

# 超硬耐摩耗工具・金型製造の「富士ダイス」

## オンライン商談システム導入

### 国内営業効率化、コロナ対策にも

超硬合金の耐摩耗工具・金型メーカーの富士ダイス（本社・東京都大田区、社長・西嶋守男氏）は、先月中旬からオンライン商談システムを全社で導入している。営業時間配分の最適化などで国内営業の生産性を向上。新型コロナウイルス感染症対策としても有効活用する。

同社では新型コロナウイルスの導入を検討している。オンライン営業を客先訪問の昨年秋ごろから、営業の拡大に依存せず推進する必要がある。顧客からとくに指定

のない場合は同社が導入したオンライン商談システムを使用。その他、顧客によってセキュリティ面や承認されたシステムが異なるため、顧客要望に柔軟に対応できる体制を整えている。

営業員は移動に要していた時間を効率的に使える。資料やカタログなどはネット上で共有でき、双方向でメモ交換も可能。提案型営業にもメリットがある。録画機能の利用で営業員の商談内容を記録することで、他営業

員の教材としての活用もできる。

足元、コロナ感染防止の観点から通常の訪問営業ができない顧客間との交渉にも活用しており、社内外から好評を得ている。

今後、さらに使い勝手や効果を検証した後、関連会社への導入も検討。また新型コロナウイルス

ナウイルス感染拡大が収束した後も、顧客との合意のもとでオンライン商談システムを活用していく方針だ。

