

プレスリリースを契機とした 直売事業の拡大

? 相談内容・支援に至った経緯

- ・各種補助金申請や事業計画策定支援などを従前から行ってきた。
- ・コロナ禍で主要販売先であった全国の小売店からの受注が激減。
- ・立ち上げたばかりのECサイトや自社工場に併設した店舗での直売を増やしたい。
- ・プレスリリースによりメディア露出することで知名度を向上させ、卸売りに依存したビジネスモデルからの脱却を図りたい。

【企業概要】

事業所名 株式会社こまむぐ

業種 木製玩具製造業 従業員数7名

i 支援内容・ポイント

- ・プレスリリースの専門家を招聘し、リリースの手法や内容についてアドバイス。
- ・当初想定していたリリースのネタではメディアから注目されないであろうと判断。
- ・代替案として、当時実施していた「製造業のテレワーク」を打ち出すこととした。
- ・実際に作成したリリース文書を添削し、各新聞社に取材依頼を行った。



📍 支援の効果・成果

- ・地元紙・全国紙合計8回以上の取材を受け、派生して全国ネットのテレビ番組でも2回の出演。
- ・ECサイトの売上が5倍に拡大し、減少していた小売店への卸売販売額を上回った。
- ・コロナ禍が終息した現在でも高い水準の売上割合を維持しており、当社の業績拡大に寄与した。

相談者の声

- ・以降も自身でリリースを作成し、継続して新聞に取材してもらうことができるようになりました。
- ・メディア出演をきっかけに知名度が高まり、求人の際にも多くの応募が寄せられるようになりました。
- ・コロナ禍では最悪の事態も頭をよぎりましたが、窮地を脱することができました。