活用によるSEO対策と販路拡大支援	
岡山県	岡山県中小企業支援プラットフォーム / 公益財団法人岡山県産業振興財団		7
	RIGHT ANGLE 株式会社	事業展開の優先順位の明確化とHPによる販売促進支援	
広島県	広島県内商工会議所・広島県中小企業団体中央会連携支援プラットフォーム / 広島商工会議所		8
	有限会社 サンケイ商事	自社HPとSNSを連携した販売促進支援	
宮崎県	宮崎県中小企業等支援プラットフォーム / 宮崎商工会議所		9
	ジュンクオーレ	HPとSNSを連携させた情報発信による販売促進支援	

支援体制

専門家

山口 康雄 氏

支援

P F 地域

ふくしま中小企業支援プラットフォーム

機関

公益財団法人福島県産業振興センター

相談

企業

株式会社 渡辺養蜂場

業種：農業、林業

従業員：8人

資本金：300万円

創業：平成22年10月

住所：福島県二本松市小浜字鞭ノ内10-2

企業概要：養蜂、はちみつ・ミツバチ販売

支援概要

支援の経緯

本企業は東日本大震災までは養蜂事業の他、シタケの育成・販売事業を行っていたが、福島第一原子力発電所の事故以降、きこの類の出荷が規制されたことから、養蜂事業のみを行うこととなった。シタケ事業廃止による売上の減少を賄うため、売上拡大及び販路拡大に取り組んでいたがあまり成果が出なかったことから、融資を行っていた地元の信用金庫からの紹介で当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業は以前からはちみつやローヤルゼリーを道の駅などで販売していたほか、ミツバチそのものの販売も行っていたが、あまり利益が出ていなかった。そのため、利益率の向上をめざし、平成26年度からミツバチのインターネット販売を始めていたが、売上は引き続き伸び悩んだままだった。一方で、近年よりミツバチの不足が全国的に騒がれており、全国各地でミツバチの需要があることは把握していた。そして、本企業は独自技術により安定的にミツバチ飼育が可能だったため、そのチャンスを生かすべく、それぞれのターゲットに合わせたセット販売が効果的であると判断した。そこで、セット販売の手法及びセット販売に即した自社完結のインターネット販売体制づくりの支援を行うため、ITを活用した経営力強化を専門とし、インターネットマーケティングに強い本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

事業主へのヒアリングで、事業者が想定するセット販売の具体的な案を引き出すことができた。その案を踏まえてターゲットの設定や需要のある販売商品についてアドバイスし、農家向けの交配用のセット及び養蜂業者用の女王蜂を含んだセットなどの商品構成ができた。併せて、ミツバチ以外のはちみつ、ハンドクリームなどの派生商品についても直販やインターネット販売で売上が増加傾向にあったことから、更なる売上向上とリピート率向上に向けて顧客管理システムの導入についてもアドバイスを行った。

成果

セット販売の開始後、インターネット検索からの受注が増え、1年でミツバチの受注量が7割増となった。全体の売上も平成27年度には前年比1.5倍増となり、28年度には26年度比で約2倍となる見込みである。売上が好調なことから設備投資を行い、生産量の1.5倍増を目指している。また、健康志向の高まりで、はちみつの需要も増え有名スーパーからの問い合わせも多く、今後も売上の増加が見込まれている状態である。今年度は、引き続き販売管理や在庫管理、決済を効率的に行えるECサイトの構築を行い、更なる売上拡大を目指している。

ミツバチ販売のHP



専門家の声

氏名：山口 康雄

保有資格：経営士、ITコーディネーター

専門分野：経営革新、販路拡大・販促支援、ITを活用した経営力強化

専門家の声：本支援ではWeb制作支援ではなく、ターゲットの設定と必要にあった戦略構築に心がけ、社内で実施できる内容に重点をおいて実施しました。



事業者の声

山口先生と出会ったことで、私たちが知らない世界の知識をたくさん教えてもらうことができました。私たちは昔ながらのやり方しか思い浮かばなかったですが、その時代に合わせた仕事の仕方を学ぶことができました。

