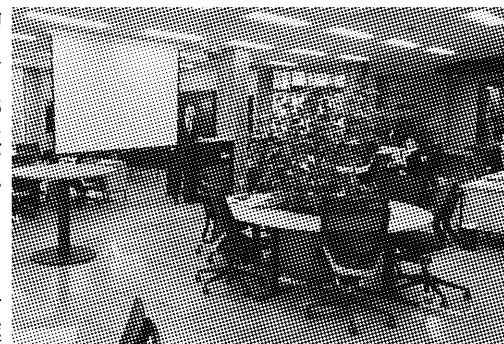


サンテックス

営業仲介—IOTで自動化

サンテックス（埼玉県川越市、齊藤英一郎社長、049・224・25511）は、IOT（モノのインターネット）を活用し、制御機器や省力化装置などのユーザーとメーカーを仲介するシステムを稼働した。クラウドに蓄積した営業情報を基にユーザーの要望などを入力すると、メーカーが提供できる最適な機器やシステムを自動的に提示する。1年後には顧客同士で直接取引できるようシステムをオープン化する計画だ。（川越支局長・大橋修）



顧客情報 クラウドでDB化

「装置ネット」導入で、より高付加価値の営業スタイルに切り替えていく（本社オフィス）
▲ 「装置ネット」導入で、より高付加価値の営業スタイルに切り替えていく（本社オフィス）
現場の工事なども含め、数万円単位の治工具・加工品から数千万円単位の自動化装置まで取り扱う。
サンテックスは製造現場向けメカトロ装置などに強みを持つ産業機械商社。オムロンやSMC、THKなど約1200社のパッケージソフトウェアをカスタマイズし、「装置ネット」の名称で受け、今春から本格稼働させた。年間で300件程度の成立を目指す。
これまで個々の顧客情報をすべてデータ化することで、人工知能（AI）を導入し、間に社員を介在させず、仲介を完全自動化することも検討中だ。
「当社がメカ系と電機系の両方の代理店機能を持つていたからこそ、この発想に行き着いた」（齊藤社長）としている。「そうねば、営業社員の役割も変わってくる。一部はコンサルティング機能を探り入れるようになる」（同）として、IOTとAIの活用で、より付加価値の高い営業スタイルに切り替えていく。

顧客情報 クラウドでDB化

「装置ネット」導入で、より高付加価値の営業スタイルに切り替えていく（本社オフィス）
現場の工事なども含め、数万円単位の治工具・加工品から数千万円単位の自動化装置まで取り扱う。
サンテックスは製造現場向けメカトロ装置などに強みを持つ産業機械商社。オムロンやSMC、THKなど約1200社のパッケージソフトウェアをカスタマイズし、「装置ネット」の名称で受け、今春から本格稼働させた。年間で300件程度の成立を目指す。
これまで個々の顧客情報をすべてデータ化することで、人工知能（AI）を導入し、間に社員を介在させず、仲介を完全自動化することも検討中だ。
「当社がメカ系と電機系の両方の代理店機能を持つていたからこそ、この発想に行き着いた」（齊藤社長）としている。「そうねば、営業社員の役割も変わってくる。一部はコンサルティング機能を探り入れるようになる」（同）として、IOTとAIの活用で、より付加価値の高い営業スタイルに切り替えていく。