

自社開発製品「もくロック」のマーケティング強化による認知度向上・売上増加

業務委託契約
(準委任型)

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

株式会社 ニューテックシンセイ

電子機器製造・産業用機器製造・
各種試験機器製造、玩具製造販売

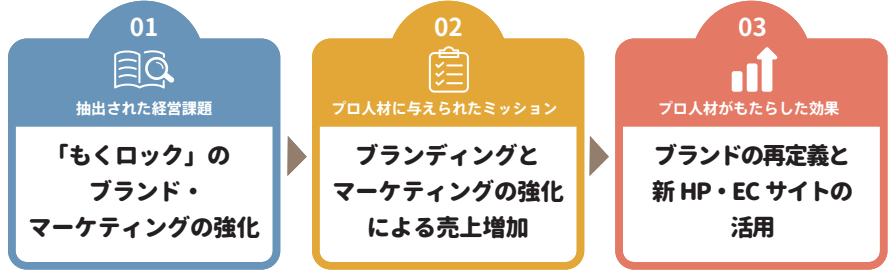
所在地 山形県米沢市

創業年 1980年

従業員数 138名



支援の流れ



01 「もくロック」のブランド・マーケティングの強化

当社の精密加工技術を駆使した木製玩具「もくロック」の製造・販売をする中で、「知育玩具なのか、環境製品なのか方向性が迷走している」と感じていました。そのため「もくロック」ブランドの販売拡大を目指すためには、ブランドそのものの強化とともにマーケティング力の強化が必要と考えていました。また将来の基幹人材としてマーケティングに精通した社員を育てていく必要性がありました。木製玩具を販売する難しさは体験していましたが、さらなる飛躍のために、具体的にどのようにマーケティングをしていったら良いのか、どう社員を指導したら良いのか、効果的な一手について試行錯誤を繰り返していた時プロ人材拠点の提案を受けました。



自社 EC サイトでの販売動向を副業人材との契約が始まった本年 1 月以降についてあらわしたものです。HP のリニューアルを夏に終えて 10 月から販売を強化する施策を打ち始めたところ、売上は増加傾向に転じています。また、社員向けに、製品の認知度を調べる方法など豊富なノウハウの指導もしていただき、社員も「こんなやり方があるのか」と刺激を受けています。

02 ブランディングとマーケティングの強化による売上増加

製品の認知度向上や今後の事業展開といった当社の経営課題を解決するためには、マーケティングにおいて実績がある人材と組む必要がありました。また、遠隔地から当社の社員を引っ張っていきけるコミュニケーション能力も必要と考えました。何名かと面談しましたが、副業人材の蛭田氏は、分野は違いますが数多くのマーケティングプランを手掛けベンチャー企業の役員としての経営経験も持ちで加えて地域へ貢献したいという強い思いがありましたので、この方であればと採用しました。チーム全体を巻き込みながら、マーケティングプラン策定や SNS を活用した周知戦略の策定、また EC サイトの再構築をしていただきたと考えていました。

03 ブランドの再定義と新 HP・EC サイトの活用

副業人材の蛭田氏には、契約直後から当社のチームメンバー（社員）と議論を交わし現状を徹底的に分析してもらいました。当初はブランドの独自性ゆえに消費者にどのようなメッセージが適切なのか悩みましたが、木製のブロックを販売する際の難しさを消費者の目線に立って、全て整理したうえで分かりやすいメッセージとして新しい HP に載せてリブランディングを実施しました。また、蛭田氏は社員とのかかわりをとても大事にしてくれ社員の信頼も勝ち得ています。チームメンバーも自分たちで作った新しいコンセプトや計画に自信を持ち始め、新製品のアイデアを出すなど積極的になったように感じます。

プロ人材【入社時のプロフィール】



蛭田 学氏

役職名：－
年齢：40 歳
家族構成：妻、子供 2 人
出身地：神奈川県 逗志ルート：その他
業務遂行手段：全て遠隔業務

主な経歴：グローバル企業でのマーケティング経験、スタートアップ企業での COO や事業部長など

東京を中心とした人材の集積問題は、現在のテクノロジーをもってすれば何ら問題なく解決できると考えておりました。またブランディングやマーケティングの強化をサポートしたいというモチベーションもあり、やりがいを感じており、地方貢献もできると考えました。

企業からの声



代表取締役
柴原 晃氏

「もくロック」ブランドを 100 年続けていくためには、また日本のおもちゃの定番製品に育てていくためには、外部からのサポートがどうしても必要と考えていたところ、適切な人材に巡り合えてよかったと思います。これからさらなる発展のためには、現在の外部人材の力を使って、社内の人材の強化が必要と考えております。将来的には「もくロック」が日本有数のおもちゃブランドに育っていくことを楽しみにしております。プロ人材拠点とのめぐり合いは、非常にタイミングが良かったと思います。東京の会社が抱えた一流の人材にアクセスでき、地方創生にも大きな効果があると感じています。