

弥生株式会社 様

V-CUBE セミナーでエリアの顧客開拓と認知度の向上を実現。

「Liveネットセミナー」実施により、 日本各地のお客様へのアプローチが可能になりました。



01 課題

- リアルの無料体験セミナーは、開催できる地域に限りがあり、全国各地で開催することができなかった
- 営業リソースが限られている中で、エリアへの展開を図りたかった

02 用途

- V-CUBE セミナーを活用し、月2回、弥生シリーズ「Liveネットセミナー」を実施
- Liveネットセミナーを録画しオンデマンド配信を実施

03 選定要件

- 自社ソフトウェアの使いやすさ、簡単さをご覧いただくための画面共有ができること
- 二次利用としてのオンデマンド配信が可能であること
- お客様のご意見をリアルタイムで収集できる機能(チャット、アンケート)があること

04 評価

- 自今までフォローできていなかった地域のお客様にアプローチできるようになった
- お客様の購買判断につながる情報提供ができた
- リアルのセミナーを各地で開催するよりもコスト的、人的負担を軽減できた

お客様プロフィール

社名 弥生株式会社
URL <https://www.yayoi-kk.co.jp/>
本社 東京都千代田区外神田4-14-1
秋葉原UDX 21F
従業員数 599名
(派遣・契約社員含む、2015年10月現在)
事業内容 業務ソフトウェアおよび
関連サービスの開発・販売・サポート

弥生株式会社は、中小企業、個人事業主、起業家向けに、会計や販売管理などの業務ソフトウェアの開発・販売・サポートをしています。業務ソフト「弥生シリーズ」は現在、137万以上の事業者が利用し、市場シェアは約55%を誇っています。ソフトを使うだけでなく、お客様が業務を成立させ、事業を成功させるために、業務ソフトメーカーから発展するサービスをご提供し、お客様の様々なお悩みにお応えする「事業コンシェルジュ」へと、弥生は進化を遂げようとしています。

毎月2回「Liveネットセミナー」を開催

— V-CUBE セミナーを導入された背景をお教えてください。

弥生では、製品のご購入を検討中のお客様を対象に無料体験セミナーを実施しています。しかしながら、すべての地域でセミナーを開催できるわけではなく、遠方のお客様は会場にいらっしゃることができません。営業のリソースに限りがある中で、遠方のお客様をフォローするにはどうしたらいいかをずっと検討していました。そんな折、当社のパートナーでV-CUBE セミナーを既に導入している企業のセミナー配信を視聴する機会がありました。弊社の上層部にも好評で、「このサービスなら遠方のお客様にも参加していただけるので、自社でも実施しよう」ということになり、ブイキューブと話をさせていただきました。

— 現在、どのようにV-CUBE セミナーを活用されていますか。

弥生では、2014年6月にV-CUBE セミナーを導入し、3ヶ月のモニター期間を経て、2014年10月より弥生シリーズ「Liveネットセミナー」として毎月2回のライブセミナーを開催しています。導入後、2015年4月までは「弥生会計」で月2回のライブセミナーを行ってきました。2015年5月からは「弥生会計」と「弥生販売」で、それぞれ

月1回ずつライブセミナーを実施し、実施後はオンデマンド配信を行い、ライブで参加いただけなかったお客様に見ていただけるようにしています。



弥生株式会社のホームページ

この事例で利用されたサービス

詳しくは Web へ 詳細や多数の事例を掲載しております
<http://jp.vcube.com/case/>



10,000拠点に、同時配信。
双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。
国内最大規模の10,000拠点まで
同時配信可能な資料同期型セミナー。

モニター期間に40%以上の購買率を実現し、本格稼働へ

— V-CUBE セミナー導入にあたり、どのような準備をされたのか、そしてモニター期間ではどのような検証をされたのか教えてください。

当社のビジネスパートナーのWebセミナー配信を視聴したのが2013年冬です。2014年初めにブイキューブと話を進めると同時に、2014年6月の始動を目指してコンテンツ企画・作成を開始しました。現在でも実施している『無料体験セミナー』は、会場にお客様



