

オリジナル塗り壁システム<Lenagasレナガス> PRコンテンツ制作事業(プロモーション型) MAKE with MYKE(ブランディング型)

建築資材卸業からメーカーへの事業改編

建築資材卸業から創業し2023年で65年目。イベント制作事業、介護事業を展開する株式会社ヤマチコーポレーション。また、ヤマチユニテッドでは住宅建築事業、育児教育事業、インテリアショップやカフェなど多数の事業を展開する。建材事業部では国内外問わず、さまざまな建材を仕入れ、販売を行う他、自社製造した建材などの販売も行う。

北海道で約20年販売実績のあるアメリカ建材メーカーの外壁塗り壁材を日本の気候風土・建築様式に合わせて改良した商品

は、コロナ禍など社会情勢の影響による輸入コスト増に対する顧客の声を受け、“より優れた商品をお客様に提供したい”という思いから、外壁塗り壁材を自社開発することとなった。

そこで誕生したのが「Lenagas」(レナガス)。同商品の一番の特徴は汚れが落ちやすいこと。撥水効果がある外壁塗り壁材も多くあるが、同商品は親水作用を持たせ、汚れ対策をより強化した外壁塗り壁材だ。

映像制作をきっかけに顧客の生の声を聞いた

製品PRはパンフレットやチラシといった紙媒体と自社WEBが中心だった同社。取引のある事業者のリモートワークや世代交代が進んだこと、また一般ユーザーのセルフリフォーム需要が高まっていることから、新たなツールとして動画を選んだ。

動画の内容は製品説明、利用者の声、使い方、汚れが落ちる実験風景など。レナガスを使う石川県の工務店に赴き、使用感などのインタビューを撮影した。全国の建築事業者に向けて商品を販売しており、直接顧客の声を聞くことがそれまでなかったという同社の三品さんは「動画撮影を通して普段の業務では体験できないことを思い切ってきたのがうれしい。これをきっかけにお客様とのつながりをより深いものにできれば」と話す。

これまでは資材などを扱う工務店などBtoB向けに多くPR展開してきた同社。今後は動画ツールの特性を生かし、注文住宅の壁材選びやDIYを好む一般ユーザーへの広がりもPR戦略に追加していく。

企業の声



建材事業部
全国販売
三品 萌

まだ見ぬお客様との出会いを
創造していきたい

FAXでのやりとりもまだまだ多いアナログな業界ですが、自社ブランドのPRなど、今後は映像を活用して製品の魅力を伝えていきたいと思えました。



石川県で行った動画撮影の様子。製品特徴など工務店を訪ねて聞いた現場の声を動画で届ける



様々なアクセチャーを表現できるレナガスの魅力を伝える



レナガスを使った住宅の施工事例。長くキレイな状態を保てる

日本の建築空間の質をもっと向上させる
ために

さまざまな人・地域・場所が、幸せになれる、心地よい空間や場所で過ごすことで、豊かな人生が実現するという信念で、住む人のライフスタイルを表現する家づくりを目指している。

株式会社ヤマチコーポレーション

札幌市中央区北1条西10丁目1-17 北一条山地ビルディング
TEL 011-261-9911
<https://www.yyy-yamachi.com/myke/>

設立 昭和33年3月
従業員数 600名(グループ全体)
代表者 代表取締役 山地 章夫

