

製造業向け装置・システムの価値を「顧客の声」で届ける制作サービス 「導入事例マイスター」 2026 年 2 月～ 受付開始

～ 「選ばれた理由」を可視化し、営業活動を強力に支援 ～

製造業専門のライティング・コンサルティング事業を行うオフィス・キートス（所在地：愛知県安城市三河安城町 1-11-1 BEST ビル 3F-E、代表：新開潤子）は、2026 年 2 月より、製造業向けの装置・システムに特化した導入事例の取材・執筆サービス「導入事例マイスター」を開始いたします。



本サービスは、「技術力はあるのに選ばれない」という製造業の営業課題に対し、顧客視点で製品の価値を深掘りする専門サービスです。製造業出身の熟練ライター陣による顧客取材を通じて「選ばれた理由」を可視化し、その情報をウェブサイトだけでなく、チラシや展示会資料、動画などに横展開することで、導入実績を強力な営業ツールとして活用できるサービスです。

サービス開始を記念して、2026 年 3 月までにご契約いただいた方に、初回制作費 30,000 円引きの体験チケットを提供するキャンペーンを実施いたします。

■ サービス開始の背景： 営業の現場で「競合との差がわかりにくい」という課題

製造業における装置やシステムの営業現場では、「競合との差がわかりにくい」「事例・実績が伝わらず、成約に至らない」という課題が顕在化しています。カタログの仕様比較だけでは自社製品の優位性が伝わらず、商談の最終段階で選ばれない——そんな悩みを抱える企業が増えています。

オフィス・キートス代表の新開潤子は「技術を言葉にして、言葉で価値を伝える」をモットーに、製造業専門の「ものづくりライター」として活動しています。著書「小さなものづくり企業の営業改革大作戦」（日刊工業新聞社発行）、月刊「プレス技術」（日刊工業新聞社発行）での連載をはじめ、製造業に特化し

た取材・執筆活動を10年にわたり展開してまいりました。この経験を活かし、「導入事例」という形で、お客様の声を通じて製品の価値を伝える専門サービスを立ち上げました。

■ サービスの特徴： 熟練ライター陣による顧客取材で、課題～解決の過程を深掘り

「導入事例マイスター」は単なる製品紹介ではなく、顧客取材を通して「なぜこの製品が選ばれたのか」を深掘りする導入事例を制作します。

◆特徴1:見込み客が自社の状況と重ね合わせやすい記事構成

「課題」「検討」「選定」「導入」「成果」という5つの構成要素により、見込み顧客が自社の状況と重ね合わせやすく、検討プロセスの参考になる事例記事を制作します。

◆特徴2:製造業専門の熟練ライター陣による顧客取材

ものづくりライター、製造業の業界新聞社の元記者など、製造業の取材経験が豊富な熟練ライター陣が取材・インタビュー・執筆を担当。一般ライターでは理解が難しい「製造現場の事情」や「技術用語」を正しく理解し、見込み客に伝わる記事にまとめます。

◆特徴3:営業ツールへの横展開

Web記事だけでなく、営業用チラシ、展示会パネル、動画など、営業活動で実際に使えるツールへの幅広い展開まで、担当ディレクターがワンストップで対応します。

■ 制作実績とお客様の声

ものづくりライターの新開潤子は、これまで以下の分野で導入事例を制作してまいりました。

【制作実績の一部】

- 監視カメラマネジメントシステム導入事例
- 工場向け環境監視システム導入事例
- 公共交通機関 中央監視システム導入事例
- IoT 統合管理システム導入事例
- 機械要素部品 製品開発秘話と顧客活用事例



導入事例 制作実績の一部（写真提供可能です）

【お客様の喜びの声】

- 「実際に自社で使っているイメージが湧いた」と言われ、導入検討が進んだ
- 競合にはないシステムの強みを理解いただけるようになった
- お客様の別拠点への展開が広がっている
- お客様の同業他社様からお引き合いをいただき、導入が決まった

■ サービスの対象： 製造業向けに装置やシステムを販売するメーカー・商社の営業部門

「導入事例マイスター」の対象ユーザーは、製造業向けに装置・システムを販売するメーカーや商社です。製造業向け B to B 営業の現場では「技術の強み・良さが伝わらない」「実際に使ってもらいイメージまでもっていけない」「競合との差が理解してもらえない」という課題があります。そこで、

- 顧客を説得できる強力な営業ツールをつくりたい

- 導入事例を作りたいが、どこから手を付けたらいいかわからない
- 展示会やイベントに向けて事例コンテンツを強化したい
- 導入事例をいろいろな形で横展開したい

という営業部門、営業パーソンに向けて、「顧客の声」を通して製品の価値の深掘りして届けます。

■ サービス開始キャンペーン

サービス開始を記念して、2026 年 3 月 31 日までにご契約いただいた方に、初回制作費 30,000 円引きの体験チケットを提供するキャンペーンを実施いたします。

[キャンペーン概要]

- キャンペーン対象： 制作した導入事例の公開を許可いただける企業様
- キャンペーン期間： 本日～2026 年 3 月 31 日までのご発注分
- キャンペーン内容： 初回制作費から 30,000 円引き

■ 今後の展開

今後は、当オフィスが提供中の展示会出展支援サービス「展示会ブースター」とも連携し、製造業の営業活動の活性化、ひいては日本の製造業全体の活性化を目指して、ライター・コンサルタントの立場から製造業を応援してまいります。

■ サービス概要

サービス名	導入事例マイスター
サービス開始	2026 年 2 月 2 日（火）
サービス対象	製造業の企業、製造業向けに装置やシステムを販売するメーカー・商社
価格	18 万円～（税別）
サービス URL	https://office-kiitos.biz/case-meister/
お問合せ先	報道関係の方： 090-2945-2599 （新開潤子携帯・一般公開はお控えください） 一般の方： 0566-68-1345 （事務所代表電話）

■ オフィス概要

屋号	オフィス・キートス
所在地	愛知県安城市三河安城町 1-11-1 BEST ビル 3F-E
代表者	新開 潤子 （代表・ものづくりライター）
設立	2016 年 10 月
事業内容	製造業専門の制作・ライティング、製造業向け展示会プロデュース、町工場向け営業コンサルティング 他
公式サイト URL	https://office-kiitos.biz/

以上