

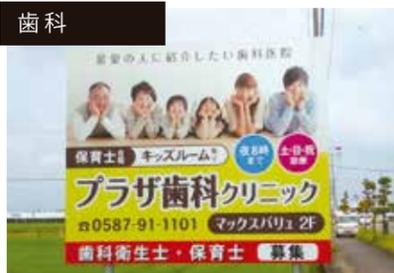
看板にできることは道案内だけではなく、日本道路案内標識では、お店や医院のセールスポイント&ターゲットを明らかにし、「伝えるデザイン=ブランディング」の観点でご提案を行います。他との差別化も図れる事例をご紹介します！

これが看板ブランディングのポイント！

- | | | |
|---|--|--|
| Point 1
何ができるのか？
わかりやすく表現！ | Point 2
他と何が違うの？
わかりやすく差別化！ | Point 3
ターゲットが共感できる
雰囲気づくり！ |
|---|--|--|



▲オーシャンキッズクリニック/愛知県知多市
福祉系大学近くに将来的な採用活動を見越して看板を設置。デザインは親しみやすさ・おしゃれさを重視しています。



▲プラザ歯科クリニック/愛知県丹羽郡扶桑町
家族3世代の写真を使用し、幅広い年齢層へ訴求。近隣では珍しい年中無休・夜8時まで診療をアピールしました。



▲さくら整体院/岐阜県土岐市
痛みでお悩みの方に向け、具体的な症状をストレートに表記。専門性を打ち出すことで、差別化を図りました。



▲株式会社ソフトピア様/愛知県江南市
近くに大型商業施設がある主要道に看板を設置。多店舗展開しているので周辺の店舗とともに目立つ看板を意識しました。



▲定光寺カントリークラブ/愛知県瀬戸市
愛知県下で唯一のナイターゴルフという独自性の認知強化のため、キャッチコピーとともに、デザインを大幅刷新しました。



▲前田医院/名古屋市名東区
新たにオープンした住宅型有料老人ホーム、訪問診療や往診、検診など医療から介護までのトータルサービスの提供をアピールしました。

Close Up!
日本道路案内標識
営業所紹介
名古屋支店

名古屋市名東区明が丘 123-1
052-772-3888

【営業エリア】
愛知県、岐阜県
静岡県、滋賀県

頭はクールにハートはアツク！
提案力とスピードに自信アリの熱血集団。

とにかく元気な女性陣としっかり者の男性陣。抜群のチームワークが自慢の名古屋支店。段取り力とフットワークの軽さが自慢で、「急いで看板を出したい」というご要望にもスピーディにご対応します。人と接することが大好きなメンバーで、社風も和気あいあい。「営業兼 テコンドー日本一」の社員がいるなど個性も豊かで、家族会など社内レクリエーションも大いに盛り上がるファミリーのような仲間です♪

Never Give Up!
前向きに
パワフルに前進♪



さらに多数の看板戦略例をご紹介します！
日本道路案内標識 検索



株式会社日本道路案内標識

<発行元>
日本道路案内標識 名古屋支店
名古屋市名東区明が丘 123-1
tel: 052-772-3888

全国に7拠点! 愛知県豊川市(本社)・名古屋・群馬・金沢・三重・鹿児島・仙台

地域密着で事業する皆様の経営戦略サポート誌

VOL.
1

GO Sign [ゴーサイン]

創刊

AREA
MARKETING
集客・集患
のヒントが満載



トップインタビュー

地域密着で
輝く企業のエリア戦略

SPECIAL INTERVIEW

100本の看板戦略がもたらした
集客・採用の驚きの成果!

地元への愛を理念にした経営で
地域も人も企業も成長!

CORNER
看板ブランディング

Close Up!
日本道路案内標識 名古屋支店

地域密着で 輝く企業のエリア戦略

集客でも採用でも快進撃！ 知多半島の企業と対談

愛知県・知多半島の5市5町に営業エリアを限定。
エネルギー・リフォームなど多角化事業を地域密着で展開し
急成長を遂げている企業がある。その名は、株式会社エネチタ。
地域で広く知られ、長く愛される企業を目指すために必要なことは何か。
エネチタと日本道路案内標識のトップインタビューに、そのヒントを探る。
(取材・文：株式会社ライオンハート 山本あかね)

多彩な事業を展開し、チラシ、Webなど広告戦略にも力を注ぐエネチタ。中でも戦略の柱として成果を上げているのが、100本という膨大な看板設置作戦。その中身に迫る。

地方で「知られている会社」になるには、TVCMよりも看板

—— 看板を広報戦略の柱とされた理由をお聞かせください。

後藤：当社の事業エリアが愛知全域だったら、TVCMにしたかもしれません。でも知多半島限定、車社会のこの地域に当社のブランドを浸透させるには、「毎日目にふれる道路看板が一番!」という結論に至りました。田園地帯も多いので、単独看板を立てればドーンと目立つ。エネチタの看板は遠くからでも目に飛び込んでくるのが自慢です。

上田：エネチタさんは、広報指針を作られて看板設置の条件までしっかり定められているんです。一般的には「交通量」を優先することが多いんですが、エネチタさんの基準は、長く目に止まる「視認時間」、そして周囲に看板がない「単独性」、次に「交通量」。条件を満たす立地を、文字通り知多半島中の通勤路や生活道路を走り回って、一つひとつ調査しています。

後藤：その方針も最初からあったわけじゃなくて、日本道路案内標識さんとの試行錯誤を経て、できたものです。当初は交通量を重視して、看板が乱立する所に立ててみたことも。でも思うような反響がなく

て…。デザインも何度も見直して、社名ロゴだけを見やすく配置した今の形に行き着いたんです。あくまで認知が目的なので「エネチタって何屋さんだろうね?」って、気にしてもらえたら大成功!

