

# 「産業Navi」掲載で当社は、ここまで変わった。



## 株式会社 スズアコーヒー店

代表取締役 鈴木正章氏

### “お知らせ機能”を活用して 閲覧者増加!!

産業Navi掲載で遠方からも引き合いが…!



#### 創業から約50年、 小田原で人気のコーヒー店

1956年より親子二代にわたり続くコーヒー豆の老舗問屋が小田原にある。創業からお客様とのコミュニケーションを大切に、品質を下げず、豆一粒一粒にまでこだわり提供している。

創業当時のファンがいるのも、お客様の声に耳を傾け、飽きさせない工夫を行ってきた成果といえる。

質の良いコーヒー豆は精神的にも身体的にも良い影響があるとされ、特に淹れたてのコーヒーは、その香りの成分にDNAの酸化や心臓の老化を防ぐ物質が含まれるといわれている。創業者である先代が今でも元気に暮らしている秘訣の一つとして、その効能の恩恵があるのかもしれない。

また、その質へのこだわりこそが地元での人気店となる由縁になったのだろう。

#### Webでの広報にチャレンジ

最初に行ったWebでの広報は、小田原市の地域情報サイトへの掲載だった。地域限定のサイトではあったが、初めてのWeb掲載における目的であった会社のPRには十分な効果を示した。

数年して、商工会議所から紹介を受けたのが産業Naviだった。Web広報の次のステップへと進むチャンスだと、迷いなく産業Naviへの掲載を決めた。

#### 産業Navi掲載後の客層変化

産業Naviへ掲載する前、客層といえば昔からのお得意様であったり、そう遠くない地域の方が主だった。掲載した後も大きく客層が変わったわけではないが、横浜、川崎や、もっと遠い地域からの引き合いが確実に増えているという。

「Yahoo!やGoogleで『コーヒー 小田原』で調べると上の方に表示されるようになったんだよね」と、嬉しそうに話す代表取締役の鈴木氏は、産業Naviの“お知らせ機能”をよく使っている。

「キャンペーンなどの告知が簡単に出来るし、細かに更新して動きを見せる方が見てくれる人が増えるからね」。

昨今登場したブログ等の短期間更新型Webサイトが、検索エンジンに与える影響は大きく、その対抗策として実装した“お知らせ機能”は、産業Navi掲載ページの一部を手軽に書き換えることができる。

この機能を上手く使いこなすことができれば、検索結果で上位を維持することができる。鈴木氏がそれを示してくれている。

#### 今後の展開は「産業Navi」Webサイトで

▶ 産業Navi掲載ページ  
[http://www.navida.ne.jp/snavi/4768\\_1.html](http://www.navida.ne.jp/snavi/4768_1.html)

このキーワードで  
上位に

▶ 事業内容 自家焙煎コーヒー豆製造・販売  
〒250-0012 小田原市本町2-9-22  
tel.0465-22-4561 fax.0465-22-1269  
<http://www.0465.net/omise/suzu/>

自社  
ホームページ  
あり



## 有限会社 藤崎

代表取締役 藤崎徳男氏



### 取材記事掲載をきっかけに、 お問い合わせ件数が増加!!

インターネットとは無縁だった  
横浜の職人が世界の海と  
つながって。

#### 東京オリンピックの 公式ブレザーも手掛けた名匠

「赤い舵輪」のロゴを目印とする同社は、船舶ユニフォームを作り続けて50余年の老舗である。

船舶用ユニフォームをはじめ、実習着、帽子、肩章、袖章など“船”に関する製品を幅広く取り扱い、東京海洋大学をはじめ全国の船員学校からも制服製作を受注しており、その品質の高さには自信を持っている。

1964年には、東京オリンピックバレーボール選手団の公式ブレザーを製作したことも同社の技術力の高さを証明している。「生地は基より付属品に至るまで全てオリジナル。選手一人一人の寸法をとって、加工には150日を要しました」と誇らしげに語るのは、代表取締役の藤崎氏。御年83歳。現在でも自ら製作に携わり、製品の出来に妥協を許さない職人気質な人物である。インターネットの世界とは無縁だった同氏が産業Naviに出会ったきっかけは、当財団の営業職員の紹介だった。

