

拝啓 桜花の候、貴社ますますご繁栄のこととお慶び申し上げます。  
2020年3月から当社営業部で始めたインサイドセールス(内勤型営業)ですが、年々、進歩し続けております。  
2019年11月に三戸政和著書「営業は知らない」という書籍を読んで内勤型営業のことを勉強しました。その時に内勤型営業、SEO、AIO、Zoomなどについて触れました。数年後には当社も徐々に取り入れて行こうと思いましたが、2020年1月からコロナウイルスが日本でも蔓延しだし、2020年4月



代表取締役 寺阪 剛

からの緊急事態宣言となり従来の外勤型営業ができなくなりました。営業なのにお客様へ訪問できないという事態がくるとは思ってなかったので大変驚きましたが、当社は真っ先にZoom導入・活用を始め、内勤型営業も手探りでしたがやり始めました。まずはホームページからのお問い合わせを倍増させるということでGoogleアナリティクスを使いホームページの解析を行い、それを元にSEO対策を徹底して行いました。また外勤営業が全く出来ない分、スタッフコラム作成にも注力し、作成後すぐにGoogleインデックス登録を行うことで迅速にGoogleロボットエンジンに来てもらい検索でヒットするようにしました。またまだ浸透していなかったZoomをお客様へ提案してお客様のPCのセッティングとかもやりました。訪問件数や訪問計画での営業管理指標も止めてZoomでの商談計画・商談件数に切り替えました。このようにして進めてきたコロナ禍で手探りで始めた内勤型営業ですが、2023年9月からは一気に独立部署として立ち上げ、現在では営業や営業企画と密接に連携しながらホームページ解析、SEO対策、AIO、メルマガ配信、プレスリリース作成、広報活動、ホームページ改変、電子カタログ管理、MA(マーケティングオートメーション)など多岐に亘る仕事をやってくれています。今では外勤型営業はピーク時よりも1/3となりましたが、売上は当時と比較して1.5倍となっております。

昨年のホームページからのお問い合わせ件数は約400件でした。ホームページからのお問い合わせで実際の新規受注までつながった昨年の受注率は約70%というとても高い数字でした。また高い受注率だけではなく約3500万円がホームページからの新規売上となりました。このように内勤型営業と外勤型営業をうまく連携し、営業がかなり効率化できており大きな手ごたえをつかんでおります。

今年から更に新しい取り組みとしてNOTE、Xでの配信、PR Timesでのプレスリリース配信、記者クラブへの投げ込み、YouTubeチャンネルの解析などをしております。

コロナ禍をキッカケに始まった内勤型営業などの営業改革ですが、今後も益々しっかりと取り組んでいきます。今後とも何卒宜しくお願い致します。

敬具



Back Number



You tube



Instagram

2026.4

NEWS LETTER

VOL.124



新しい機械の導入にともない搬出される  
長年お世話になったプレス機たち

共和ゴムニュースレター 第124号 2026年4月発行

〒573-0102 大阪府枚方市長尾家具町3丁目4番地3  
Tel. 072-855-1039(代表) / Fax. 072-855-1090(代表)

 共和ゴム株式会社  
KYOWA RUBBER Co.,LTD.

# NEWS

## 01 鉄道技術展・大阪に出展します

第2回

—ひと・もの・まちをつなぐ—

# 鉄道技術展・大阪

Mass-Trans Innovation Japan Osaka 2026

- 【開催会場】 インテックス大阪 3・4・5号館
- 【開催日時】 2026年5月27日(水) → 29日(金)  
10:00 → 17:00  
(最終日29日(金)は16:30まで)
- 【ブース番号】 5L-07
- 【出展商品】 ボルトナット防錆キャップ  
「まもるくん®」

HPへアクセス ▶



### 製造部 松下 和弘



いつもニュースレターをご愛読いただき、誠にありがとうございます。

約4年前に管理者養成学校に行かせていただいた時以来のニュースレターになります製造部の松下です。

髪型と体型がコロコロ変わりますので、久しぶりにお会いする方にいつも驚かれます。最近では毎日ウエイトトレーニングしておりますので、YouTubeにアップされている体型よりは少し小さくなっております。



自宅のトレーニング器具

さて近年日本では、人手不足・人件費や物価高騰などが問題となっておりますが、共和ゴムでは将来を見据えて2026年3月にインジェクション成型機を導入致しました。

従来の成型機では、材料の準備に板状のゴム材料を専用のゴム材料切断機にて重量と寸法を確認しながら裁断する必要があります。

次に成型機に取り付けた金型に材料投入してゴム製品が出来上がるのですが、ゴム製品を成型する為には加硫(生ゴムに硫黄などの架橋剤を混ぜて加熱し、分子同士を網目状に結合(架橋)させること)する必要があります温度・圧力・時間が重要で温度は約160℃に設定しますので作業者の負担は大きいのが現実です。

しかしインジェクション成型機ではリボン状のゴムを仕入れることでゴムを裁断する必要がなくゴム材料が無くなるまで自動でゴムを供給出来ます。

更にゴム材料を購入するのに板状に分出しするよりリボン状で購入した場合、価格が安いメリットもあります。製品の取り出しなども自動化なので人手が必要な工程の削減をすることが出来ます。



このリボン状のゴムが、なくなるまで自動で機械に投入されていきます。ゴムの裁断や計量・金型へのセットなど人による作業を削減することが出来ます!

次にゴム成型では成型時に製品の周りにバリが発生しバリ取りという次工程作業がありますが、弊社ではインジェクション成型機を導入するだけでなく、成型時に製品とバリを自動で分けるという試みに挑戦し、材料準備と成型時の人件費だけでなく次工程のバリ取りの人件費の削減にもチャレンジしております。

今回、インジェクション成形機が導入されたばかりですが、これからさらに使いこなし、技術を高めていきたいと考えています。

共和ゴムでは、これからも品質向上・省力化・生産性向上を目指し、新しい設備や技術への挑戦を続けてまいります。

これからも共和ゴムを宜しくお願い致します。