震災後、シタケの育成・販売事業ができなくなったときに廃業を覚悟しましたが、養蜂業で成果を出すことができ本当に良かったです。

お陰様で新規開拓とリピーターの両方を獲得することができ、経営基盤を確保することができました。本当に感謝しています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/0031000000RxiqrAAB>

支援体制

専門家

吉田 敦 氏

支援

企業

昭和プラスチック 株式会社

支援依頼

地域
P
F

千葉県中小企業支援プラットフォーム

機構
関

公益財団法人千葉県産業振興センター

相談

業種：製造業
従業員：9人
資本金：1,000万円
創業：昭和41年1月21日
住所：千葉県柏市高田1116-36
企業概要：プラスチック真空成型

支援概要

支援の経緯

本企業は、千葉県柏市でプラスチックの真空成型を業務としている。成型品は、菓子の箱、仕切り、部品トレイ、展示用パッケージなどであり、主に商品及び製品の安全輸送や装飾のために用いられている。これまで本企業は、自社でHPを開設し商品の広報活動してきたが、問い合わせはあるものの、受注に結びついてこなかった。そこで、HP内容を改善し、受注につなげたいと考え当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業をヒアリングしたところ、HPを閲覧した顧客から「商品の内容や説明が専門的過ぎる」、「動画が無く、商品の用途やサービス内容がイメージしづらい」という感想が多数寄せられていることがわかった。そこで、問題点を改善するためにHPとSNSを連携させて、顧客と相互の交流を図りながら段階を踏んで商品の性能を伝えていくこと及び動画サイトを活用して商品をイメージしやすくすることを提案し、HP作成やSNSの活用方法について支援実績が豊富な本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

まず、SNSの種類と特徴について説明し、SNSを広報に用いる場合の注意点として、自社のPRツールではなく、閲覧者と交流するためのツールであるということを念頭においた投稿をすることが重要であると助言した。そのうえで、Facebookのページ作成を支援するとともに、自社HPとの連携にかかる操作方法を説明した。さらに、動画作成にあたっては、動画作成が比較的容易に行えるスマートフォンを使用した動画撮影を提案し、実際の動画作成を支援した。さらに、作成した動画を自社HPへ連携させる方法を指導し、今後も自社で更新ができるよう支援した。



成果

上↑: YouTube と連携させたHP 下↓: HPと連携させたFacebook

専門家の支援により、HPとSNSを連携した情報発信体制が構築されるとともに、商品を紹介する動画を作成することができた。SNSと連携したことでHPのアクセス数が支援前の30%増となった。

加えて、支援後には、SNSの利用者と交流を図れるようになったこと及び商品紹介動画の作成により、これまでの課題であった「自社商品の性能や用途の伝達」ができるようになった。そのため、HP閲覧者からの見積依頼が支援前と比較し10%増加するようになり、受注件数自体も増加した。



専門家の声

氏名：吉田 敦
保有資格：情報処理技術者
専門分野：販路拡大・販促支援/ITを活用した経営力強化
専門家の声：中小企業であっても、ソーシャルメディアを活用して、効率的にマーケティングを進めることを理解頂いた。社長は、情報発信に積極的であり、今後も期待できる。



事業者の声

おかげさまで、現在HPの問い合わせが増えています。そのなかで具体的な見積依頼に繋がり、さらに受注になる案件も増加しています。顧客との交流の中で、新商品のヒントも頂いております。素晴らしい支援を頂き有難うございました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxiGyAAJ>

支援体制

専門家

金子 綾 氏

支援

地域
P F

静岡東部地域中小企業支援ネットワーク

支援依頼

機
構
関
成

沼津市商工会 原支所

相談

企業

Hair make SMiLLY

業種:生活関連サービス業、娯楽業
従業員:3名
資本金:- (万円)
創業:平成14年5月
住所:沼津市一本松359-5
企業概要:地元で人気の美容室

支援概要

支援の経緯

本企業代表者は静岡県沼津市にて美容室「SMiLLY(スマイリー)」、静岡県富士市に美容室・スパ「kaeru(カエル)」を経営している。自社のHPは作成しておらず業者のポータルサイトに情報を掲載していたが、さらなる集客を目指すためにSNSを活用していきたいと考え、SNSを立ち上げたものの思うようにいかなかったことから、SNSの効果的な活用方法について当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

