



# 株式会社日本トリム

## タブレット活用で営業改革を実現

iPadとHandbook、プロジェクタを活用したプレゼンで営業社員の成約率が約2倍に

電解水素水浄水器の製品開発・販売を行う、日本トリム。営業力の強さで、浄水器&整水器業界のトップランナーとして知られる(矢野経済研究所調べ)。同社は、紙資料からの脱却、また、さらなる「営業力」の強化のため営業社員200名にiPadを配布し、Handbookを導入。説明会やセミナー開催時に会社説明や製品紹介資料、実験データ、放映中のCMなどを閲覧するツールとしてHandbookを活用している。

課題・目的	選定ポイント	効果
<ul style="list-style-type: none"> <li>紙の説明資料やボードを使ったセミナーの営業スタイルの改革</li> <li>営業社員の資料準備・作成の時間や手間が負担</li> <li>研究データやグラフなど最新情報の一元管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>情報統制をしっかりと行えるので、著作権に関わる、取扱いに注意が必要な資料の外部流出の心配がない</li> <li>スモールスタートで効果測定しながら、利用拡大できる料金プラン</li> <li>見た目が美しく、素早くコンテンツを表示することができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>表現力と運用のしやすさに優れており営業プレゼンの「即戦力」に</li> <li>資料が一元管理され、常に最新資料が配信されるため準備・作成の時間が軽減</li> <li>動画や研究データを有効活用することで商品の信頼性が向上し、成約率が2倍に</li> </ul>



セミナーで使用する説明資料やボードなどはかさばるうえに、毎日使うのですぐにボロボロになってしまった。従来の紙芝居のようなプレゼンと比べて、iPadとHandbook、プロジェクタを活用したプレゼンで説得力が増した。

### ユーザーのひと言

営業支援ツールとして使うメインアプリを選択するうえで重視していたのは「セキュリティ」でした。iPad内のコンテンツが外に漏れて、自社技術やノウハウが同業他社に流出してしまうことは絶対に避けなければなりません。Handbookは「モバイルコンテンツ管理」という考え方の元、他のアプリと連携を無効にするなどコンテンツに制限をかけられる点で安心して利用することができています。

株式会社トリムライフサポート  
 代表取締役社長 平井 健太郎 氏  
ひらい けんたろう

### User Profile

所在地：〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田二丁目2番22号ハービスENT オフィスタワー 22階

会社概要：電解水素水浄水器の製造・販売・取付まですべてをグループで一貫して行っている家庭用医療機器メーカー。全国に28の営業拠点構えるネットワークと、家庭用医療機器を製造するための厳しい基準をクリアした安全で高品質は製品を日本国内で製造し、浄水器売上高シェアNo.1(\*)を誇っている。海外への事業展開や、引用に限らず農業・医療へも事業を広げている。(\*矢野経済研究所2017年版浄水器・整水器市場の実態と展望より)

従業員数：481名(関連会社等を含む) ※2017年3月現在

導入時期：2011年9月

URL：http://www.nihon-trim.co.jp/