

日本ネット 経済新聞

Nihon Net Keizai Shimbun

2019年12月12日号

(週刊・毎週木曜日発行)

第0575号

発行所 日本流通産業新聞社 亀岡本部取材班グループ
 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町11-11 ニッセンビル2F
 TEL 03(3669)3421(代表) <http://www.bci.co.jp>
 年間購読料 24,095円(税込) 記事・デザインの有料転載を禁じます。

住設EC企業

社長のメディア露出進む

ユーチューブから成約事例も

住設EC企業の各社長たちがメディアに露出する機会を増やし、会社の信用や知名度を高める取り組みを始めている。永野設備工業は19年5月から社長が登場するユーチューブの動画配信を始めた。キンライサーは19年8月から、社長の顔写真や生い立ちなどを紹介する記事の掲載を増やしている。サンワカンパニーは今後、社長も登場するユーチューブを活用した動画の配信を行っていく。永野設備工業やキンライサーはすでにこうした取り組みが成約につながるきっかけとなり、販促にも貢献している。住設EC企業の社長のメディア露出は、今後も広がりを見せそうだ。

売り込まない

住設機器やリフォームを販売するECサイト「住設ドットコム」を運営する永野設備工業(本社大阪府、永野祥司社長)は19年5月から、社長自らが登場するユーチューブの公式チャンネル「水道職人!ながちゃんねる」を配信している。

開始して半年、同チャンネルの登録者数は470人となり、登録者の7割が一般消費者



永ちゃんねるの配信を行う永野祥司社長

となっている。更新頻度は週2回程度。社長が全ての内容を考え、撮影から編集までも自ら行っているという。

配信を開始した背景

目指している。最近では、投稿した動画に対するコメントに変化が出てきているという。「視察旅行の内容がよかったなど、住設に係らない投稿にもコメントをもらうことが増えた。同時に住設に関する相談も出てきている」(永野社長)。

ユーチューブに配信

してからは、ECサイト「住設ドットコム」

にも反響が寄せられて

いる。「社長の動画を見ました」「社長の印象がよかった」とユー

チューブを見た顧客か

ら問い合わせがあり、

成約につながるケース

が出てきているとい

う。「商品や会社を売

り込む動画にはしてい

ない。だから素直に顧

客とのやりとりができ

る。その積み重ねが、

ECにも影響が広がっ

ているのではないかと話している。