当機関にてヒアリングしたところ、本企業代表者は集客と情報発信の手段としてLINEとFacebookを始めたが、Facebookを個人名義で更新していたため、1年前にアカウントを停止され、それ以降の更新が止まっていたことが判明した。そのため、まずFacebookを復旧し、そのうえで、ITが苦手な人でも簡単に更新できる情報発信手段の確立が必要と判断した。そこで、小規模店舗のIT戦略に長けSNSを活用した美容院の集客支援実績もある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

はじめに、ブログとSNSの違いや発信する側のメリットと情報を受け取る側の視点について説明した。ブログは情報蓄積型、SNSは情報拡散型の特徴があるため、Facebookの活用とともに情報蓄積型のブログ等を組み合わせ、うまく情報発信をしていくよう提案した。さらに、集客に向けて顧客に必要な情報を発信していくよう助言し、特にスマイリーにはファミリー層が多くキッズスペースを完備していることから、その強みを生かした情報発信を心がけるようアドバイスした。



ブログ(スマイリー)

成果

ポータルサイトとFacebookで別々に情報発信をしていたが、今回の支援によりFacebookからポータルサイトへ導線を作成したことで、両者を有効に活用できるようになった。また、アドバイスを受けてブログを立ち上げ、専用アプリを使ってスタッフでも書き込みができるようになったことで継続的な情報発信が可能になり、従来のファミリー層だけではなくブログを見た若い女性層の新規顧客獲得につながっている。投稿内容についても顧客が知りたい情報を意識して、できるだけ本企業の姿勢や、自分たちができるスタイル等を発信するようになった。今回までの2回の支援で基礎基本について習得したので、今後は集客できる情報発信について深く習得し、情報蓄積型のツールも取り入れて更なる集客向上に繋げていく予定である。

専門家の声

氏名:金子 綾
保有資格:国内旅行業務取扱
専門分野:地域資源活用/販路拡大・
販促支援/ITを活用した経営力強化
専門家の声:HPを持っていないので、
まず情報蓄積型のブログを始めてもら
い、Facebookと上手く連動していただ
き、より良いお客様を集客できるようにサ
ポートしていきたいと思ひます。



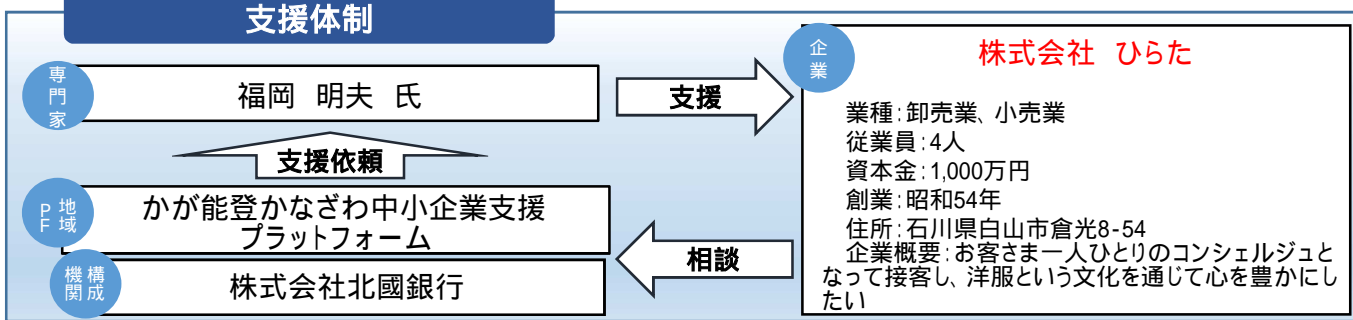
事業者の声

ITに苦手意識がある私でも分かりやすい説明ありがとうございました。今までよく分からずやってきたことをまとめていただき、スッキリしました。現在、金子さんの「ブログは頻繁に更新してください」というアドバイスの通りにやっております。これからも商工会の指導を受けつつSNSやブログの更新を続けていきたいと思ひます。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000gH6dbAAC>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は白山市に所在する紳士服店であり、業歴も長く一定の顧客数を確保している。一方で、顧客の高齢化や大手メーカーとの価格競争といった問題を認識していることから、今後も継続的に売上を維持していくために「ブランド力」の強化を新たな経営戦略として掲げている。そこで、具体的な施策を展開していくに際し、コンサルタント目線での指導、助言を受けたいとのことから、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

