

特殊なバネ求める技術者に接近 1年で100件超える新規受注!

金属バネ製造業
東海バネ工業の場合



板厚0.33ミリ・外径3ミリの皿バネと聞いて、どんなものか想像できるだろうか?
これは2004年に打ち上げられる赤外線天文観測衛星の望遠鏡に使われる皿の形をした超極小バネ。「どんなバネでも1個から創る」高い技術力をもつ東海バネ工業(大阪府大阪市)が、国立大学の研究プロジェクトに納品した製品だ。

宇宙を舞台にした国家プロジェクトと同社がコラボレーションをするきっかけとなったのは、Webサイ

きだった。
東海バネ工業は30数年にわたり優良納税法人の認定を受けけるなど安定した経営を続けている企業だ。

まぬ業務改革とITの活用で利益を上げてきた。
ところが2002年7月、佐伯祐司氏、岡田修一氏という2名のITコーディネータ(ITC)との出会いを機に、さらなる経営革新に動き出すこととなる。その実行プランの一つが「売上増を目指し新市場を開拓する。その手段としてWebを使う」というものだった。

きるのか? 疑問の声も上がったが、Webマーケティングを実践中である佐伯氏の体験談を聞き、渡辺社長、夏目直一取締役からの経営陣は決意を固める。専任の担当者を置きWebを戦略的に活用する方針を打ち出した。同年10月のことである。

この決断からわずか1年。東海バネ工業はWebを入り口に、名古屋大学、東京工業大学大学院をはじめとする研究機関、高級服飾ブランドなどから合計100件以上、金額に

大幅な売上増よりも原価削減を中心に、たゆ

関連キーワード検索では同社のサイトが常に上位に表示されるようになっていた。
この工夫が効を奏し、来訪者は急増。渡辺リーダーは「Webの可能性は予想以上に大きい。工夫するほど結果が出るのでそれも励みになった」とこの1年を振り返る。



取締役
夏目直一氏



代表取締役社長
渡辺良機氏

会社概要

東海バネ工業株式会社

本社: 大阪市福島区鷺洲3丁目7-27
創業: 1944年
社員数: 70名
URL: <http://www.tokaibane.com>

事業内容: 金属バネの設計・製造・販売
コイルバネ、皿バネ、板バネ、竹の子バネ等、大型から小型までフルオーダーメイドでの生産体制をとる

して3千万円の新規受注を獲得した。今まではたどり着くことができなかった技術者や企業へと、Webが橋渡しをしたのである。

Webだから何ができる? 技術力の高さ

では、成果を上げられた理由はどこにあるのか。

責任者に任命された渡辺秀治がまず手がけたのは、Webサイトのリニューアルだった。「受注に結びつける」というサイトの目的を明確にするため、問い合わせ入口のボタンをWebトップページに配置。過

去の納入事例や製品特徴、社員の執筆による「ばねの話」など、技術的な情報を積極的に発信したほか、定期的な更新も心がけた。

た、Webサイトはあくまでも問い合わせの「窓口」にすぎない。問い合わせ客を顧客にするかどうかはその後の社員の対応力にかかっている。ここで奮闘をみせたのが、WebマーケティングGr.の真鍋正次氏だ。真鍋氏は日々送られてくる様々な問い合わせメールに、常に「スピーディな対応」を心がけた。技術的な問い合わせはすぐ現場に確認をとり、誠意ある文面で回答する姿勢は、受注獲得への強いアシストとなった。



Webによる新規案件獲得の立役者であるWebマーケティングGr.の渡辺秀治リーダー(右)と真鍋正次氏(左)。

▲東海バネ工業のWebサイト
2003年の1年間でユニークアクセス数は3万人に達した
▶社員がバネに関するトピックスを紹介するなど情報が豊富

問い合わせボタン

さらに、集客力を上げる方策として、来訪者がどんなルートをたどってきたのかを分析(アクセスログ分析)。「バネ」や「ばね」という用語で検索してきた人が多いとわかると、この画面に広告を出すなど対応を進めた。

今回の成果について夏目取締役は、「すぐれた製品の特徴が、その技術者を必要とする人に明確に届いたこと。

また、手段はWebでも、やっていることはコミュニケーションととらえたのが良かったのではないかと分析している。
Webという大きな武器を手にした東海バネ工業が次に目指すのは「世界を相手にした取引」。バネのふるさと」といわれるドイツにオリジナルバネを納品する日もそう遠くはないと期待している。

ITコーディネータ紹介



佐伯祐司氏
連絡先
協同組合ITアシスト
<http://www.it-assist.jp/>



岡田修一氏
連絡先
岡田修一業務設計事務所

経営系の佐伯氏と情報系の岡田氏は担当分野も性格も対照的なコンビ。夏目取締役が「ITCのアドバイスがなければWebに着目することはなかっただろう」という通り、IT活用に向けた同社をさらに前進させるコンサルティングを行っている。また、外部アドバイザーが入ることで「やるべきことが明確になりスケジュールが守られ」(真鍋氏)、会議が常に建設的に進められるようになったという。

Web活用については約300万円の投資で大きな成果を上げ、投資効果の点でも注目を集めている。その他、在庫削減、情報共有の面でも成果が見られている。

ITコーディネータへのお問い合わせはITコーディネータ協会 (03-5733-8380) へ
また、本誌43ページもご参照ください。