

建設業の「ニューノーマル」全面サポート

営業支援サービスを無償提供

建設業界のニューノーマル（新常态）対応を支えたい。木村情報技術（佐賀市）が、中小企業の支援事業に乗り出す。販路拡大などに苦しむ企業支援を目的にオンライン商談の場となるポータルサイトを開設する。建設業も事業の対象となり、同社が提供する各種サービスを無償で受けることができる「モデル企業」を広く募集する。木村隆夫社長は「コロナ禍に直面する中、建設業の皆様に残りの場を提供し、ともに成長していきたい」と、12月10日に開くウェブ説明会への参加を呼び掛ける。

＝1面参照

木村情報技術

木村情報技術は2005年に創立、医療関連のウェブ講演会運営・配信サービスを中心にサービスを展開。現在では延べ100万人の医療従事者に向け情報発信する一大企業に急成長した。その一方、16年にIBMのWatson日本語版を用いた国内初エコシステムパートナーとして



木村社長

AI（人工知能）問い合わせシステムをリリースした。AI技術を活用した自動会話システム（チャットボット）を軸としたサービスで、従来は社内の担当者や専門部署が電話で

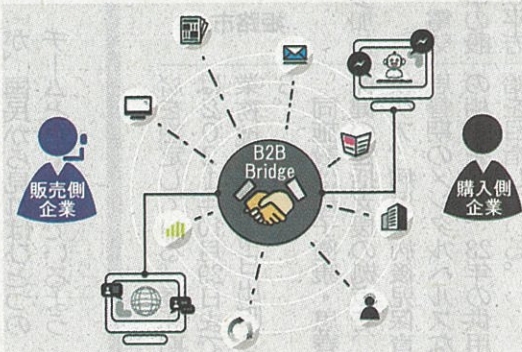
対応していたさまざまな問い合わせに、パソコンやタブレット、スマートフォンを使いながらAIが回答する。働き方改革の進展とともに、大手企業中心に近年導入事例が増している。



ライブ配信で自社技術、製品をアピール

中小企業庁の「ものづくり・商業・サービス生産性向上促進補助金」事業にも採択された。建設分野では日刊建設通信新聞社と連携し、建設業界向けのサイト（<https://www.k-jdca.jp/b2bcon/>）でモデル企業に参画する企業募集（参加無料）をスタートした。オンライン説明会を12月10日に開催する。

モデル企業は木村情報技術が提供するさまざまなサービスを無料で受けられるほか、同社がサイト上でライブ配信やオンデマンド配信によって技術や製品をアピールする「ウェブ企業商談会」や「ウェブ展示会」のコンテンツづくりから収録、編集配信まですべてバックアップする。収録は全国11カ所にある同社の配信専用スタジオ「KIT STUDIO」を使うこともできる。



ポータルサイトによるマッチングのイメージ



「B2Bブリッジ」の画面イメージ

新型コロナウイルスの流行により、対面による営業活動を始め企業活動の大半が大きく制約された。同社でもリモートによる勤務にシフトさせつつ、新たな営業活動のあり方を模索した。木村社長自身もかつては文字どおり足を棒にして営業にまわった経験をもつだけに「目で稼ぐことの重要性はわたしもよく分かっている。でもこの状況下でニューノーマルへの対応はもはや避けられない」と痛感。「対面中心だった中小企業の営業活動を非対面でも行える場を提供したい。大胆なデジタルトランスフォーメーション（DX）が求められる中、当社のシステムを使い何かお手伝いできないか」との思いが募った。

日本を代表するものづくり業界である「建設」「自動車」「エレクトロニクス」の3分野それぞれにビジネスマッチングのポータルサイトを「B2B Bridge」を開設。

モデル事業期間（21年6月末まで）終了後も、自社開発したタスク管理ツール「サクタス」を使い、事業計画や事業活動を支援したいという。木村社長は「オンライン商談に関する内容やウェブセミナー、資料作成チャットボット構築、Zoom面談に至るまでワンストップで支援すること、建設業のものづくりを支えたい」と意気込む。

経営 軸線

オンライン説明会へ参加呼び掛け