

企業の大切な パートナー

vol.4

一企業の成功にはビジネスパートナーの存在が大きい。その成功事例とそこに大きく貢献したパートナーを紹介致します。



有限会社キューズ 代表取締役社長

すずき みつとし
鈴木 光寿氏

室蘭市出身。小樽商科大学商学部経営法学コースを卒業後、製薬会社で10年間営業職を経験する。その後広告代理店に転職し、初めてマーケティングに携わることになる。平成16年に同社を設立。平成18年小樽商科大学専門経営学修士。



株式会社トレイス 代表取締役

あづま なおと
吾妻 直人氏

栗沢町生まれ。高校卒業後、札幌造形デザイン専門学校へ進学し、グラフィックデザインを学ぶ。卒業後はゲーム会社に就職し、ITの普及と共にウェブ制作にも携わるようになる。平成19年に同社を設立。

中小企業こそ戦略的な広報を

中小企業にとって厳しい経営環境の中、継続的に自社のサービスや商品をPRするための費用を捻出するのは難しい。そのような中小企業の悩みを解決するため、吾妻社長と鈴木社長は、中小企業における戦略的広報のコンサルティングサービスを開始する。

その内容は、ある商品やサービスのトータルな広報計画・実行支援をパッケージ化したもの。顧客満足度調査やHPのアクセス解析を元に、事業・商品コンセプトの見直し、広

新ビジネスサイト「LEADERS」



「企業の戦略的広報」におけるツールとなる「発信する」ためのサイトを立ち上げた。北海道の経営者へのインタビュー記事や、年会費を払うことで企業が自ら投稿できるコラムなど、中小企業に役立つコンテンツを揃える。(URL <http://www.leaderslab.jp>)

報ツール(パンフレットやHPなど)の制作までの一連の流れを、長期間にわたり支援する。

「道内の企業は、いい技術や商品を持っていても、それを発信するのが下手。商品デザインやウェブサイトのつくり方など、限られた予算の範囲内で、ちょっとしたところを変えるだけでも、だいぶ違う。『単発で打つチラシ』ではなく、経営を維持していくための広報を、中長期的な視点で提案する」と鈴木社長は説明する。

クライアントの顔が見える 仕事がしたい

二人の初仕事は、約七年前、企業のSEO対策に関する業務だった。当時、吾妻社長は、ウェブデザイナーとして経験を積み、独立。ノウハウや技術には自信があったが、「顧客の前に出るのも冷や汗をかくほど」営業面では苦労していた。ちょうどその時に、ウェブのアクセス分析の仕事を通して、鈴木社長と知り合った。鈴木社長は、吾妻社長の出す膨大で信頼性のある分析結果を見て、「これなら営業できる」と確信し、実際に五十件以上顧客を獲得したと

いう。

それ以来、吾妻社長は鈴木社長について回るうちに、顧客との接し方など営業やマーケティングを学び、一緒に仕事をする機会が増えた。鈴木社長も吾妻社長を「仕事が早くて勉強家」と評価する。

今回のサービスでは、「丸投げされるのではなくて、クライアントと一緒に考えて解決する仕事をしたい」(吾妻社長)と、その企業に合ったきめ細かい対応を心掛ける。また、「自分たちが携わった道内の中小企業や商品が一つでも二つでも、全国的、世界的に有名になってくれれば嬉しい」(鈴木社長)と話すように、道内企業の活性化にも寄与していきたい考えだ。

【取材協力】

株式会社トレイス

札幌市中央区北3条西24丁目2番16-702
TEL 011-215-6084
H P <http://www.trace-inc.co.jp>

有限会社キューズ

札幌市中央区北2条西3丁目1番
タケサトビル6階
TEL 011-200-0537
H P <http://www.q-se.com/>