

ビジネスマッチング

CBAの魅力とは

CBAを活用してドローン事業を展開！

タジマ建設株式会社様

CBAを活用した販路拡大の事例を紹介！

当社の課題

当社はドローンスクールを立ち上げましたが、その背景には建設業界の人手不足対応がありました。例えば、測量をする時に足場を組んで建物を計測しますと、多くの人員と労力を必要とします。しかし、ドローンを使えば、一人で従来の半分以下の労力で測量ができます。ドローンは単なる趣味の道具ではなくビジネスツールとして効率的に業務を遂行できる将来性を秘めています。



当社にて川村営業部長に話を伺う

将来を見据えスクールを立ち上げたのは良かったのですが、現実問題として生徒をどうやって確保していくかが課題でした。そして鍵となったのがウェブ戦略です。

千葉信金からの提案

ドローンを商用目的で飛ばすにはスクールで専門知識を学ぶ必要がありますが、いきなりメールを送っても企業は見向きもしてくれません。またウェブ広告はBtoCに有効ですが、BtoBに有効とはいえません。何か良い方法はないかと検討していた時、千葉信金の営業担当より「新しく当庫でお客様同士を繋げる取り組みを始めたので、紹介させてほしい」と提案がありました。ウェブ戦略のコストを月数万円で見積もっていたところ、CBAでは月3千円（税別）と聞いて、しかも全クライアントは金融機関の取引先なのでグレーな企業はありません。面談可否の回答も金融機関がしてくるとのことでしたので、早速

建設業界の中だけではなく、幅広く様々な業界にオファーしたら、ブライダル業界や人材派遣業界にドローンパイロット育成ニーズがありました。それからは業界研究を重ね、業界別にアプローチを変えたオファー集を作成。コツコツと努力を重ね、開始から2か月で上場企業をはじめ、4社とマッチングを行いました。現在は提案書を出したり、打ち合わせを重ねた

当社の取り組み

申込みをしました。

ID取得後、ニーズを登録し、こちらからオファーしてみることになりました。1回目のオファーは空振り。2回目もダメでしたが、その後も定期的にオファーを続けるところ、想定外の業種から面談OKの回答をいただきました。人材派遣業界とブライダル業界でした。

取り組み結果

建設業界の中だけではなく、幅広く様々な業界にオファーしたら、ブライダル業界や人材派遣業界にドローンパイロット育成ニーズがありました。それからは業界研究を重ね、業界別にアプローチを変えたオファー集を作成。コツコツと努力を重ね、開始から2か月で上場企業をはじめ、4社とマッチングを行いました。現在は提案書を出したり、打ち合わせを重ねた

気づき

りして、中長期的な案件として進行中です。

ドローン事業はこれからであり、アプローチはネットリテラシーのある企業が適していると思います。初回面談は訪問することが基本ですが、初回面談に繋げるにはCBAはとても役に立つと思います。



実際にドローンを操縦する金庫職員 (当スクール飛行場にて撮影)

当社概要

企業名	タジマ建設株式会社 (国土交通省公認校 JUAVACドローンエキスパートアカデミー東東京校)
住所	〒262-0012 千葉県 千葉市花見川区 千種町397-1
代表者名	田島佳祐
設立年月日	2014.4.26
代表電話番号	043-306-3207
H P	https://www.tajima-kensetsu.co.jp