#### 技術力には自信があるが、 アピールする場がない

以前からインターネットには興味があったが、何をすればいいのかさえわからなかった。そんな時、財団の営業職員から産業Naviを勧められた。「技術力には自信がりましたが、それをどう発信したらいいか悩んでいたんです。パソコンの知識がなくても、ページを作ることができると聞いて迷わず掲載を決めました」。

産業Naviにページを掲載したのが約10年前。全く知識がなかったパソコンを購入し、仕事終わりに自宅近所にある電気屋のパソコン教室へ1年近く通い続けた。

#### 取材記事掲載後、問い合わせ増加

産業Navi掲載後は年に数件の引き合いがあったが、2011年の中頃から問い合わせの件数が急に増えた。

それは、自らが関わったプロジェクトを産業Naviが取材し、記事を掲載した時期と重なる。「取材記事は産業Naviのトップページ上部の目立つ場所に掲載されました。そのうえ、記事の内容も、現場でしか知りえない臨場感のあるものなので、興味を持って読んでいただいたのでしょう」。さらに、産業Naviは取材記事も検索に引っかかりやすいため、ページ閲覧数増加にもつながった。

取材効果により、産業Naviを通じて注文が増えるとともに、更に大きな取引につながった。なんと、ヨーロッパのある国の海軍の中将(日本人男性)から1通のメールが届いた。

良質な制服を作ってくれる日本の職人を探していたところ、産業Naviで同社を見つけたという。現在、同社はYahoo!やGoogleで「船舶 制服」を検索すると、1ページ目の最上段に表示されている。「検索エンジンの評価が高い」という産業Naviの強みが生きた結果だといえる。

「海軍という特別な制服でしたから、仕立てるのに苦労しました。その中将に勲章を見せてもらった時、改めてこの重大さに気づきました。私の仕立てた制服が本場の海軍に認められたのだと…」。

#### 今後の展開は「産業Navi」Webサイトで

▶ 産業Navi掲載ページ  
[http://www.navida.ne.jp/snavi/3137\\_1.html](http://www.navida.ne.jp/snavi/3137_1.html)

このキーワードで  
上位に

▶ 事業内容 船舶制服製造・販売  
〒221-0044 横浜市神奈川区東神奈川2-39-9  
tel.045-461-0044 fax.045-461-0380

自社  
ホームページ  
なし

## 株式会社 森 公

代表取締役 森本利充氏



検索で上位にくるホームページとして産業Naviを活用し、確実に月1、2件受注獲得!!

### 産業Navi 掲載のきっかけは?

もともとは「NPO法人たくみ21」の会員企業として、産業Naviに掲載していました。そこで、産業Naviでの自社ページ作成の紹介を受けたのが掲載のきっかけでした。

早速、産業Naviの講習会に参加。担当者の親切な説明や、料金が良心的だったことが決め手となり、掲載を決めました。現在3ページを掲載していますが、制作の際にも担当者が細部にわたりよく相談にのってくれたため、満足のいくページができ感謝しています。

5、6年前、横浜市に本社を構えていたころ、ある会のホームページに数行の企業紹介を掲載していましたが、これは全くといっていいほど効果がありませんでした。この経験で、やはりホームページは、検索時に上位表示されることが重要だと実感しました。

### 産業Navi 掲載後の変化は?

正直、産業Naviも掲載後しばらくはあまり効果はなく、徐々に反応が出始めたのは3年前くらいからと記憶しています。反応が一番多いのは、弊社の主業務である「発電機のメンテナンス」へのお問い合わせです。特に昨年は、電力不足や原発の関係もあり、発電機のメンテナンス依頼が急増しました。

現在でも毎週1、2件は「産業Navi経由で森公さんを見た」という問い合わせがあり、そこから月に1、2件の受注にもつながっています。

電話での問い合わせでも、「産業Naviに掲載があるから信頼できる」という声もいただきます。

一度、ある著名な「製造技術データベースサイト」の運営会社から「産業Naviに掲載がある企業だったので連絡した」という電話をいただいたこともあり。結果的にそれを契機に、そのサイトに自社情報を掲載することができました。