ヒアリングの結果、本企業にはHPはあるものの、あまり効果的に活用されていない状態であった。「ブランド力」の強化には、ITを活用した販売促進等宣伝の強化が必要と判断し、SEO対策を中心としたIT活用による経営力強化支援の実績がある本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

本企業から「オーダースーツで売上を上げて行きたい」との要望を聞き出し、HPの構成を「オーダースーツ」が中心となるよう支援を実施した。具体的には、オーダースーツに関する料金体系、納期、オプション、仕上がりといった流れごとにページを作成し、各ページのタイトルタグに「オーダースーツ」を挿入するといったSEO対策をアドバイスした。

また、SEO対策はHP運用ツールで状況を確認しながら、対策を講じ改善を続けていくことが重要であると説明し、GoogleアナリティクスとGoogleサーチ・コンソールを活用して、自社のHPがどのようなキーワードで検索されて来店に繋がっているのかを確認する手法を指導した。



「オーダースーツ」を中心にリニューアルされたHP

成果

支援を受ける前のインターネット検索キーワードは、「紳士服ひらた」の店舗名やブランド名が多かったが、集客したいターゲットのキーワードを「オーダースーツ」に絞り込み、運用ツールで状況分析しながら改善したことにより、支援後は「オーダースーツ」のキーワード検索で自社HPが上位に掲載されるなど販売促進が強化されるようになった。それにともない、来店する顧客が増加するようになった。HPは一度作成しても終わりではなく、改善し続けることが大切であるという専門家の指導を実践し、今後は、SEO対策に加え、広告を使った集客も図っていく。

専門家の声

氏名:福岡 明夫
保有資格:ITコーディネータ
専門分野:販路拡大・促進支援
専門家の声:HPでの集客にはキーワードを絞り込むことが大切だと考え、キーワードを絞り込み「オーダースーツ」に絞り込む支援を行った。



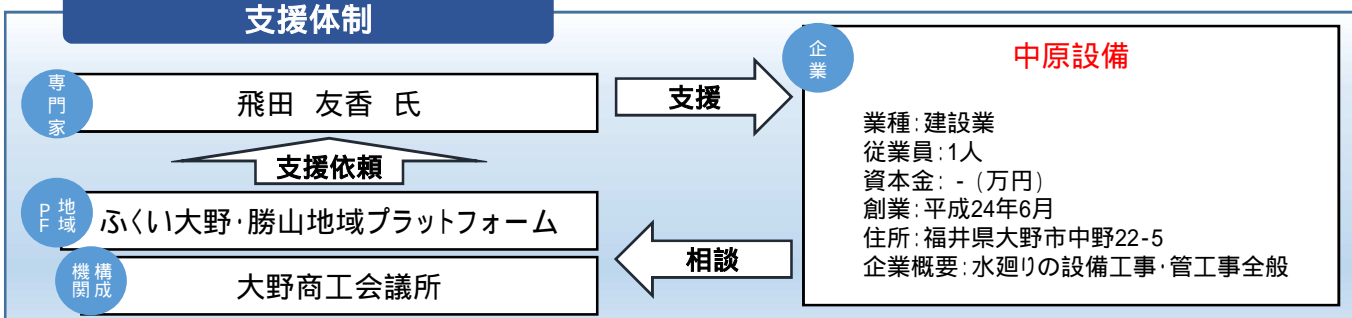
事業者の声

インターネットで「石川県 オーダースーツ」と検索するとトップページに載るようになったことで、認知度向上、来店客数増加、売上高増加が期待できる。
本専門家支援は付加価値の高いものであった。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Rxiu2AAB>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は福井県大野市に所在し、水廻りを専門とする設備工事・管工事業を生業としている。同市は地下水が豊富で、地下水の汲み上げによる自家水道が普及している。そのため上下水道設備の整備が遅れ、市街地での供用開始区域の下水道接続状況は全体の3割にとどまるとともに、築40年前後の建築住宅と築15年前後の建築住宅が多く、住宅リフォームや水廻り設備の入れ替え工事の需要が見込まれる状態であった。本企業は、このような同市の建築需要に応えるべく当機関主催のイベント等にて積極的な広報活動を行ってきたが、さらなる顧客獲得のため、より具体的な販売促進について当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

