

有限会社折田商会  
哲学堂靴修理店  
店長 折田 康之



事例紹介

## 有限会社折田商会

折田店長の背景に写るのは靴底を縫製する機械。高いクオリティで仕上げることができるものの、操作やメンテナンスが非常に難しく、鍛錬を積んだ職人にしか使いこなせないため所有する靴修理店は少ないという。

# 更新したブログ効果で高いPV数をキープ 今後は配送修理依頼の獲得に向け 改修したWebサイトをさらにブラッシュアップ

ブログによる集客効果は続いており、持ち込み修理の売上は過去最高を更新中の哲学堂靴修理店。配送修理の受注獲得やユーザビリティの改善、ブランディングを目的としたWebサイト改修も一段落し、今後は効果を検証しながらブラッシュアップに取り組み、次のデジタル施策を講じていく。

### 取り組みの進行状況

#### Webサイトは細かい部分を調整中

予定よりも遅くなりましたが、ようやくWebサイトの改修が一段落しました。改修内容は全体のデザイン変更とトップページの修正、そして配送修理について説明するページの新設です。以前のデザインは青と黄色のポップな色づかいでしたが、取り扱う高級革靴や掲載画像と調和するよう茶色と黒の落ち着いたトーンに変更しました。トップページのキャッチコピーには「全国郵送可能」のフレーズを入れて、配送修理を全面的にアピールしています。

現在はリンクボタンの位置や新設した配送修理ページの文章などを修正しています。また、配送修理ページから直接ご依頼いただけるよう、お問い合わせフォームへのリンクを追加する予定です。

その他、お問い合わせフォームに添付できる画像の枚数を1枚から3枚に増やします。配送修理の場合、修理対応の可否を画像のみで判断しなくてはなりません。靴をお送りいただいてから修理不可をお伝えするのは心苦しいので、できるだけ状態が分かる画像を添付していただけるよう工夫していきます。

#### Webサイト改修後5日間で効果を実感

改修したサイトを公開してまだ5日ほどですが、アクセス解析を行うと、すでに閲覧者の導線に変化が見られました。現在もリーガルの靴修理に関するブログ記事がアクセスの大半を占めていますが、そこからトップページに移動した方が多くが配送修理ページも見ているようです。ブログ記事に配送修理ページへのリンクを追加すれば、さらに多くの方に配送修理を訴求できて、受注につながるのではないかと期待して

います。

## 具体的な取り組み内容と成果

### ブログ記事を更新してお問い合わせが増加

サイト改修と並行してブログ記事も更新しています。直近では配送修理のご案内のほか、ビルケンシュトックとコールハーンの靴修理についての記事をアップしました。偶然にも一定数のアクセスを集めていたレッドウィングの記事をヒントに、アドバイザーの助言で、戦略的な方法にてリーガルへと展開したことが、新規来店客の増加につながったわけですが、さらにブランドの横展開を図ったところ、ビルケンシュトック記事の公開後、すでに2件のお問い合わせをいただいています。

リーガルの記事に底上げされる形で新しい記事もよく読まれているため、全体的に高いPV数をキープしています。お問い合わせや修理依頼といった成果にもつながっており、良い流れができていると思います。

### 持ち込み修理の売上は2か月連続で過去最高

今年度は持ち込み修理の最高売上を2か月連続で更新し、特に秋以降は前年を上回るペースで修理依頼をいただいています。

しかし、修理材の高騰もあり、利益確保のためにはもう少し受注を増やしたいところです。そのためにも、さらなるデジタル施策で全国からの配送修理の増加を目指していきます。



ブログで取り上げるブランドはアドバイザーと一緒に修理依頼を受けた靴の中から選定している。今後は修理材の紹介やお客様の困りごとを取り上げた記事も作成する予定。

## 支援の感想と今後の展望

### アドバイザーが精神的な支柱に

以前はデジタルマーケティングについては誰も相談できる人がいませんでしたが、ハンズオン支援でのアドバイザーとの定期的な打ち合わせが、精神的にも大きな支えになりました。Webサイトの改修が思うように進まなかった時も、アドバイザーからの助言で前に進むことができました。一人で悩んでいたら効果的なブログも書いていなかったでしょうし、配送修理を増やしたいと思っても、具体策が見つからず行動に移

# 哲学堂靴修理店

(有)折田商会



折田さんは近隣の商店会「哲学堂商栄会」の会長も務める。靴の修理依頼も増えており多忙を極めているが、コロナ禍の頃を考えると「忙しいのはありがたいこと」と話す。

せていなかったかもしれません。背中を押してもらい、相談しながらPDCAを回せたからこそ、売上向上につながったのだと思います。

### 今後はWeb広告の運用にも挑戦したい

Webサイトは修正を続けていますし、他にもやるべき施策が山積みです。以前専門家に派遣で写真撮影の方法を教わり、靴修理のビフォア・アフター写真を撮り溜めているのですが、まだブログに反映しきれていません。

さらに今のPV数を維持するためには、定期的なブログ更新も必要です。Web広告にも挑戦したいと考えていますので、来年度も継続支援を申請する予定です。(2024年2月時点の情報です)

■事業内容：靴の修理／革物補修 ■創業：1945年 ■資本金：300万円 ■住所：東京都新宿区西落合2-15-11

HP：<https://t-kutsushuri.com/>



### スピーディな対応で効果を 検証しやすく 施策を積み重ねて成果につながった

定期的に行うミーティングでは、次回までに実施していただきたい施策を提案しています。折田さんは多忙な中、ミーティング後すぐに実行に移してくださったので、次のミーティングで早速効果測定ができ、対策にもスピーディに反映させることができました。リーガルの記事で大きな成果を出せたのは、仮説を立てながら、地道に施策を積み重ねてきた結果だと言えます。BtoCにおけるコンテンツマーケティングが成功した好例です。

デジタルマーケティング・営業のDXサポートプログラム  
アドバイザー **原田 隆治**

