



事例紹介

## 株式会社ここさぼ

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「株式会社ここさぼ」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ぼ。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

目標は、Webサイト経由のお問い合わせを継続的に月1件ほどに増やすことです。アドバイザーから、「ターゲットの明確化」「2つのサイトを統合して窓口を一本化」「ブログ記事を中心としたコンテンツの充実化」、この3つのご提案をいただき、直ぐに取り組みを開始しました。

## SEOを意識してブログ記事を更新

まずは2つあるWebサイトを統合し、リニューアルしたサイトの情報量を増やすことを目的にブログコンテンツの「お役立ち情報」を新設しました。文章は企業向けセミナーでの講話をベースに自分で作成し、SEO対策としてGoogleキーワードプランナーを活用する方法をアドバイザーから教わりました。そこで、「女性 産業医」などの有効そうなキーワードを選定し、それを意識したブログ記事の制作を行いました。



働く人のメンタルヘルス向上に意欲的な企業を対象として、企業とのマッチング性を高めるためのブログ記事も掲載している。

## 具体的な販路開拓への取り組み

### 既存顧客向けの情報発信も新たな課題に

最近、クライアント企業を訪問した際に「先生、ブログ見ましたよ」と声をかけられることが増えました。そのような状況もあって、既存のお客様に向けても役立つ発信をしたいという思いが強くなり、現在は既存顧客向けの記事の充実も図っています。将来的には当社所属ではない産業医や企業担当者にとっても有益な資料や動画も公開し、働く人の健康の維持やメンタルヘルスの不調の予防に役立つサイトに育てていきたいと思っています。

## デジタルマーケティングの効果

### 紹介からの依頼がスムーズに

ブログなどでWebコンテンツを強化した結果、サイトの訪問者数が大幅に増加しました。Webは当社の想いを発信してくれる便利なツールですが、私は親しみを込めて「デジタルさん」と呼んでいます。アドバイザーに操作方法を教えてくださいましたアクセス解析ツールでデータを検証すると、訪問者の



ブログは、星加さんが医師として伝えたい情報を分かりやすい言葉を選びながら記事にしている。

多くがサービスを検討していることが推測できますので、次の課題はお問い合わせまでの導線を整備することです。また、既存顧客の紹介によりサイトを閲覧し、依頼して下さった企業が2社ありました。Webコンテンツを充実したことが信頼感や安心感につながっているようです。

## 会社を元気にする情報を発信

今後は、LPを公開した後に、お問い合わせまでの導線を整備してCVR（コンバージョン率）を向上させるとともに、Webコンテンツのさらなる充実を図ります。想いを共有できるクライアントと出会えるようブログ記事には特に力を入れていく予定です。働く方々の健康をサポートすることによって、企業の発展に貢献するため、「デジタルさん」には活躍してもらいます。（2023年12月時点の情報です）

■事業内容：産業医業務・企業顧問医業務、ストレスチェック関連業務の受託、企業向けの労働衛生や健康管理・健康経営に関するコンサルティング、メンタルヘルス対策のデザインと運営・執筆・講演など ■設立：2018年1月 ■資本金：500万円 ■住所：東京都港区南青山2-2-15 / 東京都千代田区神田猿樂町1-5-18

HP : <https://www.cocosapo.co.jp/>



### 星加さんの作成するブログ記事によりすでに効果が出始めています

株式会社ここさぽは、精神科産業医の嘱託事業という医療分野のサービスを手がける企業です。代表者で産業医でもある星加さんの人柄をアピールすることが顧客の獲得に直結していますので、Webサイトのブログコンテンツを活用した施策が効果的だと考えました。医師の情報発信には特別な力があり、やはりすでに効果が出ています。今後は動画の制作にも取り組んでいきます。

デジタルマーケティング・営業のDXサポートプログラム  
アドバイザー **石井 里幸**

