

【事例記事公開】「マーケティング組織の立ち上げから 1 年で、商談数を 3 倍にすることができました」 三菱 UFJ ファクター株式会社様へのマーケティング支援事例を公開

過去 20 年で 450 社以上の BtoB 企業支援実績を持つ株式会社メディックスは、三菱 UFJ ファクター株式会社様へのマーケティング支援事例を公開しました。



[申し込みはこちら](#)

■三菱 UFJ ファクター株式会社について

三菱 UFJ ファクター株式会社は、世界屈指の総合金融グループである三菱 UFJ フィナンシャル・グループ（以下、MUFG）において、商流決済ビジネスを専門に手がける戦略企業です。三菱 UFJ 銀行の完全子会社として、強固な経営基盤と信頼性を持ち、全国に支社を展開しています。

コーポレートサイト：<https://www.muf.bk.mufg.jp/>

■メディックスのマーケティング支援の概要

ー マーケティング組織立ち上げ期から顧客と同じ目線・ペースで並走

ペルソナやカスタマージャーニーマップなどの「マーケティング活動の要諦」を押さえた上で各種施策を実行しました。「マーケティング活動の要諦」に沿って、商談・受注ベースで PDCA を回した結果、従来アプローチしきれなかった層やサービス導入を前向きに検討している問い合わせを数多く獲得することができました。

＜主な支援内容＞

ペルソナやカスタマージャーニーの設計

各種 Web 広告運用

ランディングページ制作

■メディックスのマーケティング支援の概要

- 外部環境の変化に伴い、自社で案件を創出するためのマーケティング活動の必要性に迫られた
- マーケティングに取り組んだ経験がなかったため、何から手をつけたらいいかわからなかった
- 自社にとってのターゲットを深く考えたことがなかった

■メディックスのマーケティング支援の概要

- 施策に取り組み始めて 1 年で Web 経由の商談数が約 3 倍になった
- マーケティング活動についての社内理解が進み、知識やスキルを磨くことができた
- 自社の強みやターゲットを言語化したことで、営業部門との共通認識を持つことができた

■メディックスを支援パートナーに選んだ決め手

『なぜそれをやるのか』『どういったメッセージを打ち出すべきなのか』といったことが『三菱 UFJ ファクターの場合』としてロジカルに整理されており、具体的な数字もしっかり含まれていました。マーケティングの知見がない私たちにとって、イメージがしやすかったことは強く印象に残っています。

[申し込みはこちら](#)

■メディックス 会社概要

本社：東京都千代田区神田神保町 1-105 神保町三井ビルディング 19F

事業内容： デジタルマーケティングの総合コンサルティング

インターネット広告の代理店業務、インターネット広告の企画・制作、Web サイトの構築、Web 解析の運用コンサルティング、CRM コンサルティング、データ活用基盤の構築、メディア支援事業（営業代行、サービス開発など）

コーポレートサイト：<https://www.medix-inc.co.jp/>

公式 Instagram：https://www.instagram.com/medix_culture/

公式 Facebook：<https://www.facebook.com/medix.co.ltd>

■本件のお問い合わせ先

株式会社メディックス 広報担当：徳田

TEL：03-5280-9471 メールアドレス：pr@medix-inc.co.jp