



お客様に、より大きな感動を提供



営業企画部 促進課
香川 なるみ

名古屋営業所
安藤 暢亮

私たちの想い

営業部門全体でより高次元なサービス向上を目指します。

私たちは、営業とスタッフ部門が一丸となりお客様の潜在的なニーズや課題を探り、最適な商品をご提案しています。

全国に営業所を構え、それぞれの地域に特化したお客様ニーズにお応えできるよう、営業現場の声を活かした販促ツールの作成を行っています。

これからも営業とスタッフ部門が連携し、お客様ニーズに合わせたご提案をしていきます。



幅広いお客様により大きな満足を提供し、企業価値を高めることを目指します。

CSR経営方針の「お客様にご満足いただける新たな価値を創造し続けます」を実現するために、幅広いお客様により大きな満足を提供し、企業価値を高めることを目指します。



営業本部長 里 康一郎

2019年度実績

- グループ会社連携ツールによる顧客の利便性向上
- 内覧会の開催による幅広い顧客の創造

2020年度目標

- Webツールによる顧客満足の上昇
- マーケティング機能強化による顧客創造

グループ会社連携ツールによる顧客の利便性向上

グループ会社「(株)ECADソリューションズ」と連携し、それぞれの強みとノウハウを活かすことで、Webツールによる顧客の利便性向上をご提案しています。

従来、ECAD(作図設計システム)で設計を行い、さらに当社Webツールを使用し、穴加工の図面を作成するため2度作図する手間が発生していました。そこで、ECADと当社システムを連携することにより、2度作図していた手間を解消しました。

昨今、推進される働き方改革へ向け、盤設計・製造の生産性向上に貢献するWebツールです。

内覧会の開催

お客様・お取引様をご招待し、福岡・大阪で内覧会を開催しました。

防災・減災をはじめ、IoTや製品性能評価ブースなど8つのブースを設け、実際のご利用シーンに沿った製品の展示をしました。日東工業の製品だけでなく、各グループ会社とのコラボレーションゾーンも設置し、電力インフラのさまざまなニーズに対し、グループ全体で幅広いサポートを提案しました。

開催テーマ
変化していく暮らしと設備に心地よさを。



▶ 展示ブースの様子



▶ セミナーの様子

お客様とともに「営業本部」