

【事例記事公開】「BtoB-EC で『あるべき姿』から逆算した施策を着実に実行し、3 年で 5 倍の売上を達成しました」イシグロ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、イシグロ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。



[事例記事はこちら](#)

■ イシグロ株式会社について

イシグロ株式会社は、どんな建物にも必ず使われる配管機材を取り扱う総合配管機材商社です。国内外 600 社以上のメーカーから、バルブ・パイプ・継手をはじめとした配管機材やエアコン・トイレなどの空調・衛生機器まで、70 万点以上の商品を取り揃えています。

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

EC サイト：<https://www.kanzaipro.com/shop/>

■ メディックスのマーケティング支援の概要

一 提示した長期的なゴールに沿った施策を、毎年着実に実行

新規事業である EC 事業への初期投資が制限される中で、定めたマイルストーンに沿って足元の具体的な施策を実行し続けた結果、3 年がかりで売上や ROAS を大幅に向上させました。イシグロ株式会社の社内事情なども踏まえた、現実的なコミュニケーションも高く評価していただきました。

＜主な支援内容＞

- EC 事業の KPI ツリー設計
- 各種 Web 広告運用とアドクリエイティブ制作
- Google Analytics 4 を使ったサイト解析

■メディックス支援開始前の課題

- 新規事業として立ち上げた EC 事業における売上拡大の道筋を立てることができていなかった
- 支援先のコンサルティング会社から具体的な施策提案が得られなかった
- 営業力を武器に売上を立ててきたので、EC 事業へ投資することの社内理解が進まなかった

■メディックス支援開始後の成果

- 3 年後の『あるべき姿』から逆算した施策を着実に実行した
- 支援開始から 3 年で月間の売上は約 5 倍になり、ROAS も年々改善した
- EC 事業が社内でも認められ始め、投資に対する社内理解が進んだ

■メディックスを支援パートナーに選んだ決め手

メディックスさんは、目標を達成するにはこういう方法があると提示しながら、『1 年で達成するのは現実的に難しい』と明確に言ってくれました。そのうえで、1 年目はこうして、2 年目、3 年目はこうしようと、長期的なプランを初回から提案してくれました。

[事例記事はこちら](#)

■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