



Iwatani

**iValue導入によるコスト削減が
他ツールの予算確保に繋がり、
効果的な営業活動を行えています。**

岩谷産業株式会社 様

宮城県仙台市



- [1] 輸入から配達まで一貫した供給体制でお客様へLPガスをお届けするための中継基地
- [2] 災害時に強いLPガスエンジンを搭載したLPガス非常用発電機
- [3] 「導入実例」のページでは具体的な効果や設備を見ることができます

宮城県仙台市に拠点を持つ岩谷産業株式会社さま。福祉・医療・宿泊施設などの、重油や灯油を使用する業用施設を中心に、老朽化したボイラー・空調のガス化・BCP※対策としての非常用ガス発電機の導入・サポートを行っています。
「世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える」という企業理念のもと、地球のために更なるクリーンエネルギーの実現を目指す岩谷産業の岸さまに、iValueを利用してみての率直な感想をおうかがいしました。

※事業継続計画(Business Continuity Plan)の略称であり、企業が自然災害等の緊急事態に備えるための計画
(引用:岩谷産業株式会社様ホームページ「BCP対策とは」より)

岩谷産業株式会社

〒980-8481 宮城県仙台市青葉区花京院1-1-10
あいおいニッセイ同和損保仙台ビル14F
<https://www.bcp-iwatani.jp>



Check!!



▲ 実際にお客様へ導入している50号ガス式マルチ給湯器は複数連結も可能です

—打ち合わせはどうでしたか？

岩谷産業株式会社 岸さん：iValue導入前は別のサービスを使ってホームページの運用をしていましたが、3つの課題を抱えていました。「①一方的に情報を伝えるだけの内容になっていたこと」、「②文章や画像の変更など、細かな修正がある度に制作会社に依頼をしていたため、タイムリーな情報発信ができていなかったこと」、「③アクセス解析やSEO対策などのサービスに不満があったこと」。この3つの大きな課題の解決に向けてリニューアルを検討していたところ、実際にiValueを利用している方のご紹介によって、iValueの存在を知りました。iValueの機能があれば、理想とするホームページの運用ができる、これまで抱えていた課題を解決できそうだなと感じたため、iValueの導入を決めました。

岸さん：スタッフの皆さんの対応が良く、打ち合わせの機会を毎回楽しみにしていました。オンラインでのやりとりが中心でしたが、ホームページの方向性や制作に迷った時には対面でもご相談できた

ので、不安を感じることなく制作を進めることができました。打ち合わせなどは日々の業務の合間に行っていたため、あまり時間を設けることができませんでしたが、丁寧なヒアリングのおかげで私たちの想いや届けたい情報などをスピーディーに形にしてもらい、公開することができました。

— 使いやすさはいかがですか？

岸さん：シンプルな構造で理解しやすく、使いやすいなと感じています。マニュアルを読まなくても簡単に操作できるので、ホームページの運営に慣れてない人にも非常に使いやすいと思います。Googleアナリティクスによって、アクセス数の多いページや時間帯などが定量確認できる点は、様々な発見があり、効果的な営業活動の助けになっています。まだ運営を始めたばかりですが、優秀な営業ツールとなるように今後も育てていきます。



▲ 高品質なエネルギーをいつでも安定してお届けするため、丁寧に作業しています

Message

私たちの身近な暮らしを支え、社会や産業にとって大きな役割を担っているガスとエネルギー。この限りある資源を有効に使いながら、新しいエネルギーの実現を追求し続ける岩谷産業さまのホームページ制作にi-valueが携わられたことを、とても誇りに感じました。インバウンドへのご協力、ありがとうございました！

i-value開発チームより



i-value

i-value開発チーム

株式会社BLUENESS & インクレイブ株式会社(プライバシーマーク登録番号第23820036号)

 0570-086190 受付時間：平日9:00～18:00 *インクレイブがお受けします。

メールでのお問合せ：cs_support@i-value.jp

所在地：〒980-0804 宮城県仙台市青葉区大町2-10-14 TAKAYU パークサイドビル5F

<https://i-value.jp/>

公式
サイト



— i-valueを使ったことでどんな効果がありましたか？

岸さん：まだ公開して間もないですが、サイトを見てくださった方からはお褒めの言葉をたくさんもらっています。また、i-valueを導入したことによってホームページの運営コストが削減できたため、DMなどの他ツールへの予算の確保に繋がり、営業活動を充実させることができます。これまでには、対面営業を基本としてきましたが、今回i-valueで制作したホームページを軸にインサイドセールスの強化に取り組み、より幅広いお客様の課題解決に向けてお手伝いができるように工夫していきたいと思います。



▲ BCP対策について分かりやすくまとめ、対策用製品なども紹介しています

— 最後に岩谷産業さまが目指す夢をお聞かせください。

岸さん：私たちイワタニグループは「世の中に必要な人間となれ、世の中に必要なものこそ栄える」を企業理念とし、LPガスや水素等で「住み良い地球」の実現を目指しています。ガスのことなら何でもご相談ください。豊富な実績・経験で、最適な省エネ・省コスト・BCP対策の提案をいたします。今後も「省エネ提案から安定供給までを一貫して提供できる、ガスの専門家集団」として、お客様と社会を支えていきます。