当機関担当者がヒアリングし、相談対応したところ、事業内容や設備のアピールのみではなく、設備商品の特性を理解できる施策を行っていくという方針となった。具体的には当機関主催の「越前おおの産業と食彩フェア」にて、水廻りを含めたキッチン設備の特性PRを行うこととなった。しかし、イベント当日はキッチンに電気もガスも繋げない状況のため、快適さをPRすることが困難であった。効果的且つ訴求力のあるデザインチラシやキャッチコピーの作成によりPRをしたいが、専門的に支援する者がいなかったため、チラシの作成支援実績の豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

「越前おおの産業と食彩フェア」向けのPRツールの作成支援として、展示されるキッチンに親近感が湧くよう大野の名産である里芋を使った5品の料理を作るよう提案した。また、性能面では自動で水が出る、トップコートで傷がつかないなどの説明のため、写真やムービー作成を支援した。具体的にはキッチンの特徴が伝わりやすい写真を選び、加えてスムーズに調理できる印象を与えるスライドショーの作成を支援した。また、当日はアンケートも実施するよう提案し、回答者には上記料理を提供するなど、キッチンで調理できる大野の食材を使った料理をPRするよう指導した。

成果

顧客獲得のためのチラシを作成することができた。また、出展当日に提供する試食メニューについては、地元大野を感じていただける食材「里芋」と「長ネギ」を使ったメニューとし、当日の来場者に向け、五感に訴える調理パフォーマンスを行ったことで、単なる事業や設備のアピールではなく、設備商品の特性をアピールする出展パフォーマンスとすることができた。訴求力のあるパフォーマンスを行ったことにより、イベント出展後に、2件の工事受注に至っている。



越前おおの産業と食彩フェア当日のブース

専門家の声

氏名: 飛田 友香

保有資格: 調理師・野菜ソムリエ・アスリートフードマイスター2級・グラフィックデザイナー

専門分野: 販路拡大・販促支援
専門家の声: 野菜ソムリエ・グラフィックデザイナーの知識を生かし、大野らしいメニュー開発、中原設備の魅力を感じるチラシデザインについてアドバイスしました。

事業者の声

調理師・野菜ソムリエの知識を生かしたアドバイスは、プロ目線・女性目線でキッチンの性能を十分にアピールできる内容でした。チラシ作成に当たっても、デザイナーの観点からアドバイスをいただき、おしゃれなデザインのチラシが完成し、とても満足しています。

先生のアドバイスで、イベント出展当日も良いパフォーマンスを行うことができ、工事受注につながりました。ありがとうございました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000Sm4qcAAB>

平成28年度専門家派遣事例

支援体制

専門家

田頭 正宏 氏

支援

地域
PF

だいしん地域支援プラットフォーム

機関
構成

堺商工会議所

相談

企業

深井カイロプラクティック整体院

業種: サービス業(他に分類されないもの)
従業員: 1名
資本金: - (万円)
創業: 平成20年3月4日
住所: 大阪府堺市中区深井水池町3194-108
企業概要: カイロプラクティックによる施術

支援概要

支援の経緯

本企業は創業9年目で、主にカイロプラクティックによる施術をメインに行っている。順調な経営を行っていたが、近隣に競合他社が多い一方で、他社との差別化が難しい整体院では、自社のPR告知による営業が必要不可欠であると考えていた。そこで、顧客獲得のためのPR告知にあたって、HPやSNSの活用による効率的な集客効果の発揮と、売上増加を図るため、当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業をヒアリングしたところ、SEO対策の強化が急務の課題であると判断した。一方で、当機関には多様化したSNSの仕組みや、最新のSEO対策として動画を活用する方法等、詳しい指導員がいなかったことから、同分野に精通した本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

