

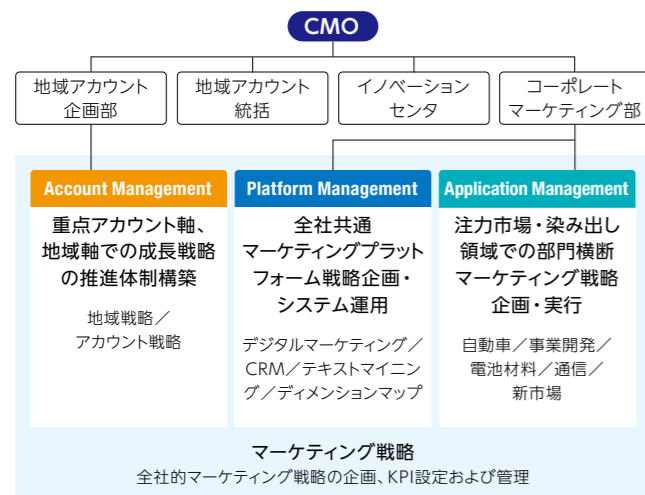
マーケティング戦略

価値創造に向けた使命

市場・顧客・地域それぞれの軸で全社の各事業部・営業部門の連携を推進するマーケティング活動を実施していきます。また、マーケティング関連業務の効率向上を実現するデジタルツールを構築・運用し、お客さまへの新たな価値提案・技術体験を通じた共創案件の創出に取り組んでいきます。

方針と推進体制

マーケティング組織では、お客さまへの新たな価値提案や技術体験が最大化できるよう社内連携体制を強化しています。特に地域アカウント統括を強化し、お客さまにおける地域特有の困りごとへの理解を通じて最適なソリューション提供を目指します。また、市場・用途への理解も深めるために部門横断マーケティングプランの企画、実行を推進し、部門を超えた価値提供に努めます。



共創を生み出すイノベーションセンタ WEB

ステークホルダーとの新しい共創のきっかけや関係強化を図る場として、丸の内オフィスに隣接するパシフィックセンチュリープレイス丸の内(29階)にイノベーションセンタを設置しています。双方向のコミュニケーションにより新テーマを探索することを目的としており、当社コア技術の体験型展示も用意し、お客さまや取引先など、全てのステークホルダーとのイノベーション共創を目指しています。



イノベーションセンタ(東京都千代田区)

戦略

昭和電工と昭和電工マテリアルズが統合し自社内で保有する技術群、取り扱い製品群が幅・深さの両面で大きく広がりました。製造・開発・営業をはじめとした各部門の従業員がそれぞれの業務において大きく広がった製品・技術群を効果的に組み合わせることで顧客への価値創出を図ることを目的に統合新会社の製品・技術の見える化に取り組んでいます。

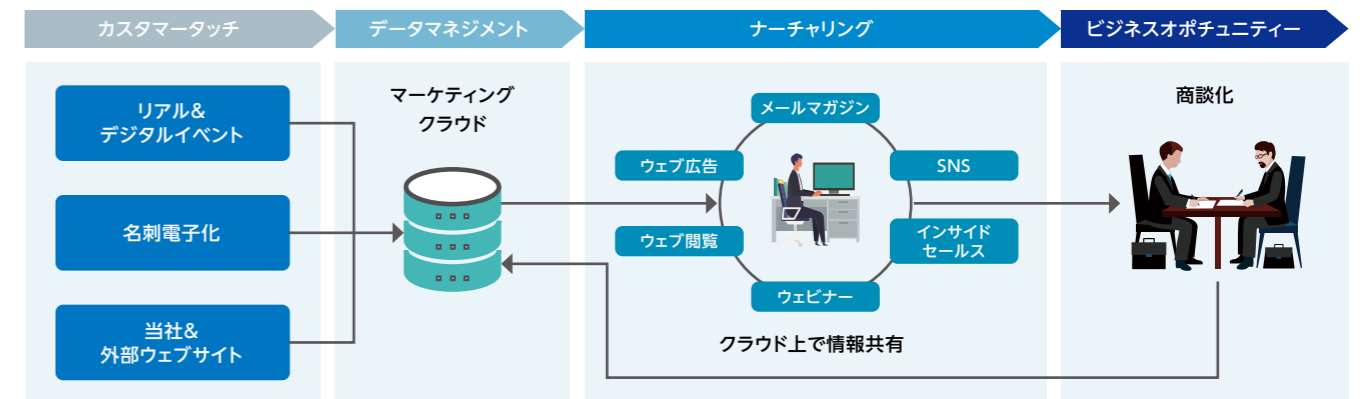
マーケティング部門では各営業部門と連携して市場での技術トレンド、お客さまが抱える技術課題の情報を収集しています。これらの明確化された市場・顧客ニーズと、見える化された製品・技術を組み合わせることで、当社の独自性を活かした価値提案の実現を目指しています。

マーケティングプラットフォームの構築

新型コロナウイルス感染症流行により顧客との直接対話が難しくなり、デジタルツールを活用したマーケティングの重要性が増しています。ウェブサイトやメールマガジン、SNSなどのデジタルチャネルを活用したマーケティング活動を、事業部や営業部門の従業員が円滑に活用してプロモーション活動を進められる体制の構築、新しいマーケティングチャネルの開拓をグローバルに進めています。

またCRMシステムの運用、営業部門の利活用推進活動を通して部門をまたいだ営業・マーケティング活動の情報共有の円滑化、業務効率の向上にも取り組んでいます。

全社横断的にマーケティング活動をサポートするプラットフォーム



事例 デジタルマーケティングのキャンペーン事例

日本国内市場向けキャンペーン

- ・アルミック®:ハイバリア性と加飾性の両立する食品用包装材料
- ・食品包装材料用途に使用されるプラスチックの削減に貢献
- ・メールマガジンとウェブサイトの組み合わせで食品業界向けターゲットティングプロモーションを実施



欧州市場向けキャンペーン

- ・低伝送損失接着フィルム
- ・次世代通信基板用途に要求される大容量・高速電装化実現に貢献
- ・SNSを活用してウェビナー開催告知を実施し大きな反響を獲得



社会課題解決に向けた共創型化学会社としての取り組み

ハイブリッドの戦いを具体化する技術「WelQuick」

金属・樹脂などの異素材接合技術「WelQuick」の技術コンセプトは高分子分野の技術者とアルミ分野の技術者の共創から生まれました。近年、材料の接合や接着に対して、省エネルギーや人手不足対応のニーズが高まっており、簡易かつ短時間で完結する接合・接着プロセスが求められています。また、材料開発の分野では、樹脂や金属など特性の異なる材料を併用して軽量化や高強度化を実現する「マルチマテリアル化」がキーワードになっています。これらの市場・顧客ニーズと、当社独自の樹脂や金属の素材技術・界面制御技術を活かし、異種材料を簡易かつ強力に接着するフィルムタイプの接合技術を開発しました。

「WelQuick」は簡易剥離・再接着が可能であることからリサイクル性も実現しており、なおかつVOC不使用など、持続可能な社会の実現に貢献する製品です。

