

情報システム事業部の主力製品の インバウンド営業への移行

雇用契約
(パートタイム)DX人材の
マッチング

株式会社三友

道路建設関連工事、土木建設資材の販売
及び工事、コンピューター等システム
販売 等

所在地 山口県防府市

創業年 1947 年

従業員数 289 名



事業継承

営業力強化

技術力強化

生産性向上

コスト削減

海外展開

経営管理

新規事業創出

その他

01

抽出された
経営課題

主力製品のインバウンド営業への移行の必要性

主力製品の1つ「懐刀(ふところがたな)」は食品業界を中心に多くの導入実績を持っていますが、現在の状況は月あたり15件の問い合わせから3商談が生まれている状態です。さらに売上を伸ばすため、「懐刀」専用のホームページ経由の問い合わせ数を増やしたいと考えました。そこでホームページ(LP)のアクセス数を増やすための改善や魅力ある動画導入、SNS連携などの企画から実行指示まで担当出来る人材の活用を考えました。

02

プロ人材に
与えられた
ミッション

HP アクセスの増加から受注増につなげる

当社の経営理念や主力製品、受注増に向けての考え方を理解した上で、得意分野であるプロモーション業務やマーケティング業務の経験を活かし、現状の把握、問題点の抽出等を行い、計画立案し形にします。具体的には、専門知識を活かして、HPからの問合せ件数と受注数の増加、効果的なSNS広告を行いSNS広告からの問合せ件数の増加、センスの良いメルマガを作成しメルマガからのHPへの流入を増加させます。

03

プロ人材が
もたらした
効果

インバウンド営業における主力製品の問い合わせ件数の大幅な向上

今回の副業人材活用開始月の直前月と比較して、主力製品「懐刀」のHPの内容やレイアウト改善や業界記事作成等により、webサイトからの問い合わせ件数が1.4倍、商談に発展した件数が2倍となりました。また、Google広告の改善と出稿見直しを行い、Google広告経由での問い合わせが3倍程度増加となりました。さらに、効果的なメルマガ作成を依頼し、メルマガからのHP流入件数が4倍程度となりました。上記により、インバウンド営業への移行が短期間で進みました。その他業務として、当社新製品のロゴの制作を依頼し完成しました。



支援を受けたHPの内容やレイアウトの改善等により、問合せ件数が1.4倍、商談件数が2倍になりました。また、支援を受けたメルマガでは、ホームページ流入件数が4倍になるなどの成果がありました。

プロ人材【入社時のプロフィール】



K.T 氏

役職名：総合職（役職なし）

年 齢：34 歳

家族構成：---

出身地：山口県 通流ルート：転居なし
業務遂行手段：遠隔業務と月数回の対面会議

主な経歴：大手企業で企業ニュースの編集・ライティング、
ディレクション、広告企画に従事

ホームページの強化やWebを利用したプロモーションにより商談を発掘するという業務の重要性が高まっているとの考えに共感し、応募しました。短期間で大きな成果をあげることができ、経営課題の解決に寄与できたと思います。

企業からの声



常務取締役

入江 千鶴 氏

インバウンド営業への移行へ向けて専門知識を有する人材を探していたところ、山口県プロフェッショナル人材戦略拠点から、高度専門人材の活用についての提案があり、業務委託契約でK.T氏と契約にいたしました。3カ月という短期間に、Webサイトからの商談件数が2倍になるなどの成果を上げていただきK.T氏には感謝しています。今後も高度専門人材の活用ニーズに応じて山口県プロフェッショナル人材戦略拠点を利用したいと考えています。