本企業ではこれまでSNSやWEBマーケティングを重視していなかった。そこで、その活用方法を説明する際に、SNSの概要説明から行った。具体的には、SNSは、交流系SNSやメッセージ系SNSなど用途が多岐に渡ることを説明するとともに、それぞれのアプリケーションによって使用する年代層が異なるため、それら年代層に応じたコンテンツ、動画を多用したコンテンツの作成をアドバイスした。またB to Cの集客に強いポータルサイトやブログの成功事例を引き合いに、ブログの活用法も説明した。さらに、ハガキやDMによる情報発信にあたってはQRコードを追加することによって、受信者を動画メッセージへ誘導しやすい構成とするよう提案し、既存客のリピート率向上を図った。



作成した動画コンテンツ

成果

まずは、自社HPのSEO対策を施したことから、設定した検索キーワード(「堺市 整体」、「カイロプラクティック 堺市」等)で検索ページの上に掲載されるようになり、自社HPの集客効果が向上した。さらに、HPに加えSNSのアプリケーションであるインスタグラムの運用を開始し、若い世代をターゲットとし、本企業の施術方法等を紹介する動画コンテンツを作成したことで、既存の顧客層に加え、若い世代層の閲覧者が増加し、当該動画コンテンツを閲覧したことによる来店客が増加し、支援前と比べ3%来客数が増加した。

専門家の声

氏名: 田頭 正宏
保有資格: 全日本SEO協会認定WEBコンサルタント
専門分野: ウェブ集客支援
専門家の声: 競合が多い業種は、強みを打ち出しターゲットを明確にするなど他店と差別化する必要がある。その点を重視して支援を実施した。



事業者の声

田頭先生を紹介してもらい、既存HPやSNSを使った情報発信力の強化方法が明確になり、感謝しています。先生からのご指導をもとに、経営方針、営業計画をしっかりと作り上げ、お客様に愛される店舗になりたいと思っています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000fIQfbAAG>

平成28年度専門家派遣事例

支援体制

専門家

赤松 範胤 氏

支援

P
F
地域

岡山県中小企業支援プラットフォーム

機
関
成

公益財団法人岡山県産業振興財団

相談

RIGHT ANGLE 株式会社

業種：製造業
従業員：2人
資本金：200万円
創業：平成27年2月18日
住所：岡山県岡山市南区福富西2-23-39
企業概要：犬服製造

支援概要

支援の経緯

本企業は創業2年目の犬をはじめとしたペット服の製造販売を行っている企業である。創業1年目は自社製品が雑誌等に取り上げられるも、犬服というニッチな業界でもありながら、顧客ターゲット層の把握とアプローチ方法が不明確であったことから、売上が思うように伸びなかった。そういったことから、今後の売上増加方法と販路開拓手法について当機関へ相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業をヒアリングしたところ、自社製品のブランドの構築、OEM(相手先ブランド名製造)製造並びに犬服作成教室の実施と複数事業を並行して行っており、事業の優先度が不明確な状態であることが判明した。また、自社のHPについても、閲覧者の数が少ないことから、HP内容の見直しが必要であった。そこで、販売促進ツールや事業計画策定の支援実績が豊富で、多くのノウハウを持つ本専門家を派遣することで課題の解決にあたった。

専門家による具体的な支援内容

まずは、事業内容及び創業から現在までの売上額とその推移をヒアリングした。そのうえで、本企業の売上の優先度を、最短期間で収益を増やせるOEM製造を最優先とするようアドバイスを行った。また、開設以来、反響のないHPを診断し、HPの内容をOEM製造をキーワードとして再作成するよう提案するとともに、インターネットで検索した際に、上位に表示されるようなHPの作り方についてアドバイスを行った。

犬服：イメージ写真

成果

自社の売上の柱をOEM製造に据えたうえで、自社HPのキーワードとディスクリプションの修正を行った。その結果、修正後1ヶ月間で、「犬服 OEM 裁断」の検索ワードでの検索で自社HPが最上位に表示されるようになり、HPを閲覧した者による注文が10件以上増加し、500万円以上売上が増加した。これは本企業の4カ月分の売上であり、これ以上の受注は、作業員を増員しないと対応できない規模であり、大きな成果であった。



専門家の声

氏名：赤松 範胤
保有資格：経営コンサルタント
専門分野：販路拡大・促進支援
専門家の声：支援を実施する際、経営者の思いをそのまま、より多くの顧客に伝えることを意識してアドバイスを行った。本支援は、本企業の存在及び事業をWEBを通じ見込客に伝える支援であった。



