

「資産」となる営業資料を簡単に作成、安全に共有
 チャンスを逃さない営業支援ツール
 "Takebishi ebook" として利用



主に製造業向けに工場の無人化・省人化を推進し、最適な生産工程をつくる提案を続ける株式会社たけびしのスマートファクトリー推進部では、営業支援ツールに ABookBiz を導入、「Takebishi ebook」という自社サービスとして運用している。

資料作成・商談準備時間の大幅削減をはじめとした多くの導入効果について、スマートファクトリー推進部主事の村井氏にお話を伺った。

お客様の課題

- ・営業マンのスキル差などから、ソリューション提案の実現が難しかった
- ・商談前の準備や資料作成に多くの時間をとられていた
- ・その日のテーマにない商談が持ち上がっても資料の用意がなく対応できなかった

導入効果

- ・営業スキルが均一化し、お客様の課題に合った提案が可能になった
- ・商談準備にかかっていた時間と工数をカットできた
- ・突発的に持ち上がる商談にも現場で柔軟に対応できるようになった

▶ 導入前の問題点

—まず初めに、ABookBiz 導入前に抱えていた課題について教えていただけますか？

技術本部 スマートファクトリー推進部 主事 村井真人 氏 (以下、村井氏) : 当社はお客様の課題に合わせて、それを解決する物や手法を提案するということをビジネスとしております。その中でも、スマートファクトリーという「お客様が現在お持ちの様々な課題に対して、いろいろなもの提案する」ということを各営業マンがやるとなった際、個人のスキル差などもあり、単にカタログをお客様にお持ちして販売するというスタイルでは、スマートファクトリーというソリューション提案を実現することができませんでした。

どんな営業マンでも同じスキルでアプローチし、お客様の課題を聞いて的確にソリューション提案に結びつける営業活動をするためのツールとして、ABookBiz の導入を考えました。



技術本部 スマートファクトリー推進部 主事 村井真人 氏

ABookBiz は様々なパターン・シナリオに沿って資料をインデックス化できます。これをチーム内で共有・分析・ブラッシュアップし、営業スキルを高い水準で均一化することが可能となります。

▶ 導入を決めた理由



営業マンの「資産」となる提案資料を簡単に作成、安全に共有することが可能

— ABookBiz をご導入の決め手は何だったのでしょうか。

村井氏：いろいろな手段で営業ツールを考えていましたが、最終的に ABookBiz の導入を決めた理由としては、「自分でコンテンツを作り込んで、これを資産として後の世代や後任者に引き継げる」という点、そしてそれが簡単にできるという点が挙げられます。

セキュリティ面も重要で、コンテンツがしっかりと中枢で管理されていて外部に漏洩することがないということも導入に至ったポイントのひとつです。

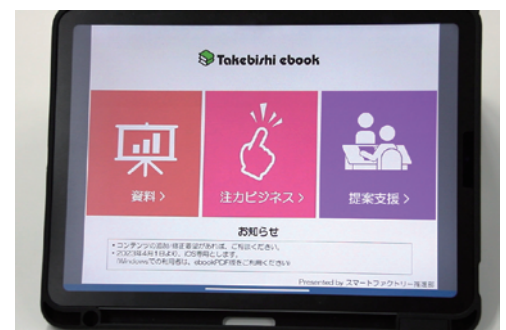
Office ファイルや PDF など、どんな資料もすぐにデジタル化、ドキュメントを簡単に作成できるのが ABookBiz の特長です。またこれを万全なセキュリティのもと管理できるので安心して利用できます。

▶ 運用方法

— どのような形で運用されているのでしょうか。

村井氏：ABookBiz を使った営業支援ツールとして、「Takebishi ebook」という自社サービスとして社内運用しています。まずは私が個人レベルで作成しそれを部門で展開、現在は全社に展開しているという状況です。

