

# ものづくり企業のDX事例探訪

## 株式会社野口製作所

代表取締役社長 野口 大輔 様

昭和42年の設立以来、金属プレス加工事業を展開。難加工材であるステンレス鋼の深掘り加工も得意。金型の製作から試作品の製造、量産まで対応し、お客さまへコスト削減を提案している。

デジタル活用で、

商談につながりやすいお客さまへの連絡が可能に

### 営業のデジタルシフト (DX) により、 メールを起点に営業案件を創出

コロナウイルスの感染拡大により、展示会は中止になり対面営業は自粛傾向にある。そのような状況下でも、野口製作所は営業手法のデジタルシフト (DX: デジタルトランスフォーメーション) により、メールで営業案件を創出できるようになった。野口製作所はDXを推進するツールとして、メール配信やお客さまのWeb行動の記録ができるマーケティングオートメーション (MA) 「Kairos3」を活用している。

### MAの活用で、商談につながりやすい お客さまへの連絡が可能に

野口製作所では、過去に展示会で名刺交換したお客さまや、問い合わせを頂いたお客さまへ定期的にメールマガジンを配信。自社の強みである技術力を紹介している。

「Kairos3」で顧客データを見ると、メールを開封したお客さまや、メールからWebサイトへのリンクをクリックしたお客さまが一目瞭然である。メールの反応が高いお客さまへ個別連絡をすることで、商談につながりやすくなる。

### メールの返信で 見積り依頼をいただけた



「以前は紙のDMで情報発信をしていて、お客さまの反応を測定できなかった」と話す野口社長。紙 (DM) からデジタル (メール) に変更したことで、「メールで情報発信、反応が高いお客さまへ個別連絡する」という営業スタイルを構築できた。

メール本文には技術情報だけでなく執筆担当者の近況も書いていて、近況情報がお客さまとの会話のきっかけになっている。「新人挨拶のメールの返信で見積り依頼をいただいたこともあり、メール活用の効果を実感しています」

#### Kairos3とは

マーケティング知識やITツールの活用経験がない人でも気軽にマーケティング活動を始めてほしいという想いで開発されたMAツール。初心者でも直感的に操作できる点が特徴。

詳しく見る ▶▶▶



参加費  
無料

# 中小製造業が 90日で営業DX を立ち上げる手順

ONLINE SEMINAR

コロナ禍で経済が停滞するなか、対面の展示会やイベントが中止になり、**営業訪問も激減**しています。  
このような不況において、**従業員100名以下の製造業がデジタルシフト（DX）で  
売上を確保するための鉄則**をご紹介します。

## セミナー内容

- コロナ禍を勝ち抜く**製造業DXの基本**
- 短期間で大成功した**製造業DX事例**
- 「DXごっこ」にならないための**3つの注意点**

カイロスマーケティング株式会社  
代表取締役

佐宗 大介

製造業の街、静岡県浜松市出身。中小企業に使いやすく業績を上げやすい営業・販売促進のためのITツール「Kairos3（カイロススリー）」を開発・提供するカイロスマーケティング株式会社の創業者兼代表取締役を務める。



開催日

6/22 火  
14:00-15:00

※ログイン開始13:45より

参加費 無料

開催方法 インターネット配信

申込方法 右記のQRコードもしくは下記FAX申込書にてお申し込みください。



## セミナー参加申込書

カイロスマーケティング株式会社  
セミナー事務局行

FAX: 03-6709-8324

※お申込みいただいたメールアドレスに受講票を送付いたします。

会社名			
参加者名		所属・役職	
※E-mail		電話番号	

### 個人情報の取扱い

申し込み時にご提供いただいた情報は、カイロスマーケティング株式会社が取得し、イベント受付管理や各種ご案内（サービス・イベント等）に利用させていただきます。そのほかの利用目的、個人情報保護管理者および第三者提供と開示の有無、ご自身及び代理人による個人情報の各種ご請求に関しては、ホームページをご覧ください。  
<https://corp.kairosmarketing.net/personal-information>