

株式会社厚徳社は、印刷・製本工程のワンストップサービスを強みとしている。「Web集客を対面営業につなぐことによって、プラスのスパイラルを作りたい」と話す鈴木代表。

Webサイトを最適化し、収集した顧客データを 対面での営業活動につなぐ

確かな印刷技術で信頼を積み重ね、創業から95年の歴史を持つ株式会社厚徳社。同社の強みは、DTPから印刷、製本、納品までを一貫して手がけているところにある。すでに推進している自社工場のDX化に続き、新規の顧客獲得を目的とした営業活動におけるDXに取り組んでいる。

本事業に申し込んだ背景

印刷業界の「先細り」に危機感

当社は1929年に活版印刷からスタートし、現在は書籍を中心とした出版物のデータ作成から印刷、製本、配送、さらにはデジタルサイネージやノベルティといった販促物の制作まで、印刷を核とした幅広い事業を展開しております。ハイパフォーマンスな設備と24時間稼働体制によるワンストップの印刷サービスのほか、学会誌の制作・発送などを含む医療学会の事務局運営の受託なども行っております。主要取引先は出版社や同業の印刷会社で、その多くは50年以上にわたり取引をいただいているお客様です。ただし、昨今のペーパーレス化により、既存のお客様だけでは先細りになる可能性を危惧していました。

認知向上と新規顧客獲得にトライ

そこで、デジタルマーケティングにより当社の認知向上や新規顧客の獲得にトライしたいと考え、ハンズオン支援（アドバイザーが専属で継続的に支援）に申請しました。また、既存のWebサイトは改修が必要だと感じていましたので、プロの視点による改善点の洗い出しと新しいアイデアを期待しました。

アドバイザーによるハンズオン支援の内容

優先順位を決め、Webサイトの改修に着手

事業の柱は主に3つあります。ひとつが同業の印刷会社からの「下請け型の印刷受注」、次に高度なニーズに応える「高精細印刷の受注」、そして医療学会などの「学会運営の受託」

