

2020.08.01 Kyoni Communication Paper NEW WAVE

プロフェッショナル購買 & 生産技術パートナー **kyoni**



コロナとDX



代表取締役社長

井口宗久

皆様、大変ご無沙汰しております。

まず、この原稿を執筆している2020年7月中旬時点でもコロナウイルスの猛威が再び活発になり東京では連日200人近い感染者が出ておりますが、関係の皆様、ご家族様のご無事であることをお祈りしております。

また、弊社では緊急事態宣言が発令された4月以降、約2カ月間は在宅勤務-輪番出社体制を敷きましたが、リモートワークのインフラも十分には整っていない状況の中での活動に対しご理解、ご協力をいただいた皆様に厚くお礼申し上げます。

コロナが日本で広がりはじめた当初は会合、出張などの多くを中止として感染予防に努めるものの、暖かくなるにつれて収束するのでは希望的観測を持っていましたが、事態はいまだ収束がせずに日本の経済、製造業及び当社業界が大きく打撃を受けている状況が継続しています。

そして、当社のお客様の多くも工場での生産は40～60%水準となっており、それを受けての当社の4月～9月の業績もリーマンショック並み、もしくはそれ以上の非常に厳しい環境に置かれています。

また、お客様への訪問が当然制限され、展示会が中止となり、zoomなどのweb会議はある程度活用はできて、やはり活動を大幅に制限せざるえない状況を大変もどかしく感じていますが、**コスト削減につながる中国製品のご提案、感染リスクを低減する意味でもロボットや自動化のご提案、限られたご予算に合わせるため機械のオーバーホールや中古機のご提案などの今できることを精一杯やっという活動を進めております。**

DXへの取り組み

中国製品やロボット、中古機などの商品面の取り組みとともに、こういった環境下だからこそ企業として取り組みを進めなければと考えているのがデジタ

NewWave 8月号 index

P01…コロナとDX

P03…弊社が専門紙に掲載されました

P04…株洲工具 商品紹介

P06…コロナ過の中国ビジネス環境

P07…レトロフィット技術のご紹介

P08…出張ロボットスクールのご案内

P09…工場のらくらく見える化のご提案

P10…新型エア自在継手のご紹介

P11…新人紹介

P12…ミットヨ様から表彰をいただきました／展示会出展のご報告

ルトランスフォーメーション (DX) になります。DXは業種や業態によって取り組める内容が違いますし、当社の場合も取り組むべきDXは様々ありますが、今着手しているのはマーケティングオートメーション (MA) になります。

そのMAとは、展示会など獲得した見込み客に継続的な情報提供を行い育成して、営業マンに質の高いリストを送る一連の流れを半自動化したものです。

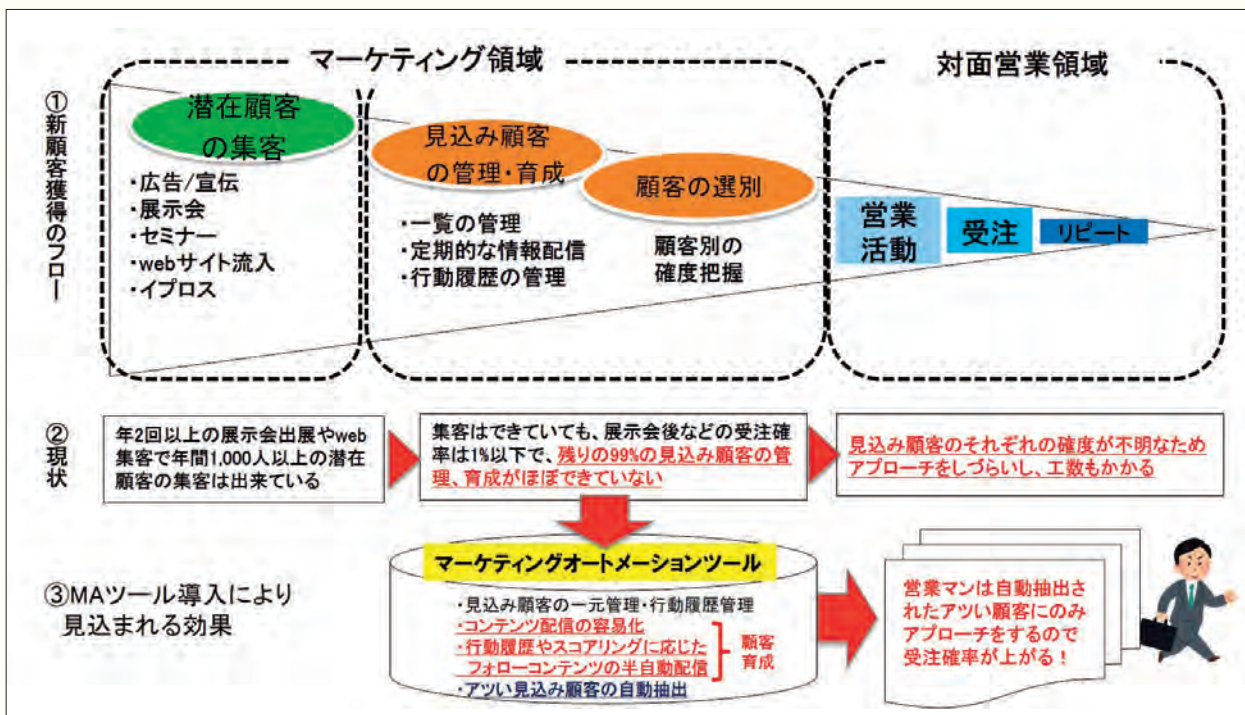
当社では既存のお客様へのご提案やサービスの充実とともに新規のお客様の開拓を重点方針として活動しており、JIMTOFや機械要素技術展、ロボデックスのような展示会には年2回以上は出展しています。また、製造業向けサイトのイプロスなどを利用したweb上での集客にも努めていますので、潜在顧客を集客するという意味では当社の規模としてはまずまずの成果を上げています。しかし1回の展示会で例え

ば1,000人以上を集客できたとしてもその場での受注確率は精々1%~数%となり、残りの99%を営業マンが人手でフォローし続けることは現実的に難しく、思い出したように再アプローチをかけようとしても確度も不明なため非常に工数がかかりますし、改めての商談となる確率もほぼ無いも同然の状態でした。

そこでこれらの課題を解決するためにMAツールというものを導入し、見込み顧客の一元管理、定期的なコンテンツ配信による顧客育成、確度の高い顧客の抽出を半自動化する試みをスタートいたしました。

まだパイロット運用をし始めたばかりで使いこなせてはおりませんが、これからの時代の新規顧客開拓や営業活動に必ず活かせるものと信じて試行錯誤を繰り返しております。

このような新しい取り組みもしておりますので引き続きのご愛顧、ご支援をよろしくお願いいたします。



新規開拓における当社の課題とMAの活用のイメージ図