

リベラルソリューション

下田 穰 代表取締役社長

太陽光発電やエコキュートのテレポ訪問を行つたリベラルソリューション（本社東京都下田穰社長）の20年3月期の売上高は44億円で前年比で6億円の増収となった。コロナ禍の影響で当初計画していた50億円には届かなかったものの、コロナ禍でオンラインを活用した商談を取り入れて、対面や電話に続く、第3の営業柱を作り上げた。社内業務も在宅勤務を基本に、作業の効率化などに取り組み情勢に合わせて組織作りを展開している。20年4月には、ホテルディングス社を創設。グループとしての相乗効果を狙い、社員レベルの向上も図る。下田社長に「コロナ禍での取り組みや今後の動向について話を聞いた。

目標は50億円

20年4月以降、コロナ禍の影響を受けており、関東と関東エリア以外の売り上げに差が開いている。



しい状況の中、社員の頑張りもあって、増収で着地できた。蓄電池の販売台数は累計で1100台を超え、前期と比べ200台は増えてい

オンライン活用で営業3本柱

る状況だ。20年4～6月期（第1四半期）は、前期同期と比べ28・1%増の14億1300万円、コロナでも売り上げを伸ばしている状況だ。社員は頑張り感謝したい。

前期を振り返ると、毎年売り上げが最も伸びる3月度が、厳しい状態だった。営業活動自体が厳

オンラインがコロナ対策

当社がコロナ禍で構築してきたオンライン商談

は、ウェブ会議サービス「Zoom」を活用したもので、20年6月以降は、対面での営業や商談を行うケースが増えたが、仕組みは構築しているため、第2波、3波が来たとしても、対応できる体制にある。オンライン活

「オンライン」も重要

用による取り組みは、あくまで顧客の立場を考えた構築したもので、選択肢の一つに過ぎない。商談時に、「対面を希望するか」「オンラインを希望するか」を提示するだけで、顧客の心証は変わる。アポイントや商談は、対面の方が、姿勢を顧客に感じ取ってもらいやす

いのは当然だ。しかし、顧客が万が一、非対面を希望していたら、対面しできないというのは、機会損失を生むだけ。まだ社内でも、対面に強みを持つ営業社員が多いのが現状だが、非対面型の仕組みを構築して、どうする姿勢が何より重要だ。現在、オンライン活用は、全支店で実施できるところになっている。新型コロナウィルスの感染者が多い、関東エリアでは、オンライン商談は効果的だと実感している。一方、地方はまだオンライン化が進みにくいところもあるが、現在の新型コロナウィルスの状況を考えて、地方もこれからはオンライン商談が増えることを予想している。