全社では、Takebishi ebook が入っている iPad を各部署で 1 台所有し、それを個々の営業マンが必要な時に持ち歩くという運用をしています。



社内ツール「Takebishi ebook」として全社展開

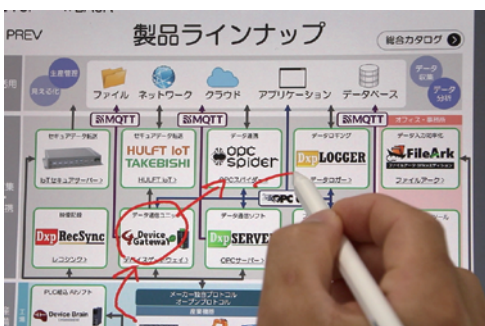
社内やチームのルールに合わせて柔軟な運用ができます。閲覧権限や仕様端末の設定も管理画面上で簡単に行うことができます。

▶ 導入効果

— ABookBiz 導入後に感じられた効果を伺えますでしょうか。

村井氏：効果としてまず言えることは、「資料準備時間の削減」です。

その日のテーマやホットな製品のカタログなど、お客様を訪問する前に想定されるものを準備してから行くのですが、その準備に毎回 5～15 分の時間を取られていました。資料を作るとなると数時間を要しますかなりの工数となります。ですが、その準備時間が基本的にはなくなりました。



ペン機能でコンテンツへの手書き記入も可能

—他に、商談の現場で変化を感じられたことなどはありますか？

村井氏：メインの打ち合わせの後にお客様から「こういったことも知りませんか」「実はこういう課題があって」と、テーマにないお話をいただくことが多々あります。これまでですと手持ちの資料がなく「改めてお伺いいたします」と伝えることしかできませんでしたが、ABookBiz 導入後はすぐに ebook をお見せしたり、現場で柔軟に対応できるようになりました。

その場で完結できなくとも、「お客様の意見をしっかりと持ち帰る」「現場で新たな商談を発掘をする」というところまでできるようになったのも大きな効果です。



様々な角度の資料を用意できチャンスを逃さない

テキストはもちろん、画像・動画・VR など多くのコンテンツを利用できるだけでなく、コンテンツ間のリンク設定も自在。あらゆる角度から商談を進めることができます。

▶ 今後の展望



高機能の営業ツールとして活用できる ABookBiz

—今後の展望をお聞かせください。

村井氏：今後はもっと幅広く、たけびし全社で扱っている商材、ビジネスに関するコンテンツを増やしていくということを第一に考えています。

そしてもうひとつは SFA 連携です。いろいろな商談情報を社内で管理していますが、Takebishi ebook からフィードバックとして取れるコンテンツの閲覧履歴や、「どのお客様にどのコンテンツを開いたか」という情報を SFA と連携させて、提案漏れの防止や潜在的なビジネスチャンス発掘に活用したいと考えています。

閲覧ログで資料の使用状況・プレゼンの流れなどを細かに分析できます。さらに SFA 連携で個人の営業活動を可視化することで、チームの営業力はさらに強化されます。

👤 お客様プロフィール



人と人、技術と技術を信頼で結び、輝く未来を創造する

株式会社たけびし

所在地

京都府京都市右京区西京極豆田町 29 番地

代表者

代表取締役社長 岡垣 浩志

設立

1926 (大正 14) 年 4 月 24 日

事業内容

1. 販売並びに関連工事の設計・施工

各種 FA 機器、産業機械 / 半導体、デバイス・エンベデッド機器 / 空調・低温機器、住設・照明機器、エレベーター・エスカレーター、電力機器、発電機、受変電設備、水処理プラント、電子医療機器 / 通信機器、映像機器、情報通信機器

2. 販売並びにシステム設計、ソフト開発
情報システム / FA システム

コーポレートサイト <https://www.takebishi.co.jp/>
製造現場改善 WEB <https://www.takebishi.co.jp/smart-factory/>