

協業事業

コジマヤ興業

異業種合同セミナー開催

支援方法増やし顧客満足度増

塗料の専門商社のコジマヤ興業（静岡県袋井市）は異業種との合同セミナー開催に注力している。目的は、自社の顧客への支援方法を増やすこと。合同セミナーを通して顧客の悩みに寄り添い、解決する方法を提案している。そこで、同社の坂井秀徳社長に開始した経緯や協業するメリットを聞いた。そして、同社と合同セミナーを開催する4社に、開催の目的や行った内容、今後目指していく姿について詳しく聞いた。

コジマヤ興業 武藤勝仁課長

コジマヤ興業 坂井秀徳社長

今後について坂井社長はこう話す。「協業という形で同じ顧客ターゲットだけ違う商品を扱っている会社と交流できるので、情報共有や弊社のサービスに付加価値をつけることができる取り組みだと思っています。今後はOB顧客への囲い込みに関して取り組みを進めています。現状、1番良い世代の塗り替えが終わってしまっていると思うので、そのお客様たちの2回目3回目の塗り替えに向けてOB顧客をどう囲い込むか、そして、我々がどう支援していくかが重要です」

4月以降には顧客とリフォーム会社を結ぶマッチングサイトを運営するタウンライフ（東京都新宿区）と合同セミナーを計画 중이다。

合同セミナーは行うことで自社の顧客に対して支援できる方法が増えることがメリットだ。「私どもは塗料の商社なので、お客様のために支援できることは塗料しかありません。しかし協業することによって支援できる方法が増えます。また、合同セミナーは紹介営業に近い形だと思っています。弊社を信用してくれているお客様に弊社が信頼しているサービスを紹介するので、お客様からすると、それならば一回話を聞いてみようというハ

会社概要

会社名：コジマヤ興業
代表者名：坂井秀徳
本社所在地：静岡県袋井市
設立年：1957年
事業内容：塗料販売、リフォーム業支援、塗装装置の設計・施工

得意分野を生かした情報提供
特典をつけ集客につなげる



CLUE
DroneRoofers事業部
マーケティング・インサイドセールス
横銭桃子氏

会社概要

会社名：CLUE
代表者名：阿部亮介
本社所在地：東京都港区
設立年：2014年
社員数：60名（業務委託含む）
事業内容：DXソフトウェア事業

弊社は合同でセミナーを開催することで、今まで接点がなかったお客様に新しく提案の機会をいただくことができます。セミナーの内容はお客様の信頼を得て、選ばれるリフォーム会社になるためのドローン活用方法について解説し、申込企業は40社ほどです。

合同セミナーを開催しようと思った理由は、お問合せをいただく塗装会社に求められている情報の提供をするためです。弊社はドローンアプリの開発・販売をしている会社ですので、塗料に関するノウハウは持っていません。そんななか、コジマヤ興業がいろいろなことにチャレンジしている会社だったため、弊社からお声をかけさせていただきました。この業界は課題が山積みだと考えており、セミナーなどでの情報提供を通じて課題解決につなげていければと考えております。

DX化の重要性を伝える
確度の高い顧客の参加多数



SKI
取締役
加藤たかみち氏

会社概要

会社名：SKI
代表者名：木下伊織
本社所在地：千葉県八街市
設立年：2014年
事業内容：防水工事業、ITツール関連事業、コンサルティング事業

弊社は、コジマヤ興業とともにお付き合いがあり、声をかけていただきました。

セミナーでは塗装会社向けに運営しているDX営業支援ツール「sotoyell（ソトエル）」を使い、最短ルートで繁盛店になることをキーワードに話をしました。申し込みは10社、参加社数は6社です。今まで自社でセミナーを開催したこともありましたが、集客が難しく2回で断念しました。その点コジマヤ興業は集客のノウハウをもっているので、確度が高いユーザーに多く参加いただくことができました。塗装業界のDX化は正直進んでいるという感覚はあまりありません。何から始めればいいのか分からないという方に今後DX化の重要性について伝えていくためにもセミナーを開催していきたいと思っています。

同じターゲットで相乗効果
アナログ集客からの変化



タウンライフ
ライフメディア部
リフォーム第1チーム
井上稜晴氏

会社概要

会社名：タウンライフ
代表者名：笹沢竜市
本社所在地：東京都新宿区
設立年：2003年
事業内容：メディア事業、アフィリエイト事業、クリエイティブ事業・広告代理事業・民泊事業・HRテック事業

弊社とのセミナーは4月頃に開催予定で、我々から声をかけました。弊社では集客のお手伝いをする「townlifeリフォーム」などのマッチングサイトを展開しています。コジマヤ興業の顧客への訴求、そして、弊社のサービスに登録している塗装会社にコジマヤ興業の取り組みを知ってもらえるような内容にすることで、お互いのサービスの良さを伝えることができるセミナーを開催したいと思っています。

自社でもセミナーを開催しているのですが、契約につながっているのは5社から10社ほどです。今回のセミナーでも同じくらの結果を出したいと思っています。塗装業界の集客は紹介やポスティングなどアナログな側面も多いです。ネットを使った集客を初めて利用する方や集客力をより高めたい方に提案をしていきたいです。

両社の売上につながる
アナログ施策と両立必要



YAOYA
カスタマーサクセス部
主任
射場績亞氏

会社概要

会社名：YAOYA
代表者名：福本真士
本社所在地：大阪府大阪市
設立年：2010年
事業内容：AI事業、マーケティングBPO事業、ゲーム開発事業、人材育成事業

弊社はウェブ集客を実行支援まで行っていることが強みの会社で、コジマヤ興業のブログの作成をしていたことをきっかけに合同セミナーを開催しました。今回は4月に行う予定です。

前回のセミナーでは集客につながる自社HPのブログの書き方について話をしました。例えば、明日からできるブログ記事の書き方について、どのような内容が良いのか、SEO対策はどのように行うのかを説明しました。

建設業界にはチラシや看板などアナログ的な施策が必要ないわけではないですが、両方うまくやっていくことが必要だと思っています。そのためにセミナーに参加していただいで地域のなかで引けを取らないようなサービスを育てていきたいです。