

葵製作所は先月、Webで架台フレームのセミナーが可能な発注システムに続き、ホームページ（HP）で事前予約し、オンラインでミーティングができるシステム「Aoi Online」を新設した。

自分たちで発信する道を探る

さかのぼること約半年前。新型コロナウイルス禍でなかなか従来の展示会がないところ、東京都の中小企業で構成する団体が7月にインターネット上で開催した、Web会議サービス「ZOOM」を活用したオンライン展示会にブースを出した。それまで数年、外部と接点

葵製作所① オンラインミーティングの専用システム

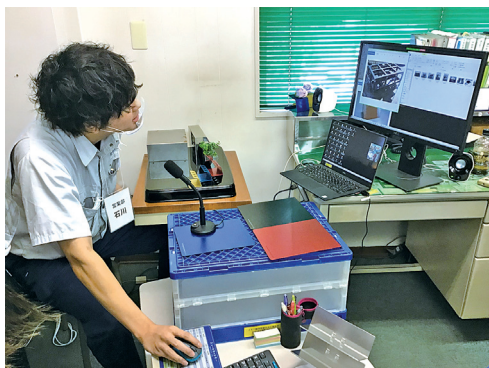
を持つことに重きを置かんだ。中でも「一歩踏み出すことで、うちの強みがきかない」「いや、たのしかった」（社長の長谷川薫）。「うちの直球な言葉に、社内でサポートを呼びかけた」と、営業部に所属する人谷川薫。社内でもサポートを呼びかけたところ、若手が進んで引き受けてくれた。やることすべてが手探りながら、皆が対面にも受け取らない心配えをつ

展示会を主導した。まず何を覚えてもらうか。「うちの板金づくりの努力を」。メンバーは業務の合間を縫っては申し込みがあった先のニーズに応じたサンプルを人念に選り、説明の練習に臨んだ。ほぼ自前の備品で会場を作り上げ、その瞬間を待った。

「事前に分かっていたら、お客さまの想いが認められた経営理念の後段には「お客さまの想いに寄り添い、お客さまと一緒に...」と綴られる。関係構築していくこと」

バーチャルでも顧客との「相互性」重視

モニター 誰に声を掛けるのか 9月半ば。展示会の成果を左右する大きな要素の1つ。過去に名刺交換し、その可能性を感じた一人だった。石川をばじめ総勢4人のプロジェクターが社内を会場とするオンライン登録できる専用フォー



単独で開催したオンライン展示会。若手社員が主導した

「一連のシステムでは、使いやすさを心がけ、応募フォームに択式の項目をふんだんに盛り込んだ。利用者が使いやすいソフトのビデオ通話で発信してもらい、独自のアニメーションで同じ画面の資料を目にできるとも、展示会で学んだ動画共有のノウハウもフルに生かし、図示しながらの打ち合わせに

「どう表現して、葵製作所を知っていたか」と長谷川。自身が認めた経営理念の後段には「お客さまの想いに寄り添い、お客さまと一緒に...」と綴られる。関係構築していくこと

たモニター 誰に声を掛けるのか 9月半ば。展示会の成果を左右する大きな要素の1つ。過去に名刺交換し、その可能性を感じた一人だった。石川をばじめ総勢4人のプロジェクターが社内を会場とするオンライン登録できる専用フォー

