

ビジネスドメインの再定義に時間をかけ 訴求力のあるホームページを構築



株式会社日本ユニテック

【DX推進室 太田紀子】

Q 事業の概要を
教えてください

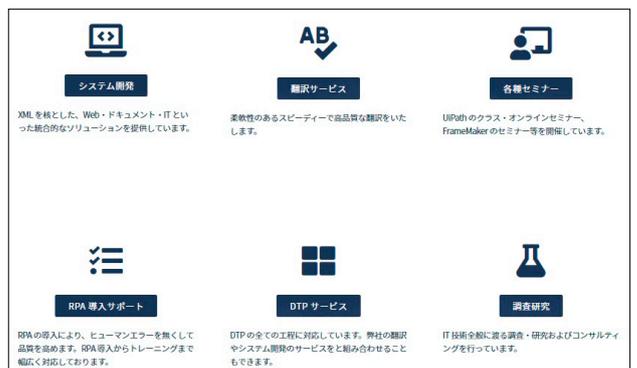
A 弊社のメインビジネスはシステム
開発と翻訳です。

早くからSGML/XMLなどのマ
クアップランゲージに着目し、日本語組
版システムの開発と保守事業を基に創業
いたしました。現在では幅広い分野のシ
ステム開発を行っています。航空会社
向けの機体や運行マニュアル管理システ
ムの開発はその一例です。また、ドキュ
メントソリューションの一環として、翻
訳サービスもご提供しております。

システム開発事業の新規分野として、
5年ほど前からRPAビジネスに取り組
んできました。2年前にDX推進室を新
設し、RPA導入と定着支援のサービス
を提供しています。自社内でRPAを活
用するために人材を育てたいとお考えの
企業を対象に、トレーニングを通して
基本的な知識を身に付けていただくメ
ニューをご用意しています。さらに、実
際の業務を自動化するフェーズでは、弊
社の経験豊富なエンジニアがカウンセリ
ングを行いながら、ご担当者の開発作業
を伴走支援するサービスもご提供してい
ます。

Q オンラインを活用した販路開拓に
取り組んだ背景を教えてください

A 弊社ではRPAツールを使って、
お客様へは実際にPCを操作しな



株式会社日本ユニテックのホームページには提供するサービスがピクト
グラムを使用して分かりやすく掲載されている。

がら、よくある業務を自動化するトレ
ーニングを行っています。トレーニング受
講企業を対象に、関連するサービスへの
横展開も目標としていることから、こ
の事業は見込み顧客を獲得するため
も重要なサービスと位置付けています。
オンライントレーニングを立ち上げた
2020年度は、コロナ禍の影響もあり
非対面での開催需要が高まり、販売実績
も伸びていました。

ところがコロナ禍の収束が見えない状
況が長引くと、徐々に同様のサービスを
提供する競合企業も増え、2021年度
に入ってから申込が減少傾向にありま
した。対面営業が難しい中で、オンライ



取材の席には代表取締役 吉田晃伸氏も加わり、オンラインを活用した販路開拓の効果と可能性を話していただいた。

ンでの販路開拓を強化する必要がありました。

セミナーの新規顧客獲得手段としては、以前から自社のホームページ上で告知、集客を行っていました。更新頻度を上げたりSEO施策を実施し、Google 検索では上位表示を維持してきたもの、思ったような成果は得られませんでした。そこで公社に「オンラインによる販路開拓支援事業を利用して、問い合わせや受注を増やしたい」とご相談しました。

Q 具体的には、どのような助言やサポートがあったのですか

A 販路開拓を行うにあたり、アドバイザーから勧められたのはビジネスドメインの再定義でした。「誰に、何を、どのように」提供していきたいのか、目指したい姿を再確認しました。更



公社のオンライン販路開拓アドバイザーの岩岡氏はまずビジネスドメインの再定義を薦めたという。

に、サービスの強み、弊社の優位性は何か、顧客へのベネフィットは何かという点も徹底的に議論し、顧客に対して何をアピールしていくのかを明確にしました。その上で、現在の販路開拓、集客方法の見直しに入っていました。この工程に非常に長い時間をかけました。

このような観点でホームページを見直したところ、「ユーザー目線に立つと導線がわかりにくい」、「ページによって表記が異なるので迷ってしまう」、「サービスの名称や体系がユーザーにとってわかりにくいのではないか」など、具体的にご指摘をいただきました。そこでユーザーにとって魅力的でわかりやすいホームページになるように一緒に考えていた

information

●事業内容：システム開発、翻訳サービス、各種セミナー、RPA導入サポート、DTPサービス、調査研究 ●創業：1983年7月 ●資本金：5,000万円 ●住所：東京都港区虎ノ門 3-7-12 虎ノ門3丁目アネックス 5階

オンライン広告を効果的に活用して、地域を限定しないお客様の獲得を目指します！

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

だき、大幅な改修を実施しました。

アドバイザーは、本当に親身に私たちの立場で考えてくださいました。それと共に、常にユーザー目線での改善点を指摘くださいました。アドバイザーからの「神は細部に宿る」というメッセージのおかげで、細かい表現やレイアウトにも妥協せず取り組むことができました。

Q オンラインを活用した、今後の展開予定を教えてください

A 現在、少額ながらリスティング広告への投資を実施しています。より多くのユーザーに認知してもらい、弊社のサービスを活用していただくためには、リスティング広告が有効とのアドバイスをいただきましたスタートした取り組みで

す。広告の効果性は時間をかけて見ていく必要があるとのことで、現在はどのような視点で効果測定をしていくのかKPIの設定をしている段階です。

また、サービス内容を紹介する動画の制作についても、専門家のアドバイスをいただきながら準備を進めています。

コロナ禍での働き方改革の促進により、日本全国の企業が顧客となる可能性が広がりました。オンラインを活用した販路開拓は、このように地域を限定しないビジネスの集客にもマッチしていると感じております。

今後も検証を繰り返しながら、新たな販路開拓に挑戦していきたいと考えています。