

2022年1月19日
株式会社シャノン
ニュースリリース

【シャノン活用事例】

池田金属工業株式会社がねじ商社業界ではじめてシャノンを導入。 老舗企業が挑む MA を活用した営業改革とは

株式会社シャノン（本社：東京都港区、代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976 以下、シャノン）は、池田金属工業株式会社（本社：大阪府大阪市西区、代表取締役社長：武井 宏樹 以下、池田金属工業）における、マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM（以下、SMP）」の活用事例を発表いたします。



（中央）代表取締役社長 武井宏樹様

（右）経営管理部 情報チーム 課長 青草秀行様（左）マーケティング部 販促チーム 水島佐保様

池田金属工業は、「すべてはお客様のため。ねじで世界をよりよく変える。」を使命に、今年72期目を迎える関西の老舗企業で、ねじの卸売業として流通だけでなく、ねじに関する高い技術力に定評のある企業です。

池田金属工業は、コロナ以前は展示会への出展やセミナーを開催することで顧客接点を持ち、不定期ながらマーケティング活動も行ってきました。しかしながら新型コロナウイルス感染症が拡大し始めた2020年以降において、展示会の中止、対面セミナーの自粛・縮小が続き、顧客接点の变革を求められてきました。創業70年を超える歴史の中でも未曾有の事態となる中で、その難局を乗り越えるため全社を挙げてDX推進に取り組んでいます。フェーズに合わせた柔軟な伴走サービス、また将来の拡張性の観点からMAツールとしてSMPを選定いただきました。その過程で商談管理（SFA）ツールではなく、マーケティングオートメーション（MA）ツールの導入を先行決定し、顧客課題やニーズをつかむ活動を推進されています。

池田金属工業株式会社の詳細はこちら

<http://www.ikeyin.co.jp/>

■SMPの活用方法

- ・中長期にわたる顧客の行動から顧客ニーズを汲み取り、潜在課題を顕在化するためにMAツールを活用
- ・SMPの機能（メールの開封率、URLのクリック確認等）を活用し、顧客フォローやコンテンツ作成といった本業に集中
- ・アフターコロナでは、セミナー管理機能を使い効率的に対面型の講習会やセミナーを実施予定

■事例インタビュー

浪速の老舗ねじ商社が挑む”ゆるまない”DX推進

<https://www.shanon.co.jp/case/manufacture/ikeyin/>

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティング支援システムは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証マザーズ）
設立	2000年8月
代表者	代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
所在地	東京都港区三田3-13-16 三田43MTビル4階
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート

