

ホームページを立ち上げ、BtoB 主体の事業から、BtoC 営業の効率化と増力化に成功

2020 年 02 月 14 日 | 株式会社丸山建商



断熱を通じて、社会や環境に貢献することをモットーに、群馬県を中心に関東圏で断熱防音工事に特化した事業を行う株式会社丸山建商。HP 作成アプリの「おりこうブログ DS」を使い、自社のホームページを公開。技術者の募集と受注拡大に成功。

【課題】 BtoB 案件が主体で、BtoC 向けの受注は少なかった



当時、ビルやマンションの発泡ウレタン吹付工事、ガラスウール断熱防音工事、配管保温工事が中心で、一般住宅工事やリフォーム工事などの BtoC 向けの受注が少ない状況でした。営業の人数を考慮すると、アナログな手法での営業活動には限界がありましたね。また、人手不足で技術者の募集を行っても応募者が少なく、BtoC 向けの事業拡大と人材確保に向けたホームページの立ち上げが課題となっていました。

【導入】商工会議所の紹介で補助金を活用することで「おりこうブログ DS」の導入を決めた

ホームページ作成アプリについて調べてみると、通常は初期費用が結構かかることを知りました。ホームページ作成会社からの提案もありましたが、予算的にそういったサービスの利用は厳しいと判断。そこで商工会議所に相談をしたところ、小規模事業者持続化補助金や IT 導入補助金といったホームページの作成を支援する補助金の存在を知りました。また、知り合いの業者から「おりこうブログ DS」というクラウド型のホームページ作成アプリを提案してもらいました。自分で手直しができる、会社パンフレットが作成できる、そして地元事業者のサポートが受けられる、携帯からもブログの投稿ができる、などが決め手となって導入を決定。ホームページの作成には1ヶ月ほどかかりました。最初にひな形を作ってもらってから営業サポートの方に来ていただき、修正作業を手伝っていただきました。IT 補助金の申請の際に事業内容を整理していたので作成時に役に立ちました。専門用語の表現や、何のためにこの仕事が必要か、など自分たちが表現したいことと、受け取る側のギャップを埋めるためにどう表現するかということに苦労しました。

【効果】会社について知ってもらえるようになった



都内は人手不足なので、工事の依頼が増えました。また、これまで取引のなかった建築会社との取引開始にもつながりました。ホームページを見ていただくことで、一般の方にも事業内容を理解していただけるようになりました。また、ページごとのアクセス数がわかるようになり、主に同業界の現場担当者が見ているということもわかりました。

【展望】ホームページの情報発信力を多方面に活用していきたい

今後は、人材確保や通販にもホームページの力を活かしていきたいですね。さらに、ホームページだけでなく SNS とも連携させて活用していきたいと考えています。在庫や売上などを一貫して管理するシステムも欲しいですし、現在は手書きで行っている職人の報告業務をスマートフォンなどで簡単に行えるアプリも欲しいです。IT ツールの導入は、やってみると思っていたより簡単でした。ぜひ、迷わず一歩を踏み出してください。ホームページには即効性はないかも知れませんが、24 時間、営業の代わりとなって働き続けてくれるメリットは大きかったです。

社名：株式会社丸山建商

HP：<https://kk-maruken.com/publics/index/3/>

代表：代表取締役社長 丸山裕巳

所在地：群馬県高崎市江木町 1133-2

従業員数：12 名

設立：1977 年 6 月 1 日

事業内容：発泡ウレタン吹付工事・グラスウール断熱防
音工事・配管保温工事



ここからアプリの事例ページはこちら

(支援者の紹介)



高崎商工会議所エリアには、中小の事業者が約 8000 社ございます。当所には経営指導員が 12 人いるのですが、一人あたりの事業所数が多く、こちらから個別に各種施策のご案内をしきれない状況にあります。会報誌やホームページだけでなく、FaceBook や LINE などでも情報の発信を行っておりますが、なかなか情報が行き届かない現状があります。

丸山社長とは商工会の青年会でお会いしていたこともあり、スムーズに相談を受ける事ができました。最初は小規模事業者持続化補助金に申請しましたが採択にいたらず、IT 導入補助金に切り替えて申請し、採択をとることができました。IT 導入補助金申請は記載する項目が多いため支援が必要となりました。しかし、ここで一緒に考えてまとめたことが、企業の強みなどを振り返る、良いきっかけとなりました。