上田：100本設置というインパクトもすごいですよね。実際、知多半島で看板を見ていない人はいない気がします。

後藤：いや、本当にすごいのは、この本数をたった



▲ 知多半島を網羅するエネチタの看板マップ

株式会社エネチタってどんな会社？ 知多半島に集中した理念経営で 従業員5倍!

企業理念は「笑顔あふれる知多半島の未来をつくる」。徹底した理念経営&知多半島に営業エリアを集中した戦略で成長を続ける多角経営企業。2010年50名だった社員は、現在240名に。地域の課題を解決する観点から、リフォーム、不動産、飲食店、エネルギー事業など様々なサービスを展開。

エネチタ 株式会社エネチタ 代表取締役 後藤康之 様

大学卒業後すぐ先代が他界し、背水の陣で事業改革。常識を覆す思考と緻密に練られた戦略の数々で事業拡大を続ける。好きな言葉は「変化こそ安定、打つ手は無敵」。



1年で達成しようとしている日本道路案内標識さんですよ(笑)。日本道路案内標識さんは当社のあらゆる取引先の中でもスピードがNo1。それに、看板スペースを売っただけの会社と違って、立地も形もフルオーダー。要望をしっかりと汲み取って、追加オーダーにも快く応えてくれて、共に看板を進化させていけるのが、本当に有難いですね。

看板がもたらした大きな成果 新卒学生の応募も倍増

—— 実際どんな成果が得られていますか。

後藤：まず、チラシの反響が大きく変わりましたね。毎年ある月になるとガス給湯器の折込みチラシを打っているんですが、販売数が去年の30台から今年は60台まで伸びました。

上田：お客様アンケートでも「看板を見てエネチタさんを知った」という答えが多いと聞きました。認知度は確実に上がってきていますね。

後藤：はい。とくに新卒採用は想像以上の成果でした!2017年の新卒内定者が6名だったのに対して、2018年は11名。会社説明会では、8割の学生が「看板を見たことがある」と言っていました。

上田：看板がたくさん立っていると、顔がちゃんと見えている分、安心・信頼できる会社というイメージが生まれるんですよ。

後藤：そう思います。良さそうな会社だな、という

印象から会社を調べて応募してくれる。その後、会社見学で田んぼに囲まれたオフィスに連れてこられると、驚く学生もいるのかもしれませんが(笑)。でも、会社見学では収納の内部も見せるなど、整理整頓や挨拶など基本的なことがすみずみまで徹底されていることを包み隠さずお見せするので、「やっぱり、ちゃんとしている会社だよ」と看板のブランドイメージとつながってくるわけです。

上田：今回の経験で、私たちの事業は看板というモノを売っているのではなく、お客様企業の信頼を高めていくサポートをさせていただいているんだ、ということに改めて認識しました。ずっと地域で輝き、見る人が安心・信頼を感じる看板づくりを、メンテナンスを含め、しっかり守っていきたいと思います。

看板を始めとするエネチタの地域戦略をさかのぼると、すべては「笑顔あふれる知多半島の未来をつくる」という企業理念に辿り着く。同社の成長を支える理念経営の中身とは。

愛する地域・お客様のために 理念経営で笑顔をつくる!

—— 理念を柱とした経営を徹底されていますが、その内容と成果をお聞かせください。

後藤：エネチタの理念は、人口減少などで元気が失われつつある日本の地方の未来を、中小企業の方力で変えられたらどんなにいいだろう!という思いから生まれたんです。大好きな地元を

自分たちの挑戦で変えていく。めちゃくちゃワクワクしますよね。当社には配管職人から、営業、調理まで様々な職種がありますが、「知多半島に笑顔の未来をつくるのは社員全員の共通の仕事。当社ではそんな理念の正しい理解と価値観を、入社1年目の理念教育で徹底して浸透させています。すると、自分を支え、育ててくださる地域とお客様に本当に感謝できる心が生まれ、お客様に対して正しい行動ができるようになる。「エネチタの社員はちゃんとしてるね」って言われることが、地域を笑顔にする第一歩と思っています。

日本道路案内標識の理念

信頼される人柄と
思い考え「形」にする力で
皆様に役立つ情報をお届けします

上田：当社も一昨年、社員が自分たちの言葉で理念を策定しました。自分の貢献先が改めて明らかになったことで、「会社や上司から言われたからやるのではなく、お客様と向き合いご要望にお応えしていく」という基本が、真に理解されたと思いますね。また、理念にある「信頼」をあらゆる面で実践するようにし、お客様のご要望にはベストを尽くし、スピードも品質も妥協しない姿勢を貫いています。

認知

看板で社名を記憶してもらい「知っている」存在に

安心

「知っている」ため営業で信用を得やすい
広告で選ばれやすい

信頼

実際の商品・サービスの満足度を高めてエネチタ=信頼のイメージを確立



3 ステップ
株式会社エネチタが実践した
看板戦略