



## 原口機工株式会社様

### 一歩先んじて“気付き”を提案 「お客様に儲けて頂く」を念頭に

#### Interview



原口機工株式会社  
代表取締役社長  
牛田 幸吉氏

#### User Profile

### 原口機工株式会社

設立：昭和24年9月

本社：大阪府和泉市

泉南支店：大阪府泉佐野市

事業内容：

伝導機器、省力機器、環境機器、  
切削工具、工作機械など機械工具  
全般及び鋼材販売

商圏：

和歌山から大阪南部地域、神戸、  
三重県など



伝導機器から工作機械、鋼材販売まで幅広く取り扱う原口機工。「まずお客様に儲けて頂くこと」を念頭に、提案営業を強化している。同社の提案営業は、深い技術的なものだけでなく、「小さな問題点や隠された課題をお客様が気付く前にいかに先んじて伝えるか」にある。牛田社長は「複雑な提案でなくてもいい。工具の使い方やちょっとしたムダをお客様より先に気付いて“こうしませんか”と提案することで、お客様との信頼度は高まる」という。そして、営業社員にそれを徹底させるための仕組みづくりで根幹を担うのが「機工メイト」だ。

#### 過去 取引状況や実績をリアルタイムで把握し、データベース化による経営資産を構築

同社が機工メイトを導入したのは古く、9年前。現在は25台稼働しているが、初期の目的は「経営状況のリアルタイム把握と営業の意識改革」にあった。導入前は「儲かっているかどうかの判断すら月次で締めてから半月後たまたないと分からなかった」と牛田社長。これでは急を要する経営状況の把握も難しい上に「運賃の未請求分を翌月に回すなど、営業社員もどんぶり勘定で営業販売実績を把握できていなかった」と苦笑する。

「機工メイト」を導入し、営業担当の管理体制見直しと同時に、取引実績や現時点での売上状況など「経営資産」をデータベース化した。これで「実績や価格などの問い合わせに対し、即座に対応できるようになった。また、社員の利益意識向上やどんぶり勘定の改善に役立っている」という。

#### 現在 見積～受発注～売上まで一気通貫で管理業務の効率化と対応力強化

同社ではこのほど、現時点での最新バージョン「機工メイトII」を導入した。狙いは「業務効率の進化」だ。今までは、仕入れ業務だけは別ソフトを活用していたが、「仕入れと売上傳票の計上で、二度入力しなければならず手間が掛かっていた」。今回、「機工メイトII」の特長でもある売上仕入同時計上機能を活かし、業務担当者の二度入力の手間削減を図り、入力業務時間の短縮化に取り組む。

また、もうひとつは「相見積もり対応機能」いわゆる「仕入先に対する見積依頼書作成の軽減」だ。これは、見積書作成と同時に各仕入先に対する見積依頼書を作成することができ、FAXもし

くはメールで見積依頼書を送ることができるのだ。

「今までは、ひとつの見積り案件に手書きで複数枚の見積依頼書を作成しなければならず、手間がかかっていた」。見積依頼書機能を使えば、業務効率化向上につながる。しかも、機工メイト独自の商品データ、メーカーCDに取り扱い仕入先を登録することにより、今までの企業資産である取引履歴をデータベース化して、どの社員でも使えるようになる。

また、受注確定後は、見積～発注書に容易に変えることも可能だ。

見積～受発注～仕入～売上まで、一気通貫が可能なことと効率化と共に、「経営効率改善」につなげる考えだ。

#### 将来 即時営業対応の体制構築のために望むはモバイル対応

営業現場では即答しなければならぬ状況が増えている。在庫確認、納期回答、価格提案など「即答出来なければ“もう来なくていいよ”ということにもなりかねない」。これを補うために、牛田社長は今後の改善ポイントとして「モバイル化」を挙げる。「今までのシステム導入で昔に比べ対応は早くなっている。しかし現場で、即座に返答できれば、お客様からの信頼性は高まるし、営業社員の時間当たりの生産性は高まるはず」と期待を寄せる。

牛田社長は最後に力をこめて、こう締めくくった。「正直なところ価格はどこもそう大差がない。我々にできることは、お客様が儲けて頂くための提案しかない。そのための最適なツールが機工メイトであり、経営資源のさらなる有効活用のためにも最適な営業体制の構築を進めていきたい」。

#### 導入効果

- 取引状況のデータベース化による社内の経営資産の共有化とリアルタイム販売売上状況の把握
- 社員の利益向上への意識改革

#### 今後の課題

- 見積依頼書作成の軽減機能による見積り、伝票作成の簡素化
- 見積書作成から受発注、仕入、売上計上などの一気通貫による業務改善
- モバイル対応も含めた即時営業対応の強化

詳細は  で

## 株式会社ブロードリーフ

http://www.broadleaf.co.jp/

### ソリューションプロダクト営業部

〒140-0002 東京都品川区東品川4-13-14 グラスキューブ品川

TEL 03-5781-3130 FAX 03-5781-3017

全国ネットワーク 36拠点

#### 営業所

- 札幌 ●仙台
- 東京 ●名古屋
- 大阪 ●福岡

製品に関するお問合せは product\_info@broadleaf.co.jp まで

※記載内容および数値などは2008年10月現在のものです。  
※記載の会社名・製品名は、各社の登録商標または商標です。  
※記載されている内容や仕様は予告なく変更する場合があります。あらかじめご了承ください。