事業者の声

放置されたままだったHPをきちんと検索されるようにアドバイスいただき実践した結果、HP経由の問い合わせが劇的に増え、成約につながりました。
また、雑然としていた新事業の仕組みづくりを一緒に整理していただき、問題点が明確になった事で、ピンポイントで課題をクリアすることができ、スムーズに仕組みを作ることができています。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000SPKzqAAH>

支援体制

専門家

重楽 輝昭 氏

支援

企業

有限会社 サンケイ商事

支援依頼

地域

広島県内商工会議所・広島県中小企業
団体中央会連携支援プラットフォーム

相談

機関

広島商工会議所

業種：卸売業、小売業
従業員：14人
資本金：400万円
創業：昭和26年11月
住所：広島市中区本通9-23
企業概要：毛皮・爬虫類バック・婦人服等販売

支援概要

支援の経緯

本企業は、広島市内の商店街で革製品・婦人服などを販売するお店である。2年ほど前HPをリニューアルし、自分でも編集できるシステムに切り替えた。しかし、さらなる販売促進のため、同時並行して行っていたFacebook等のSNSを活用できないかについて当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

2年前から継続的に支援をおこなっており、初期のHPは、携帯電話やスマートフォン等に対応しておらず、見た目も古い印象を受けるようなものであった。そこで、自身でデザインの変更や投稿できる自由度の高い新たなHPの運営を開始したものの、デザインに統一感がなく、見にくい印象を受けた。また、ブログの投稿とFacebookの投稿を別々で行っていることから手間も多く、検索にもなかなか引かからない状態であることがわかった。さらに、リーチ数(投稿したものの閲覧者数)が全体的に少ない状態であった。そこでこれらの課題を解決し、さらなるITの活用を図るため本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

まずは、別々に運営していたHP、ブログ投稿及びFacebookの投稿を連動するよう仕様変更をおこなった。次に、Facebookのリーチ数を増やすためにyoutubeを活用するようアドバイスを行った。具体的には、動画の撮影時間は長時間ではなく短時間とし、20秒程度にまとめることや、投稿頻度は週に1度以上とするよう指導した。さらに、動画の加工方法などについてもアドバイスを行い、今後、自身で動画の更新ができるよう支援を行った。



(店舗及び商品掲載のHP写真)

成果

HPとSNSがそれぞれ独立していたため、更新作業の手間が多かったが、これらを連動することにより、投稿時間の短縮につながった。また、デザイン統一や秋のイベントに向けての情報発信を行うための手法を学ぶことで、効率的となり、自分でも編集できるようになったため経費削減にもつながった。さらに、動画をHPに投稿したこと及びこまめに投稿するようにしたことから、県外からも問合せもあり、リーチ数が上昇し、支援前と比べて約3倍になった。

専門家の声

氏名：重楽 輝昭
保有資格：情報処理技術者 他
専門分野：ITを活用した経営力強化
専門家の声：

動物の毛皮を使った商品ということもあり、ナイーブな面もあり、表現の方法等について、注意をいたしました。また、ご相談者の方の意見をできるだけとりいれるよう心がけて支援を行いました。