「モニター期間を設け、集客、購買率などの数字を検証しました」と金光氏

がお越しいただき、1人に1台のパソコンをご用意して、実際にソフトウェアを体験していただく内容となっております。それに対しWebセミナーは、講師が操作する画面を動画でお見せしながら機能を確認いただく内容にする必要がありました。

Webライブセミナーでは、実際にソフトウェアを操作していただくことができませんので、PC画面共有の機能を使って操作方法をご覧ください。質問もチャット機能を使ってオンラインでお受けします。このように、お客様側での感覚の違いをきちんと理解し、かつV-CUBE セミナーの機能をどれだけ活用してWebライブセミナーを実施できるかを検討しました。

「弥生会計」は最終的には試算表を作成することがゴールになります。どの画面で入力すれば試算表ができるのか、「使いやすいね、簡単だね」と感じていただけるようにセミナー内容を作り込みました。3ヶ月のモニター期間を設けたのは、リアルなセミナーを開催していない、アプローチできていなかった地域のお客様に対してアプローチできることを証明するとともに、セミナーの集客、購買率などを数値で検証するためです。この間で集客はもちろんのこと40%以上の購買率を実現し、10月からの本格始動を迎えることができました。

画面共有で使いやすさ、簡単さを見ていただく

— V-CUBE セミナーを導入された理由をお教えてください。また、他社システムとの比較検討はされましたか。

V-CUBE セミナーを導入した理由は、下記の通りです。

- ①デモ操作をしているPCの画面共有ができること
 - ②セミナーを録画して、オンデマンド配信ができること
 - ③お客様のご意見をリアルタイムで収集できる機能（チャット、アンケート）があること
 - ④コスト、人的リソースの面での削減効果があること
- 他社システムとの比較はもちろん実施しました。前述のように、ソフト

ウェアの使いやすさ、簡単さを見ていただくには画面共有は欠かせない機能です。そしてライブでご参加いただけなかった場合のセミナー録画のオンデマンド配信、ご意見やご質問をリアルタイムで収集できるチャット機能など、必要となる機能すべてを満たしているのは、V-CUBE セミナーだけでした。



「画面共有ができ、オンデマンド配信ができるのは、V-CUBE セミナーだけでした」と山本氏

「弥生会計」に加え「弥生販売」のライブセミナーも実施

— V-CUBE セミナーの導入効果についてお教えてください。

- ①これまでアプローチできていなかった地域のお客様に対するアプローチできた

集客状況を見ると、日本全国からライブセミナーにご参加いただいております。当社が会場セミナーを実施していない地域のお客様へのアプローチができることが分かりました。また、弥生のコーポレートブランド、弥生のサービスの認知度を高める意味からも効果があると思います。



「アタッチできていない地域のお客様に対してアプローチできました」と又吉氏

②お客様の購買判断につながる情報提供ができた
リアルなセミナーと比較し、購入の判断をするために参加していたケースが多く、購買に結びつきやす

いと思われま

- ③複数の製品でセミナー展開を実現できた

当初は「弥生会計」だけでしたが、2015年5月から「弥生販売」のセミナーも開始しており、複数の製品でセミナーを実施し、より幅広いお客様へのアプローチが可能になりました。

- ④オンデマンド配信への参加者が増加

24時間いつでもセミナーを見ることができるという合理性から、オンデマンド配信の視聴が増加しています。ライブセミナーだけでなく、オンデマンド配信も高いニーズがあります。またパソコン以外のタブレットなどからの視聴も伸びています。

- ⑤コスト面、人的負担軽減も

各地域の会場を手配し、実際に誰かが行ってセミナーを開催することと比較して、コスト面、人的リソースの負担が大きく軽減されています。

コミュニケーションツールとしてWeb会議システムなどの活用も検討

— V-CUBE セミナーの今後の活用予定についてお教えてください。

当社の販売パートナーへ、弥生シリーズを販売・取扱いいただくためのインストラクター資格があり、毎年更新作業が必要になります。その

際、新機能や製品情報を習得していただく必要があり、V-CUBE セミナーなどWebツールを活用しての更新研修を企画しています。また、コミュニケーションツールとしてWeb会議システムなどの活用も検討していますので、新たなご提案などありましたらお待ちしております。