### 産業Naviの活用法は?

実現には至りませんでした。産業Navi経由で企業連携の話が持ち上がったことがありました。これは今後も積極的に模索していきたいですね。

Yahoo!やGoogleで「エンジン発電機 修理」で検索すると、上位に表示されることを確認しているため、効果は実感しています。

今のところ、産業Naviには満足しています。しかし、これからの展開にはますます大きな期待を寄せています。



### 今後の展開は「産業Navi」Webサイトで

▶ 産業Navi掲載ページ  
[http://www.navida.ne.jp/snavi/4588\\_1.html](http://www.navida.ne.jp/snavi/4588_1.html)

このキーワードで 上位に **エンジン発電機 修理** **検索**

▶ 事業内容 発電機等修理・保守・点検・販売  
 〒243-0435 海老名市下今泉1-10-56  
 tel.046-205-4571 fax.046-205-4572

自社  
ホームページ  
なし



## 株式会社 由紀精密

常務取締役 大坪正人氏

自社Webサイトへの入口の1つに力を発揮する産業Naviを活用し、アクセスアップに成功!!



### 産業Navi 掲載のきっかけは?

その頃、由紀精密に自分がいたかいなかったか…忘れてしまったのかどうかもわかっていないほど、記憶がないんです(笑)。私と由紀精密のWebサイトについては、入社前から数回かかわってきたポイントがあって。

まだ大学生の頃に一度かかわり、2001年頃にITでの営業を考えてかかわり。そして、2006年にはWebサイトをリニューアルしたのです。

そのいずれかのタイミングで、おそらく(笑)。どこかで「産業Navi」の案内やチラシを見たことがきっかけだったと思います。

### 産業Navi 掲載後の変化は?

掲載後、たとえばこの5年間で、当社Webサイトへのアクセス元を解析すると、ツイッターやFacebookといったソーシャルメディア・他の大手Webメディアがアクセス元ランキングに名前を軒並み連ねる中、なんと産業Naviは7位なんです!

取材記事を書いていただいてからと、産業Naviの当社ページ内容の全面修正を行ってから、さらにアクセスが上がってきたのです。営業マン不在の当社にとって、Webサイトからの引き合いを獲得するためのアクセスアップは売上を大きく左右します。

しかも、産業Naviからのアクセスは、「滞在時間」が長い。つまり、閲覧者のぱっと来て、ぱっとどこかに出ていってしまうのではなく、産業Naviからくると、じっくり当社のサイトを時間をかけて見てくださる方が多いのです。

### 産業Naviの活用法は?

取材に来ていただき、取材記事が掲載されたことが大きな転機ですね。

事業展開や由紀精密の特長はもちろんのこと、私の素顔まで書いていただいていますね。学生時代のことや、普段の弱点

まで…(笑)。

その後、掲載してから長い間そのままにしていた産業Naviの当社ページを2011年末に全面リニューアルしました。

以前のページには、今はもう使っていない機械名が記載されていたり、掲載している写真も古かったので、一気に新しいデザインに変更。しかも、由紀精密のWebサイトではフォローできていない、もっとニッチなキーワードで検索エンジンの上位にひっかかるようお願いします。現在、「切削加工 航空宇宙」というキーワードで検索すると、見事に産業Naviの当社ページがYahoo!、Google共に1位に表示されます。はい、当社のWebサイト自体より、当社運営のサテライトサイト「切削加工.net」より、このキーワードだと上位にくるんですよ。このSEO効果、これこそが産業Naviの最大の特長。

新規のお客様からの引き合いのほとんどをWeb経由が占める当社にとって、維持費無料でこの効果は大きな武器、優秀な営業マンの1人のようなものです。

今年9月ロシアにて、民間企業初の打ち上げとなる人工衛星のボディ製作依頼。これもWeb経由の引き合いなので…。

### 今後の展開は「産業Navi」Webサイトで

▶ 産業Navi掲載ページ  
[http://www.navida.ne.jp/snavi/2616\\_1.html](http://www.navida.ne.jp/snavi/2616_1.html)

このキーワードで 上位に **切削加工 航空宇宙** **検索**

▶ 事業内容 精密切削加工  
 〒253-0084 茅ヶ崎市円蔵370-34  
 tel.0467-82-4106 fax.0467-86-9614  
<http://www.yukiseimitsu.co.jp/>

自社  
ホームページ  
あり