



勝ち組! オンライン営業

山口商会

山口商会（宮崎県延岡市、山口武弘社長）は理化学機器や分析・計測機、切削工具などを扱う商社。創業72年目の同社は、2019年からメーカーと顧客と3者間ウェブミーティングに本格的に乗りだした。それまではメーカーと同行して客先に赴き、商品のデモンストレーションを行っていたが、デジタル化という世の中の流れを先取りし、本社2階をセミナールームに改装して実施中だ。

「日本分析機器工業会と日本科学機器協会が主催する展示会『JASIS』に行けないが、展示されていた商品を見たい」といった顧客の要望には、そのメーカーとウェブでつなぎ、画面を通じて見てもらうなどの取り組みが奏功し、コロナ禍でも「業績は落ちず、出張経費の節減と売り上げ増を実現した」（松下時生営業部部長）という。

社員研修にも活用しており、例え

ウェブで3者間商談

ばクリーンルームを製造するメーカーの研究室からウェブ中継してもらい、詳しく技術系の内容を聞けるとあって「勉強になる」と好評だ。多いときでミーティングを含めた商談会・面談回数は月10件あった。「コロナ禍で出て行けない時だからこそ、新しいアイテムを取り入れ、商社の役割を果たすことができた」（松下部長）と胸を張る。

ECを使った販売ツールも増やした。掲載アイテム数500万点以上の購買サイト「OMAKASE」は、顧客ごとに価格設定されるもので、ID登録したユーザーのみが発注・見積もり、問い合わせできる仕組み。21-22年の登録者ID数は前期比約200%になるなど、好調だ。デ



山口商会の本社2階から、客先やメーカーなどをウェブでつないで商談・セミナーを実施することで、コロナ禍にあっても出張経費も減らせて、売り上げ増を達成（山口商会提供）

ジタル化に一本化するのではなく「売り上げを上げていく一つのアイテムとしてプラスオンした。日本全国を相手にしていく」（同）。

現在は会社のイメージアップを図るべく、会員制交流サイト（SNS）「インスタグラム」も活用する。社員インタビューを載せるなど情報発信することで若い人材の取り込みを図っている。「アイデアで存在価値を示していく」構えだ。

（東九州・大塚久美）