

DoYou!
特集

SNSに取り組む 先進企業訪問レポート

SNSをビジネスに活用しよう

インターネットを通じて人と人とのつながりをサポートするSNS (Social Networking Service=ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を、ビジネスに取り入れる中小企業が増えています。既に開設しているオフィシャルホームページと併せることで、アクセス数アップや違った角度からの情報発信等、皆さん効果的な使い方をしています。

SNSの種類は下図にもあるように多種多様。なかでも世界中に約10億人のユーザーを持つといわれるFacebookはビジネスで活用する人も多く、50代以上にも浸透しているとの調査結果も出ています。

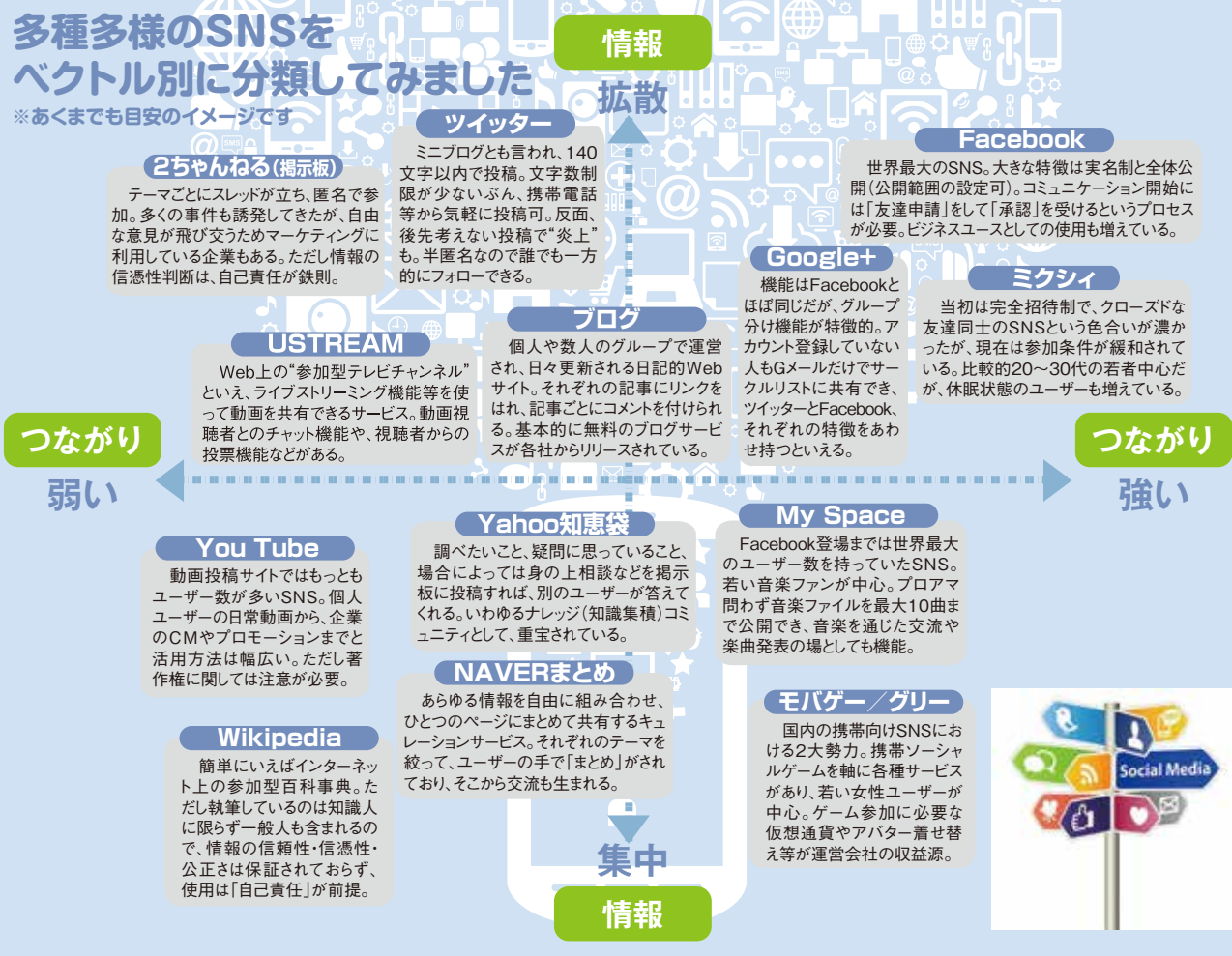
スマートフォンの普及が進むなか、ますますユーザー数の広がりを見せるいま、先進的な取り組みをしている同友会会員企業を訪問してきました。



SNS特性格別マトリクス図

多種多様なSNSを ベクトル別に分類してみました

※あくまでも目安のイメージです



CASE 01 複数の担当で情報発信。 アンケート機能活用も。

株式会社 花菱ホテル (本店・野口支部会員企業)
別府市北浜2-14-29
TEL.0977-22-1211/FAX.0977-21-2664
http://www.bepu-hanabishi.co.jp/



