

高収益のノウハウ外販

キーエンスは営業利益率50%超という高収益の源泉となつているノウハウの外販を始める。自社で使うシステムをベースにソフトウェアを開発。利用企業が持つ顧客データなどを分析し、営業や新製品開発を効率化する手法を提案する。主力のセンサー事業に中国の景気減速という逆風が吹く中、事業領域を広げ、収益の安定を図る。

開発したソフトの特徴は業務の改善に役立ちそうない具体的な施策を優先順位をつけて提示する点だ。営業や新製品開発の効率化のほか、顧客離れの防止などで活用できる。キーエンスの営業やマーケティング部門が数十年にわたり蓄積・活用してきたデータ分析のノウハウを生かす。

例えば、ある電子商取引（EC）企業が顧客離反率を減らしたいという目標を入力すると①会員ポイントの残高を一定基準以上に増やす②午前中の購買行動を

営業を効率化 ■ 顧客離れ防止

促進する③「商品A」を勧める——というように、効果が高い施策を順番に複数提示する。売上高や顧客増加数などの具体的な効果も、施策ごとに推測する。

利用企業の業種や規模を問わず、顧客リストや営業活動などのエクセルデータを読み込むだけで使えるため、専門的なITの知識は不要という。サブスクリプション（定額課金）方式で販売していく。

このほどキーエンスは同ソフトを展開するための専門組織も立ち上げた。人数規模については明らかにしていないが、ソフトを販売する営業部隊やデータ分析を担う部隊が含まれる。

7月下旬にキーエンスが発表した2019年4～6月期の連結決算は、米中貿易摩擦による逆風が想定よりも大きくなったため9年ぶりの最終減益となった。蓄積したノウハウを活用した今回のソフトの販売も合わせ、収益拡大を目指す。