



株式会社ロイヤル化学研究所

「計画から実行まで、ともに知恵を絞り、ともに動いていただける伴走型のサポートがハンズオン支援の魅力。当社のデジタルマーケティングを進めるエンジンみたいな存在です」と語る大前代表。

新たな営業手法として動画の活用と内製化を推進 10社以上の新規開拓に成功

1973年に設立された株式会社ロイヤル化学研究所。大手ガソリンスタンドやカーディーラーなどを主な顧客とし、自動車用ケミカル製品を開発・販売している。効果的な施工方法の紹介や展示会用の動画制作に取り組み、短期間で成果を上げている。

本事業に申し込んだ背景

BtoBにてカーケア製品を提供

当社は、独自に開発した自動車用コーティング剤と窓ガラス撥水剤を中心に、プロユースのカーケア製品を提供しているメーカーです。顧客はガソリンスタンドやカーディーラー、整備工場などBtoBが9割以上を占めています。また、作業方法やテクニックなど製品の効果を最大限に引き出すための情報発信を行うなど、カーライフのサポートにも注力しています。

動画の活用と内製化を実現したい

クルマの美観を保ち、施工の効果がはっきり見て取れる当社製品にとって、動画は非常にマッチしたツールですので、販売促進などに活用したい考えは以前からありました。動画を

活用すれば、遠方の顧客にとって便利で分かりやすい情報源になり、同時に当社は営業活動やデモンストレーションで全国を回る機会を削減できますので、業務の効率化にもつながります。

さらに近年は海外市場の開拓にも注力しており、多言語に対応できる点も魅力です。しかし、動画制作を外部に依頼するとコスト負担が大きいいため、内製化が理想ですが社内にノウハウがありません。課題解決のためにハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）を申請しました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

当社の課題に最適なアドバイザー

ハンズオン支援の実施にあたり、公社に動画制作の内製化を進めたい旨を相談したところ、現役で活躍する動画クリエイター

