

営業仲介IoTで自動化

サンテックス

サンテックス（埼玉県川越市、斉藤英一郎社長、049・224・2511）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なシステムをオープン化する計画だ。（川越支局長・大橋修）

サンテックスは製造現場と取引する。半年前に約200万円を投じて米国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

新システムを立ち上げた。これまで約130件

「装置ネット」の名称で、エアをカスタマイズし、を仲介、成立させたことを受け、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。

営業社員にひも付いた顧客情報をすべてデー

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、数万円単位の治具・加工品から数千円単位の自動化装置まで取り扱う。

「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」（斉藤社長）としている。

「そうならば、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。