

新規事業展開のための マーケティングの強化

社内のコミュニケーションを活性化し、チームビルディングを行いながらマーケティング戦略を立案。チラシの見直し、ウェブサイト制作、SEO/MEO対策を実施したほか、イベントやキャンペーンで消費者との接点を増やした。



取り組み内容

Step 1
情報収集
と
現状分析

社内ヒアリングと分析により、M&A後の組織における課題とマーケティング上の課題を特定する。

Step 2
チーム
ビルディング

社員参加型ワークショップを開催。組織の方向性を共有し、一体感を醸成すると同時に広報展開案を検討した。

Step 3
広報活動の
展開

ウェブとリアルの両面から多岐にわたるマーケティング活動を実行。相談件数の増加などの成果を得た。

Step 4
営業活動の
改善

商談の進め方や顧客への接し方を見直すなど、営業のソフト部分の改善に取り組んだ。

受入企業

株式会社 岡本ペンキ店
代表取締役 岡本 弥市 さん

1949年創業。原子力発電所設備の塗装メンテナンスを主力に手がけ、福井県嶺南地区の塗装業界でトップシェアを誇る。法人向け事業に加え、2017年に戸建て住宅塗り替えサービス「プロタイムズ」のフランチャイズに加盟し業容を拡大。2023年に福井市の株式会社田端塗装工業をグループ化し、プロタイムズ福井南店をオープンした。

協力研究員

栗本 京 さん

愛知県出身。2級建築士として不動産デベロッパーで開発業務に従事した後、株式会社アルペンに入社、新業態店舗の開発を担当した。その後、フリーランスでブランディングやマーケティング、空間デザインの支援を手がける。NTT東日本福島支店のコワーキングスペースのデザイン、カー用品店「ジェームス」のブランディングなどの実績がある。長野県在住。



取り組みの成果
・
今後の取り組み

- ・マーケティング戦略の企画をテーマに社員参加型のワークショップを開催し、社員間のコミュニケーションを促進し、M&Aから間もない組織の一体感を高めた。
- ・チラシのリニューアル、ウェブページ制作、SEO/MEO対策、友達紹介キャンペーンの導入、ショッピングセンターでのイベント開催など、多彩な施策を展開し、相談件数や口コミ数の増大につなげた。
- ・商談の進め方や顧客対応の見直しなど、ソフト面での改善に取り組んだ。

🐞 受入企業の評価・今後の関わり方

参加理由

- ・弊社の認知度が低い嶺北地区で、新規事業「プロタイムズ」を展開するにあたり、マーケティングの強化が課題でした。しかし、社内には専門人材が不在で、敦賀の本社からの人員派遣も難しい状況でした。そんな中、福井銀行から提案いただき、参加を決めました。

評価（成果・社内変化など）

- ・栗本さんは専門的な知見を発揮し、さまざまなマーケティング活動を提案、実行してくれました。本プログラムを実施した秋以降は天候が悪く、塗装業にとって閑散期にあたるので、マーケティングの成果は春以降に本格的に表れると期待しています。
- ・栗本さんの加入が組織を活性化してくれ、チーム力の向上につながりました。社員がプロタイムズ事業を自分ごととしてとらえ、マーケティング活動に積極的に協力してくれるようになりました。
- ・中小企業にとって専門人材を継続的に雇用するのは負担が重いのですが、その点、本プログラムは期間限定で企業に深く入り込みながら必要な支援を提供してくれるので、非常に有意義と言えます。

今後の関わり方

- ・今回提案いただいた施策を継続的に実践し、成果につなげていきたいと考えています。さらなる組織力の強化にも注力します。その実現に向け、引き続き栗本さんにもご協力いただき、双方にとってウィンウィンの関係性を築いてきたいと思っています。

👤 協力研究員の評価・今後の展望

参加理由

- ・社会人向け大学院で学ぶなど、日頃から学習意欲が高いと自認しています。本プログラムについてはSNS広告を通じて知りました。大学の先生から専門的な指導を受けられる点に魅力を感じ、自身の成長につながればと参加を決めました。

評価（取り組み・生活）

- ・マーケティング施策の企画立案については、福井県の県民性を十分考慮しました。また、M&Aの効果を十分に引き出すため、社内コミュニケーションの活発化にも意識的に取り組みました。
- ・週1日の大学での学びが、頭を切り替え、企業での活動を見つめ直す、よい機会となりました。教員からの指導や他の研究員との情報交換を通じ、多様な視点と知見を獲得することができました。
- ・自然が豊かで、私が思い描く田舎の風景のいいところを切り取ったのが福井です。特に永平寺町が気に入り、古家を借りてシェアハウスの運営を企画しています。本プログラムの今後の参加者にも、ぜひ利用してほしいと思っています。

今後の展望

- ・この6カ月間を通じ、岡本ペンキ店にはまだまだ大きなポテンシャルがあることを確認しました。とはいえ、さらなる成長を遂げるためには、数々の課題も存在しています。今後も緊密に連携しながら、これらの課題を一つ一つ解決できればと考えています。