ネット営業推進グループ
但馬雅広 マネージャー

花菱ホテル Facebookページ

インターネット普及が、もっとも早かった旅館・ホテル業界。別府を代表する老舗ホテルのひとつ、花菱ホテルでも早くからネット戦略に力を入れてきました。ブログやFacebookなどのSNSも積極的に導入しています。

「ブログは現在、部署を飛び越えたメンバー6名の女性スタッフで毎日更新しています。なるべくお客さまに有益な情報発信を心がけるようには伝えていますが、基本的には上からの指示はせず、自由な内容にしています」(但馬雅広 マネージャー)

スタッフの好きな食べ物や休日の過ごし方などプライベートなことも書かれています。これがか

えって親近感を呼び、お客さまからも好評。複数の担当で持ち回りのため負担も少なく、話題も豊富です。Facebookとも連動させ、さらなる情報拡散も怠りません。

なお、花菱ホテルでは、Facebookが持つ様々な機能の活用にも積極的です。

「アンケート機能を使って、お客様が何を望まれているかをリサーチして、新商品開発の参考にしています。ただしFacebookでは、あまり露骨な営業は敬遠されます。各種システムも順次変わっていくので、機能を見極め、上手に取り入れていきたい。『いいね!』の数をたくさん増やしていくよう、お得な情報を発信していくことに努めます」

まずは根気強く続けることが一番と話す但馬マネージャー。これまで積み上げてきたネット戦略を、いかに実績へと結びつけていくか、楽しみです。

CASE 02 人間性を出せるため リクルートにも効果的

エネフォレスト 株式会社 (南大支部会員企業)
大分市木上394番12
TEL.097-588-8120/FAX.097-588-8119
http://www.eneforest.co.jp/



木原寿彦 専務取締役

木原事務の Facebookページ

2012年2月にシールドテック株式会社から社名変更したエネフォレスト株式会社(木原倫文代表取締役)。あらたにエネルギー事業部を発足させ、再生可能エネルギーを利用した小規模発電システムをはじめとするクリーンエネルギー事業を開始。大分県ビジネスグランプリ優秀賞を受賞した紫外線殺菌装置「UVGIエアロシールド」の営業展開とともに、これからの時代のライフスタイルを

から採用までを担当しています。

「Facebookページとオフィシャルページとの使い分けをどうするか研究中です。たとえばFacebookは、採用活動の窓口としてうまく機能させようと考えています。オフィシャルの新着情報と連動させることはもちろんですが、なによりも私個人のFacebookページからご覧いただくことで、企業の「人間性」が伝えられます。どんな考え方の人がいて、どういう環境で仕事をしているかは、やはり一番気になる場所だと思うのです」

提案する環境ベンチャーとしての期待が寄せられています。

大手流通チェーンでの勤務経験がある木原寿彦専務取締役は、同社のマーケティング

確かに企業の「人となり」は、なかなかオフィシャルでは伝えにくいもの。しかし、経営者の日常や考え方が順次アップされていくFacebookのウォール上からは、その企業が持つ「人間的ニュアンス」を、肌で読み取ることができそうです。

CASE 03 SNS開始により 検索エンジン上位へ

有限会社 増矢桐箱 (中津北央支部会員企業)

中津市沖代町1-1-57
TEL.0979-24-5560/FAX.0979-24-5561
http://www.kiribako.net/



増矢大介代表取締役



増矢桐箱 Facebookページ

伊万里焼、唐津焼など陶芸品を収納する桐箱のほか、仏具や食品等の各種桐箱から家具の製造・販売まで行う有限会社増矢桐箱。同社の増矢大介代表取締役がSNSをはじめたのは、中津青年会議所(中津JC)の理事長を退任した後の2005年からだそうです。

「それまで全国のJC仲間とたくさんの情報交換をしていたので、退任後も自分のアンテナ感度が鈍らないように



ブログを始めました。アクセス率も高まり、検索ワードを「桐箱」で入力すれば、当社のオフィシャルサイトが検索エンジンの上位にヒットするようになりました」

もともとブログには、いわゆるSEO対策(Search Engine Optimization=検索エンジン最適化)に有効な機能が付いており、定期的に更新するページや、PR情報などをブログ化している企業は多く存在します。検索上位にヒットするようになったおかげで、同社には個人はもとより、全国の企業からオーダーメイドでの発注問い合わせが届くようになったといいます。さらにツイッターやFacebookも、早々に開始したという増矢社長。

「Facebookは实名制なので信頼度が高く、検索エンジンでも個人名でヒットします。無料ですし、ある程度の知識があれば比較的簡単に作れるため、中小企業にはピッタリ。いずれFacebookが名刺がわりになる時代が来るかもしれませんね」

SNSはビジネスに欠かせないものとなりそうです。

CASE 04 肩肘を張らず自然体の姿を 発信し、ファン急増中

有限会社 ゑびすや旅館 (鉄輪支部会員企業)

