

愛電精(上海)商貿有限公司

業種	商社
事業内容	FA製品の販売
導入拠点	上海

会社概要

- 法人名 愛電精(上海)商貿有限公司
- 所在地 上海市徐匯区漕宝路509号新漕河涇大廈407-410单元
- 本社 愛電株式会社(東京都墨田区)
- URL <http://www.aiden.com.cn>



右から後藤秀典・董事総経理と高総経理助理

営業活動の“見える化”とワークフロー導入で業務効率が劇的に向上

FA製品の専門商社である愛電は、2006年に「愛電精(上海)商貿有限公司」を設立し、中国に進出。さらに2013年には、制御盤の設計・制作、装置組立を行う「上海百精自動化設備有限工程公司」を設立した。持ち前のエンジニアリング力を武器に、数々の日系企業の生産自動化を支援してきた。また、最近では別事業として、富裕層向けに日本ブランドの酸素ボックスの製造販売を開始した。

導入の経緯

営業部員の行動見える化で“提案型営業”を強化

中国製造業の自動化ニーズの拡大を受け、愛電精(上海)商貿は2015年に最高益を記録した。しかし業績とは裏腹に、2013年に赴任した後藤秀典・董事総経理は、危機感を感じていた。勘違いを



愛電精(上海)商貿が販売する制御機器

している社員がおり、社内に浮ついた雰囲気があったからだという。当時は十数名の営業部員がいたが、後藤氏から見ると、効率的に動いているとは言いがたかった。「人海戦術じゃないですけど、人がたくさんいてただ動き回っているだけ。本来あるべき姿であ

る、“提案型営業”が不十分であると感じていました」

提案型営業を強化するためには、営業の質を高めていかなければならないと考えた後藤氏は、施策を打った。

「営業に関する報告の習慣がなかったので、担当者がお客さまとどんな話をしているかが全くわかりませんでした。このままではダメだと思い、まずはエクセルを使って営業活動を見える化しようと思いました。ところが人によって書き方が違えば、提出する時期もバラバラで、目的は達成できませんでした」

後藤氏が藁をもすがる思いで相談を持ちかけたのが、以前から提案を受けていたソフトブレインチャイナだった。改めて担当者に課題を打ち明けると、「eセールスマネージャー(eセールス)」によって解決できそうであることがわかった。それから後藤氏は中国人幹部2人と話し合いを重ね、2015年にeセールスの導入を決定したのだった。

運用の定着

徐々に機能を追加することで無理なく運用

愛電精(上海)商貿は、段階を踏んでeセールスを利用してきた。まずフェーズ1では、訪問予定と商談後の報告にしばった。

導入にあたっては、営業部員向けに説明会を実施。会社から押し付けるのではなく、なぜ必要なのかを後藤氏が丁寧に説明した。そうした根回しもあり、導入はスムーズに進んだ。初めこそ、報告の仕方にばらつきがあったが、報告すべきポイントを指示することで、いまでは皆が同じような形式で入力できるようになっている。後藤氏は、eセールス導入による効果をひしひしと実感している。

「入力の履歴が残りますし、1週間の業務が報告されるので、端的にまとめることによって、何が問題で次に何をやらなければならないかが明確になったのが大きいです。日報にはコメントをつけられるので、担当とコミュニケーションを取れるのもいいですね。それにミーティングを日報や報告に沿った形でできるので、時間を短縮できるようになりました」

導入から2年後には、フェーズ2へと移行。ワークフロー機能を

実装し、さまざまな申請をできるようにした。たとえば取引先の新規申請と変更申請。それまでは運用ルールがなかったので、営業許可証や発票の発行に必要な情報を管理できていなかった。それをeセールスでの申請を必須にすることで、データベースを構築できるようになった。

また、在庫についても申請を義務付けることにした。顧客によっては、ロットやコスト、納期などの条件に柔軟に対応するために、都度発注を受けるのではなく、同社で製品の在庫を常備している。従来は担当者がそれぞれ勝手に在庫を確保していたので、納入先が不明な隠れ在庫が少なくなかったが、申請を義務付けることで在庫が見える化できるようになった。

「私だけでなく承認した後に情報が営業業務担当に行って、最終的に財務まで行くので、それまで営業担当とマネージャーだけで完結していたのが、社内で関係する全ての人が情報を共有できるようになりました」

戦略的活用

案件管理の実現で中長期的視点による営業活動を

現在、同社ではフェーズ3への移行を準備している。次に追加する機能は「案件管理」だ。各営業担当が中長期的視点で営業活動に取り組めるようにするためだ。

「来週、来月ではなく、来期に向けた情報を取ることを重視しています。案件管理することによってフォーキャストが可能になり、予算達成に向けてどう動くべきかが明確になるはずですよ」

その機能をどのように設計していくかについても、ソフトブレンチャイナの担当者と相談しながら進めている。

「アフターフォローまでしてくれるのは本当なのだ実感しています。課題に対してただ技術的にロジックを組むだけでなく、『こうしたらどうか』『他社さんはこうしている』などアドバイスもいただけ

るのでありがたいです」

フェーズ3に移行することで、愛電精(上海)商貿の中国事業はさらに加速するに違いない。

「目指すのは、究極の“三河屋さん”のような存在になること。これからもお客さまの困りごとを解決していきます。他社との差別化として、お客さまの設備財産を守るため、設備の故障を検知できるソリューションの提供にも取り組んでまいります」(後藤氏)



最近製造販売を開始した酸素ボックス

軟脳科技(北京)股份有限公司 ソフトブレンチャイナ

【北京】北京市朝陽区農展館南路13号瑞辰国際中心609室

【上海】上海市北京西路1701号静安中華大廈1103室(交差道路×胶州路)

【深セン】深圳市南山区桃園路1号西海明珠花園F座11楼1108C

☎ 010-8235-6730

☎ 021-6090-0548

URL <http://www.softbrain.com.cn>

Mail e-market@softbrain.com.cn