



## アイリーラボ（岡谷市）

顧客獲得型のホームページ制作で企業を支援

(株)アイリーラボは、製造業者やBtoBビジネスを行う企業をターゲットに、売り上げの増加につながる“顧客獲得型”ホームページの制作・運営に力を入れ、ノウハウの蓄積と活用により、地域産業への貢献を高めようとしている。

### 顧客の課題をどう解決できるのか

武田育大氏が、地元メーカーやIT企業での勤務経験を経てアイリーラボを設立したのは2011年4月。当時はホームページを立ち上げる企業の動きが一巡し、どう成果につなげていくかが課題として浮上していた時期だった。自ら勤務経験を持ち、地元の基幹産業として発展してきた製造業やBtoBビジネスを行う企業向けに特化する形で、いわゆる“会社案内型”ではなく、受注や売り上げが増加する“顧客獲得型”ホームページの制作を目的としてスタートしたのである。

「ホームページ上の情報は、検索者に見つけてもらってはじめて発信したことになる」と訴える武田社長。「特に中小の製造業者の場合、最大の売り物は製品や技術というより、『顧客の課題をどう解決できるか』であり、それをより具体的に提示し、目に止めてもらわなくてはならない」との考えを基本に置く。

### 改善を提案しながら運用に関与

「制作という仮説の検証を行い、改善を実行することで、ホームページの効果は上昇する」が持論。ホームページを立ち上げて終わりではなく、その後も検証を積み重ねながら運営にまで関わっていく。正確なデータが抽出できるWebの特徴を生かし、様々な角度からデータを分析して見え



顧客獲得型のホームページづくりを

る化を図り、改善すべき点があれば顧客に提案。コンサルティング機能を発揮するケースも増えているが、製造業に特化することで蓄積できたノウハウが役立ったケースは少なくない。

最近、地元企業の中にも人手不足感が広がり、人材採用ニーズが高まっている。それに応えるため、ホームページ上に掲載した求人情報が求職者の目に止まりやすく、そこで働いてみたいと思つてもらえるようなイメージ戦略上の工夫も必要になると考えている。

### 成功事例を多数手がけることで

大都市圏と比べると、企業のIT投資の遅れが指摘される地方。アイリーラボでは、今後もホームページを活用した顧客獲得を支援していく方針だが、需要の裾野を拡大するために成功事例を数多く手がけ、「費用対効果の高さを伝えていけば」としている。そして、こうした取り組みを通じ、諒訪地区から県内全域、さらに県外へとエリアを拡大し、「製造業とBtoBのホームページならアイリーラボ」と言われる存在になることを目指す。

社名は「aily」「lab」を組み合わせ、「当社に関わるすべての人の喜びをいつまでも研究する」との意味を込めた。「まずは自分達がやりがいをもって仕事をして、それが顧客企業の成果に、ひいては地域の発展に少しでも役立てば」と武田社長。国や県の助成金を活用し、ホームページづくりに取り組む中小企業も増えてきているという。

#### 【株式会社アイリーラボ】

企業コード：306003671 資本金100万円、岡谷市加茂町2-7-25 太陽ビル2階、代表取締役社長武田育大氏、従業員2名。