別府市明礬4組
TEL.0977-66-0338/FAX.0977-66-3248
http://www.e-ebisu.biz/



本田麻也 女将



本田女将の Facebook ページ

別府八湯のなかでも独特の風情が漂う明礬温泉で、温泉旅館と立ち寄り湯「湯屋えびす」を経営する有限会社ゑびすや旅館。

「SNSはブログとFacebookをやっています。ブログは文章と写真をじっくり吟味して書きたい時、Facebookは、ふと思いついたことをスマートフォンなどで気軽に知らせたい時と、それぞれシチュエーションで使い分け、無理せず



自然体の自分を見せるようにしています」(本田麻也女将)

ブログとFacebookページを拝見すると、どちらも本田女将の人柄がやさしく伝わってくる

内容。温泉宿の一日や、地域のお祭り、出席した会合の様子など、女将の頑張りぶりや、地域に対する愛情の深さが手に取るようにわかります。

実は本田女将個人のFacebookページの「友達」は、開始早々に1,000人を突破。「いいね!」の数は平均200前後。友達リクエストの承認待ちは、いまも200人以上が待機中とのこと。

「ブログでは心ない書き込みも時折見られますが、素性がわかっているFacebookはマナーが守られて安心です。友達リクエストの承認待ちが多いのも、むやみに承認するのではなく、失礼にならぬよう、ちゃんと存じ上げているか丁寧に確認したうえで承認するようにしています」

「いいね!」の数が仕事の励みになるという本田女将。まだまだファンの数は広がりそうです。

CASE 05 自社開発ソフトと連動させ 情報の共有化に成功

ミヤシステム 株式会社 (高城支部会員企業)

大分市大字横尾3836番地の2
TEL.097-520-5378/FAX.097-529-9770
http://www.miyasys.co.jp/



宮脇恵理常務取締役



ミヤシステム Facebook ページ

大分市のミヤシステム株式会社(宮脇貴代之代表取締役)は、土木業者向け工事原価管理ソフトの開発ならびにコンサルタント事業を手がけています。現場の目線で開発した『MIYAシステム』は、全国各地のユーザーが愛用。宮脇恵理常務取締役は、大分県土木建築部のITアドバイザーも兼任し、適格な指導心がけています。同社の特徴は、単にソフトを販売するだけでなく、ユーザー同



士をむすぶコミュニティを構築し、ノウハウ共有を打ち出していること。「Facebookのグループ機能を利用して社内のコミュニケーションの活性化を図る企業は多

いですが、当社ではソフトと連動させた使い方を提案しています。たとえば現場監督が当日の損益計算の結果を送信すれば、社長は携帯電話等ですぐに確認できます。さらに確認後、「いいね!」をクリックしたり、コメントを書き込んだりすれば、現場監督のモチベーションも上がります」

間髪いれず「いいね!」という反応があれば、確かにやる気が出てきそうです。またグループ内のメンバーもチェックできるので、情報の共有化も容易になります。

「このシステムを自社で構築しようとするれば膨大な費用がかかりますが、Facebookは無料。このほかにも有効なアイデアはまだあるので、当社としても今後はSNSに関する指導やアドバイスにも力を入れていく計画です」

土木建設業以外からのオファーも増えているという宮脇常務ならではの、柔軟な提案が期待されます。

CASE 06 疎遠になっていたネットワーク もSNSで再び掘り起こし

株式会社 豊国畜産 (中津北央支部会員企業)

中津市豊後町853
TEL.0979-22-8104/FAX.0979-22-8135
http://www.bungoya.jp/



西郡信喜 取締役専務



西郡専務の Facebook ページ

B級グルメブームに端を発した、中津からあげの人気が全国的に広がっています。大手コンビニチェーンでも扱われるようになったり、中津市内では「からあげ巡り」と称した町歩きも人気です。

『ぶんごや』の屋号を持つ株式会社豊国畜産も、中津からあげの人気店。日本唐揚協会・しょうゆ味部門で3年連続金賞という栄誉が、その美味しさを証明しているとい



えます。ネット販売も県外のリピーターが増えているとのこと。さらに同社は全国各地にフランチャイズ店を持ち、関東エリアでも、その味が楽しめます。

「ブログも始めていたのですが、なかなか手つかずで、2年前から始めたFacebookはスマートフォンから気軽に投稿できるところがいい。商売を意識しているわけではないですが、からあげネタが中心(笑)。からあげの写真を見て注文してくれる人もいます」(西郡信喜取締役専務)

実は西郡専務は、もとプロ・スノーボーダー。全国各地にスノーボード仲間が、たくさんいらっしゃいます。

「友達予測で、かつての仲間たちの顔が出てくると、友達リクエストを送ります。疎遠になった友人や、遠隔地でなかなか会えない友人と、こうやって再会できるとは夢にも思いませんでした」

プロフィール写真に、本人の人柄そのままの似顔絵イラストを使っているところも目を引きます。西郡専務のFacebook友達は、まだまだ増えそうです。