

## 株式会社ミュートック35

# HPでの販路開拓に 取り組み 自社の強みと 新規客のニーズを 再認識できました

### Q 社長に就任してから 業績は順調でしたか

**A** 2007年、父が起こした会社を事業継承しました。収益の柱は精密板金加工です。当初は安定した顧客を持っており経営は順調でした。ところが翌年に所謂リーマンショックの大波が押し寄せ、経営者1年生にとっては大変な船出となってしまいました。社長に就任する前は総務の仕事に従事していましたが、経営者としては素人同然です。また、営業の経験もありません。顧客からの仕事が途絶え、新規の注文は微々たるものになりました。「この先、どうなるんだろう」、まさに成すすべがない状態です。ついに従業員には給与の減額をお願いしなければなりません。あの身が引き裂かれる思いは今でも心に刻まれています。

新規客を求めて営業に出かけ、相手に「御社の強みは？」と問われても、そこには即答できない自分が居ました。それから自社の強みを毎日毎日考え続け、さらに経営者セミナーなども受講して出した答えは、当時は競合が少なかった試作板金を事業の柱にすることでした。その後、積極的



代表取締役 谷口 栄美子

に展示会へ参加して取引先を増やしていき業績は少しずつ回復していったのです。コロナ禍前の業績も右肩上がりでした。

### Q コロナ禍の影響は大きいものでしたか

**A** 東日本大震災ではサプライチェーンの関係で半年も納品できない期間もありましたが、その後10年かけて軌道に乗せてきたところで今度はコロナ禍が襲ってきました。今年になって持ち直したものの、やはり影響は甚大でした。ただし、リーマンショックの危機と異なっていたのは、お客様の裾野が広がっていたため、影響を受けていない顧客からの受注は継続していたことです。昨年はこんなこともありました。納期に追われ残業してい

●業種：製造業 ●事業内容：精密板金加工を主たる事業とし、自動車、半導体など多数の企業と取引を行っている。その他に中古機械の買取販売、アクセサリ類の制作・販売も手掛ける。 ●設立：1990年 ●資本金：1,700万円 ●住所：日野市日野台1-18-5

先進のベンディングマシンでプレス加工を行う。



る従業員たちに「残業させてごめんなさい」と声をかけると、「こんなときでも仕事ができるのは嬉しいですよ」と明るく笑う姿に、会社経営の本質を教えられた気がします。

### Q オンライン販路開拓事業の サポートはいかがでしたか

**A** コロナ禍で営業に出ることができない状況となり、オンラインの重要性を再認識しました。まず取り組んだのはホームページのリニューアルです。より多くの閲覧数を獲得するために、どんなデザインやコンテンツにすれば良いのかを模索していました。弊社は「スピード」「品質」「提案」を強みとして掲げていますが、競合する他社も同じような言葉を並べているなかで差別化を図っていかねばなりません。オンライン販路開拓のアドバイザーに既存のホームページを検証してもらいましたが、「散漫な印象で注力しているポイントがわかりづらい」、特に閲覧するユーザーのニーズが「強み」とどのようにマッチしているのかが伝わってこないなどの厳しい意見をいただきました。そして、アドバイザーからいただく助言のひとつひとつが暗闇に灯る光のようになっていったのです。「強み」と「ニーズ」のマッチングについては、ひとつの方法としてメールマガジンの活用があることを教えてもらいました。さらに、まずはタイトルを工夫すること、内容もホームページで伝えたいキーワードを散りばめたりすることなどのヒントをいただき、現在急ピッチで掲載内容を



精密板金のクオリティを左右する溶接班にも腕利きの職人が在籍する。

高い加工技術を活かして装飾品などの販売も手掛ける。



検討するとともに、送信先リストを作成しています。近いうちに第1号を配信する予定です。オンラインでの販路開拓には大きな可能性があります。公社のサポートを受ける機会に恵まれ本当に良かったと思っています。

### Q 今後はオンラインでの販路開拓を どのように活用していきますか

**A** 昨年から取り組んでいる「オンライン工場見学会」には力を入れていくつもりです。コロナ禍前はお客様に足を運んでいただき、工場長が工場を案内していましたが、現在は人との接触に配慮することがニューノーマルな時代です。また、大手企業の開発やデザインに携わっている方々は、外出する時間が取れないともお聞きしていました。そこで試験的に始めたのが「オンライン工場見学会」です。この取り組みがお客様に好評なのです。ライブ配信を基本として、溶接班、ペンダー班、デザイン班の若手従業員が解説、質問への回答を担当しております。「オンライン工場見学会」は大きな可能性を秘めており、弊社の営業活動のスタンダードになっていくかもしれません。コロナ禍が収束してもオンラインへの取り組みは推進していきたいと考えています。

メールマガジンの第1号は私が書いています。さまざまな情報を発信していく予定です。



HP <https://myutech35.co.jp/>  
Blog <https://myutech35.co.jp/2021/02/14/voice01/>  
YouTube <https://www.youtube.com/watch?v=eQs-tz5GkF0>

### 従業員のコメント



総務部  
井口 夏美さん

### ブログでは若手のフレッシュな 熱意を伝えていきます

弊社では若手従業員たちが持ち回りでブログを書いております。専門家ではないので内容について悩む従業員が多いようですが、日ごろの業務で感じたことや学んだことを素直な文章にして皆で積み重ねていこうと話しています。お客様から「見ているよ」と言われるとやはり嬉しいものです。

