

葵製作所、オンライン展示会を開催

大切なのは相互性、問い合わせも増

コロナ禍で、オンラインでの企業イベントの開催が一般化してきた。また、オンライン

セミナー、オンライン工場見学、オンライン記者会見などでは、企業が発信する情報をオンラインで視聴者が閲覧し、メッセージで問い合わせをする形式が一般化してきた。

しかし、これらは1対大勢のため一方的になりがちだ。この問題を解決する「相互性を大切にしたオンライン展示会」を、東京・八王子市で溶接・板金を手掛ける葵製作所が開

催したことが話題となっている。

◇ ◇

コロナ禍において4月頃から国内外の多くのメーカーは販売数の減少を見越して製品の生産数を減らした。3月頃までの案件が残っているため、メーカーの下請け・孫請けとして、部品製造などを生業としている町工場は案件減少は6〜8月頃と少し遅れてくるケースが多い。東京・八王子市で様々な産業用設備の製造ライン部品などの溶接・板金加工を手掛ける葵製作所もその一つだ。

同社では6〜8月に売上が昨年対比で3割程落ち込んだ。何かできないかと考え、同社は9月にZOOMを使ったオンライン展示会を開催。展示会では日常業務とは異なり、研究試作中の除菌ケース

溶接技術を生かしたステンレス製ダストボックス



やダストボックスなどオリジナル製品を使って技術力をPR。20社を上限に参加希望者を募り、当日は15社が参加した。

オンライン展示会の告知はメールマガジンで、やり取りのある企業だけではなく、過去に名刺交換した企業などに伝達した。参加企業は1社ずつオンラインでつながり、コミュニケーションを取りながら自社製品や技術をPRする手法を取った。プロジェクトメンバーは、企業ごとに担当者を決めて参加企業に合った製品や技術をPRする練習をして当日を迎えた。

展示した中でもティグ溶接とYAGレーザー溶接で製造したステンレス製のダストボックスは視線を集めた。ステンレスの中でもヘアライン材と呼ばれる表面に模様が入っている薄板は、溶接による加工痕が目立ちやすい

め、溶接士の腕が頼みとなる製品だ。同社は溶接士が11人在籍しており、専任技能者は4人、技術力をPRすることができた。

長谷川薫社長は、「普段は顧客からの要望をいかに適切に再現するかが大切となるため、今回の展示会では技術を生かしたオリジナル製品を題材にしたから、技術力の高さをPRする形式を取った。普段とは違うもの

づくりに従業員の士気も高まっていた」と話す。また、展示会の後には参加企業からの見積もり依頼や問合せが舞い込んだことを受け、「1社ごとに丁寧に説明ができた」と担当者の自信にもなったという。

同社でのオンライン展示会は、企業はもちろん公官庁からも問合せがあり、注目を集めたことで、案件受注数も回復傾向にある。



オンライン展示会