

TKC会員関与先様限定ホームページサービス  
オンライン決済にも対応!BEST ホームページのご紹介サイトはこちら  
<https://www.tkc.imobile.co.jp/>



林 正善 工業用塗料や塗装設備、塗装時に必要な研磨剤や接着剤、テープ類などの関連資材まで扱う塗料の専門卸売業者です。お客さまは全国に広がっており、自動車関連企業を中心に、電車、ドラム缶、文房具など多岐に渡ります。街を歩けば日之丸塗料が卸した塗料で塗装された製品を目にする機会も少なくありません。

――創業から90年以上とお聞きしました。その歩みは？

林 当社の社長は現在3代目。創業者が、全国に塗料販売する特約店として創業したのがはじまりです。工業用塗料の卸売をするなかで、関連資材も扱ってほしいという声を受け、現在の業態になりました。顧客の細かなニーズに対応するために、さまざまなメーカーの塗料を取り扱っています。

――強みは？

畑 提案力と専門性を持っている点です。ただ商品を右から左へと流すのではなく、営業が日々お客さまのもとに足を運び、塗装を行うラインで塗料のサン

林 松坂税理士・社労士事務所の松坂聡先生からの紹介です。松坂先生は、当社が長年お世話になっていた税理士さんが高齢になり税務対応が難しくなったため、税務顧問をお願いしたと

――リニューアルをアイ・モバイルに依頼したきっかけは？

林 松坂税理士・社労士事務所の松坂聡先生からの紹介です。松坂先生は、当社が長年お世話になっていた税理士さんが高齢になり税務対応が難しくなったため、税務顧問をお願いしたと

いう経緯があります。松坂先生のもと、経理業務もDX化が進み、さまざまなことを相談させていただいています。

HPのリニューアルを検討するうちに、松坂事務所のHPがきれいだったため「制作はどちらに依頼しているのか」と聞いてみたところ、アイ・モバイルさんを教えていただきました。アイ・モバイルさんのプランは複数あり、他社と比べてリーズナブル。自社にあったプランを選ぶことができ、デザインやサポートも充実していたため、お

## Series ウェブ戦略が会社を変える～BESTホームページ活用事例

取材・監修 アイ・モバイル株式会社

### 卸売から設備設計まで

――事業内容は？

林 正善 工業用塗料や塗装設備、塗装時に必要な研磨剤や接着剤、テープ類などの関連資材まで扱う塗料の専門卸売業者です。お客さまは全国に広がっており、自動車関連企業を中心に、電車、ドラム缶、文房具など多岐に渡ります。街を歩けば日之丸塗料が卸した塗料で塗装された製品を目にする機会も少なくありません。

――創業から90年以上とお聞きしました。その歩みは？

林 当社の社長は現在3代目。創業者が、全国に塗料販売する特約店として創業したのがはじまりです。工業用塗料の卸売をするなかで、関連資材も扱ってほしいという声を受け、現在の業態になりました。顧客の細かなニーズに対応するために、さまざまなメーカーの塗料を取り扱っています。

### ◎日之丸塗料株式会社

## 顧客開拓と採用強化を目的にHPを刷新!

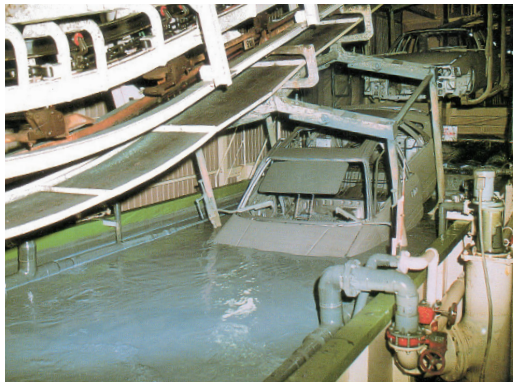


黒田俊幸社長

塗料専門の販売店として1932年に創業し、全国に拠点を構える日之丸塗料株式会社。既存のHPでは競争に勝てないという危機感から、HPをリニューアルした。営業力アップ、そして人材採用強化のために同社が描く戦略とは。営業本部の畑雅人氏と、HP運用を担当する管理本部長の林正善氏、管理本部の林澄代氏に話を聞いた。



本社



自動車下塗りの電着塗装ライン

プリンタや検査を実施。不純物が入っていないかなどを確認しながらアドバイスさせていただいています。お客さまがより高い品質のものづくりを行うためのお手伝いをさせていただいて

いるわけです。

また、SDGsが製造現場でも求められている中で、塗装工程でCO<sub>2</sub>を削減するためのコンサルティングにも力を入れています。カーボンニュートラルを進める必要性は分かっていますが、「何から始めていいかわからない」と悩む企業をサポートしています。

### 競合他社に負けないHPを

――HP刷新のきっかけは？

林 あまりHPにコストをかけなくなかったため、リニューアル前は、パソコンが得意な部下に声をかけ、ゼロから勉強してもらって自社サイトを作っていました。当初はそれでこと足りていましたが、だんだん競合他社と比べて見劣りするようになっていき、さらに、情報セキュリティの重要性が高まってきたことで、お恥ずかしながらサイト閲覧時の通信内容を暗号化する常時SSL化対応や、スマートフォンからの閲覧対応もできていませんでした。

――課題は山積みだったと。

畑 デザイン的にも劣っていましたから、マイナスイメージになってしまっているのではないかと危

惧していました。また、先ほどお話ししたカーボンニュートラルへの取り組みをサポートする事業も、なかなか発信しきれていなかったため、営業の現場からも「なんとかしたい」との声が上がっていました。

### 営業・採用ツールとHP

――HP制作で注力した点は？

林 デザインやサービス内容をしっかりと盛り込むことに加えて、採用ページにも力を入れました。今まで新卒採用については学生向けの合同説明会への出展のみでしたが、最近は合同説明会に足を運ぶ学生自体が激減しています。対面では伝えられないのであれば、当社の魅力を伝える場はHPしかない。少しでも働く環境や社員の顔が見えるページにしたいと思っていました。

林 澄代 アイ・モバイルさんに相談すると、社員インタビューページ用の質問項目なども一緒に考えてくれて、文章の制作もスムーズにできました。写真やサイト内のテキストは自分たちで制作することでコストを抑えたいという当社の希望をかなえつつ、十分なサポートをしていただきました。

――反響は？

畑 閲覧者数は、確実に以前よりも増えています。母数が増えればそれだけ、将来の見込み客の目にも届くはず。スマートフォン対応のデザインにして

もらっているのが、今後は動画や事例などのコンテンツを充実させることで、より当社の魅力を発信する場として活用したいと思っています。

新HPは、パソコンやスマートフォンからの閲覧者数がどのくらいいるのが分析できるようになっていきます。実際にパソコンからの閲覧者数が全体の8割を占め、閲覧時間も平日の日中に集中しており、将来の顧客になりうる方々に見ていただけているのではないだろうか。

――今後のHPのビジョンは？

林 リニューアルして日が浅いため、試行錯誤している段階です。動画など視覚的にユーザーに訴求するコンテンツを充実させるのはもちろんのこと、こまめな更新で当社の取り組みや雰囲気伝えていきたいですね。

まだまだ更新に慣れない部分ではありますが、更新の方法や活用戦略などを相談できる窓口があるので頼もしい限りです。人材も定期的に若手を中心に採用していくつもりです。アイ・モバイルさんのHPは採用にも強いということなので、効果を期待しています。

(取材協力・松坂税理士・社労士事務所) ●