

SEO対策を改善し 動画も活用した新規顧客の獲得へ



アロニクス株式会社

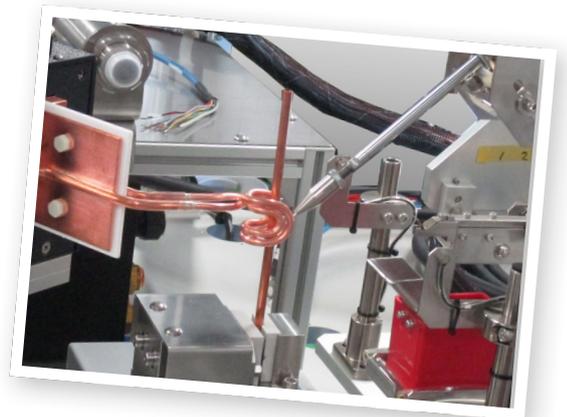
【総務経理部 課長 長浜瑞磨】

Q 事業の概要を 教えてください

A ろう付けやはんだ付け、焼入れなどの誘導加熱装置の製造販売を行っています。誘導加熱という言葉に馴染みのない方もいるかもしれませんが、英語では Induction Heating と表記され、略してIH。つまり一般家庭のキッチンでも使用されているIHクッキングヒーターと同じ技術です。

誘導加熱は導電性材料を非接触で加熱する方式で、火を使用しません。バーナーなど火を使った加熱と比較すると、作業する方のヤケドや怪我などが減少します。また作業場の温度上昇を抑えることができしますので、作業環境の改善に貢献します。さらに二酸化炭素も発生しないので、脱炭素を実現するクリーンな加熱方法としても注目を集めている技術です。

弊社では2021年、「IH（誘導加熱）式自動ろう付け機」を開発しました。ろう付けは単純な形状の場合、ある程度の技術があればできますが、複雑な形状だと経験と高い技術が必要です。ところが技術者の高齢化に伴って、そんな職人技を持つ技術者が減ってきている傾向にありました。そこで誘導加熱を活用した全自動のろう付け機を開発したので、ワークを投入口にセットすれば、ステージを往復してろう付けされたワーク



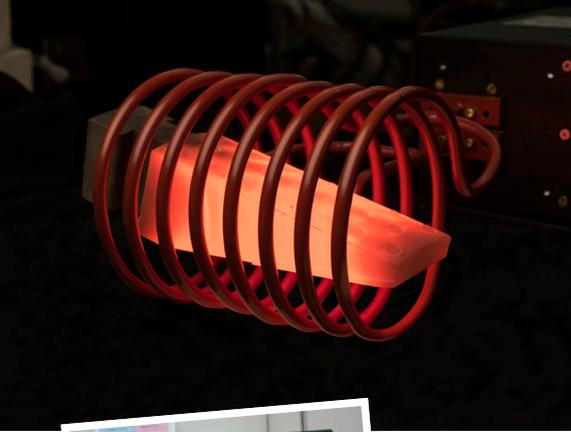
自社で開発した誘導加熱を活用した全自動のろう付け機。

Q オンラインを活用した販路開拓に 取り組んだきっかけは？

が戻ってくる。この一連の流れがスイッチ1つで自動的に行えますので、作業者を限定せずに加工ができるのです。

A 「IH（誘導加熱）式自動ろう付け機」をはじめとした誘導加熱装置は、実際に見ていただくことで、火を使わず自己発熱する点や一瞬で高温になる点など、技術の特長や装置の機能を伝えるやすいのです。だから今までは展示会に出展したり、弊社で見学会を開いて実物を見ていただいていたいました。ところが

コロナ禍によって、対面での対応が難しい状況になりました。いよいよオンラインでの販路拡大が重要になってきたのです。そこで、機能が確認できる動画を作成し、オンライン展示会や自社WEBで



付自高特展
うわ瞬そし
のを一画で
動火熱な動
自は発にを
全機己温長
示会な

その魅力を伝えたいと考えました。ただし、弊社のWEBサイトは、私が自己流で製作してきたので誘導加熱の特長がわかりやすく伝えられているのか不安があったのです。そんな時、会社のオンライン活用型販路開拓支援事業を知り、ぜひサポートを受けたいと思いました。

この事業を知ったのは、会社からのメールマガジンです。以前、労務規定を作成するために相談にいったことがあり、その際に会員登録をしてメールマガジンの配信を希望しました。メールマガジンでは、会社や東京都が行う中小企業支援やセミナー等の情報が届くので、目を通すようにしています。

Q 会社のアドバイザーからは、どのような助言がありましたか

A アドバイザーからは、クリックされやすいポイントやメニューの導



写真右は会社のオンライン販路開拓アドバイザー 藤原氏。ミーティングを重ねてSEO対策や動画などに取り組んでいった。

線など、改善点を具体的に指摘していただきました。

例えば、SEO対策であるキーワードの見直しです。私は「誘導加熱」を選んではいたのですが、そもそも「誘導加熱」というワードを知らない人は検索すらしないと指摘されました。言われてみれば、私も入社したときは「誘導加熱って何？」という感じでしたから（笑）。そこで「ろう付け」、「はんだ付け」といった使い道に関する言葉で誘導してはどうか。また「バーナー」、「ガス」といった言葉を選定することで、バーナーで新しい加熱方法を導入しようと考えている人たちにも「誘導加熱」の情報を届けて興味を持っていただく、というようなことです。また動画に関しても、あまり長いと全部見てもらえないので、約3分あった動画をコンパクトにまとめて1分30秒

くらいに納めるようにという助言をいただきました。

自分1人の中で完結していたWEBサイトを、第三者の目で評価をしていただいたことで、いろいろなことに気づくことができましたし、アドバイスも非常に具体的だったので、とても助かりました。今回の支援では、オプションとして動画専門のアドバイザーのサポートを受けることができるのです。こちらのアドバイザーからは、効果的な画像の作り方や説明の仕方、さらに動画SEOについても教えていただきました。

Q オンライン販路開拓に取り組んだ成果は出ていますか

A 今回のサポートによって動画を改善したことで、実際に「動画を見ました」という方からのお問い合わせがありましたし、新しく動画をアップする度に

アクセス数が増えているので、手応えは十分に感じています。今では検索をかけると、ホームページよりも動画サイトが上位に来ることがあるのです。動画を見てからホームページに来るという流入経路があることを知らなかったため、動画の活用はまったく頭の中にありませんでした。ですから、今後は動画も販路開拓に活用したいと考えています。

さらに新しい取り組みとして、MA（マーケティングオートメーション）ツールの導入を予定しています。MAツールは見込顧客を管理できるマーケティングツールで、特定のお客様がどのページを見ているのか、どんな資料ダウンロードしたのかということがわかり、興味の対象が明確になるのです。このツールを活用して、メール配信などでの確なフォローを行い、受注率のアップに取り組んでいきたいと思っています。

information

●事業内容：高周波電源機器、高周波増幅器の輸入・販売／高周波を工業的に利用する装置の開発・製造・販売／真空機器、理化学機器の製造・販売 ●創業：2003年9月 ●資本金：1,000万円 ●住所：東京都大田区東糎谷6-4-17 OTAテクノCORE305

自社WEBのさらなる改善に加えて、MAツールを活用した「攻め」のオンライン営業に打って出ます！

HP <https://www.alonics.co.jp>

SNS @Alonics_Ltd

YouTube

<https://www.youtube.com/user/Alonics100>