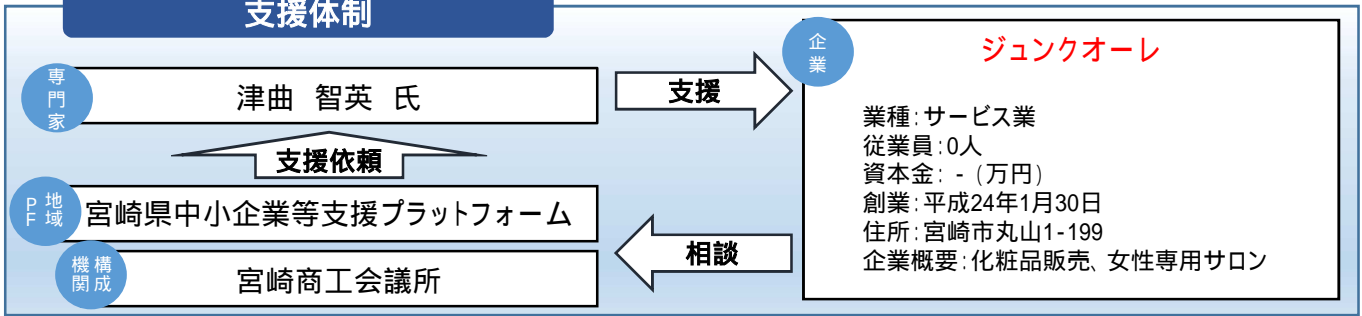
事業者の声

HP、SNSの活用した効果的な情報発信の仕方について、丁寧にアドバイスいただき大変感謝しております。また、私の要望にも的確にアドバイスいただき、デザイン・機能ともに満足しております。秋に予定していたファッションショーの告知にも間に合わせる事ができ、多くのお客様にお越しくことができました。今後も引き続き、専門家の先生ならびに広島商工会議所の方等にご支援いただければと思います。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000RxEJNAAZ>

支援体制



支援概要

支援の経緯

本企業は、宮崎市にある創業5年目の女性専用エステティックサロンである。これまでは、顧客へのエステティックサービスを中心に経営してきたが、顧客が伸び悩んでいる状況であった。そこで、まずは店舗の認知度を向上させようと自社のHP及びFacebookを開設したが、効果が出なかったことから、認知度向上のための方法について当機関に相談があった。

派遣元機関による経営課題の特定とアプローチ

本企業にヒアリングしたところ、販売促進に向けたPRがされていないことがわかり、それゆえに、店舗の認知度が低いままになっていると判断した。そこで販売促進のためにHPやSNSの活用方法を改善する必要があると判断し、訴求力の高いHPコンテンツの作成及び効果的なHP更新頻度等について実績が豊富な本専門家に依頼した。

専門家による具体的な支援内容

事業者に現在の経営状況や今後の方針をヒアリングしたところ、HP及びSNSの活用担当者が退職したことから、現在HP及びSNSを活用できる者がいないことがわかった。そこで、事業者自身にHP及びSNSによる販売促進方法を指導することとした。まずは、店舗のコンセプトを定めることで、顧客ターゲット層を明確化するように指導した。次に、訴求力の高いHPの作成方法を指導した。具体的には、HPとSNSの双方が連携した情報発信が必要であることを説明し、HPを更新した際には、必ずSNSで投稿するように指導するとともに、SNSの更新を週に複数回以上とすること及び写真を必ず掲載するよう助言した。さらに、当該写真の掲載方法やHP全体の色遣い及び各項目の配置方法等についても指導した。



支援後のHP (上)

テレビ宮崎による取材風景 (下)

成果

支援により訴求力の高いHPを作成することができた。また、SNSにてほぼ毎日投稿したところ、当初は各投稿に対して20名程度のリーチ数であったところ、現在は各投稿で常に100名以上のリーチが得られるようになるとともに、「いいね」の数も支援前と比べ2倍以上となるなど、認知度が向上した。認知度が向上したことで、マスメディアが取材が入るようになり、地元TV局であるUMK(テレビ宮崎)にも出演し、さらに認知度が向上した。また、認知度が向上したことで、エステティックサービスの顧客が増加し、売上が拡大した。



専門家の声

氏名: 津曲 智英
保有資格: 6次産業化プランナー
専門分野: WEB戦略・デザイン・ブランディング

専門家の声: 事業者の想いと現状を踏まえ、どうすべきか、何ができるか、方向性を定めて具体的なアクションにつなげる指導を行うことで着実に前に進めるようにしている。



事業者の声

津曲先生からのWEB戦略に対してのアドバイスを受ける機会をいただき感謝しております。

開業して4年、日常の業務に追われる日々ですが、同時に今後の新たな打ち出し方を模索しているところです。特に、苦手な部分であるHPやSNSの活用の仕方がわからず進むべき方向が固まらない状況でした。今回の支援により、客観的に見直し、今後の計画の方向を見出すことができ、問題を解決することができました。ありがとうございました。

専門家プロフィールURL (プロフィールをご覧いただくにはミラサポへのログインが必要です。)

<https://specialist.mirasapo.jp/consul/pro/003100000h6AfoAAE>

平成28年度専門家派遣事例