



事例紹介

株式会社ここさば

星加さんは精神科医として病院に勤務し、職場におけるメンタルヘルスケアの重要性を感じ、企業で産業医としても働くようになった。社員の健康増進と健康投資に本当に役立つ産業保健サービスを提供するために「株式会社ここさば」を設立。

メンタルヘルスへの意欲が高い企業と 精神科専門の女性産業医との橋渡しに デジタルをフル活用

女性の精神科産業医の嘱託事業を中心に展開する株式会社ここさば。顧客からの紹介だけで契約企業数の拡大を続けてきたが、メンタルヘルスケアに積極的な企業とのさらなる接点を求め、デジタルマーケティングに取り組んでいる。

本事業に申し込んだ背景

拡大する女性の精神科産業医のニーズ

当社は従業員のメンタルヘルス向上に意欲のある企業に向け、精神科産業医による産業保健サービスを提供しており、基本的に女性スタッフのみで運営しています。全国の産業医のうち精神科専門の医師は5%以下、さらに女性の精神科産業医となると希少です。働く女性が増え続けるなか、女性特有の病気やライフステージの変化など「女性医師の方が話しやすい」という声もあり、女性の精神科産業医のニーズは拡大している状況です。当社もお客様の紹介を中心として契約企業は増加しています。

潜在ニーズをデジタルで掘り起こしたい

労働人口の減少が進むなか、良い人材に長く働いてもらうこ

とは企業にとって重要な課題です。昨今は従業員のメンタルヘルスと女性の活躍推進を重視する企業が増えていますので、当社事業をより広く知ってもらう場としてデジタルの必要性を感じていました。2年前に、外部委託にてWebサイトを制作したのですが、更新方法が分からず放置していました。その後、自分で更新できるようパソコン教室でWordPressを学んで新しいサイトを作りましたが、私はデジタルへの苦手意識が強く、結局そちらも更新できないまま、自社サイトが2つ存在している状況になっていました。サイトでの新規のお問い合わせは2年間で2件ほどだったと思います。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

目標はコンスタントにお問い合わせ毎月1件

ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）での

