

北原商事株式会社 様

納期確約が重要 幅広い顧客でリスクヘッジ

Interview



北原商事株式会社
代表取締役社長
北原 直氏

User Profile

北原商事株式会社

設立：昭和22年5月

本社：佐賀県佐賀市

代表取締役社長：北原 直氏

事業内容：

機械工具全般、工作機械、
省力化機器販売

商圏：

佐賀県内および福岡、熊本の一部
(車で1時間半圏内)、島原半島



■ 佐賀県と福岡南部、熊本、島原半島の一部までユーザーを持つ北原商事。食品、医療、鉄鋼、電子関連など幅広い層に顧客を持つことが強みであり、リスクヘッジにもつなげている。だが、ユーザーも多岐にわたるため、取扱品目は優に300万アイテムにも上る。それだけの商品で、広範な顧客を満足させるには、顧客との信頼関係は不可欠だ。そのために重要なことのひとつに「納期の短縮化だけではなく迅速な納期回答、つまり納期の確約を早く行なうことだ」と北原直社長は言う。もちろん、その納期を順守し、スピード感のある対応力も肝要だ。それら同社の強みを根底から支えているのが「機工メイト」だ。

機工メイトが副社長？業務の手間は半減

北原社長は冗談交じりに「機工メイトは副社長」と評する。それだけ、機工メイトに絶大な信頼を寄せているが、「業務の手間が半減した」と聞けば、それもうなずける。導入は古く99年。DOS版時代からのユーザーだが、きっかけは「抜本的な業務の効率化」だった。以前は業務にかかる作業はすべて手書き。「ひとつの商品を販売するのに、見積書・納品書・発注書・台帳など複数の転記が必要だった」と振り返る。このため全てが後手に回り、「請求書の発行も遅く、顧客からの問い合わせも台帳をめくるような始末」だったという。自らも営業に回る北原社長から見れば「無駄」にしか映らなかった。それを機工メイトが一新させた。現在は、売上、仕入、見積、在庫確認、受発注まですべて機工メイトが担う。マンパワーに限りがあるため、営業マンが全てをフォローする体制に変わりはないが、あらゆる業務が一目でわかるため、納期や価格の問い合わせなど業務担当者が対応でき、「昔と比較すると業務の手間は半減以下になっており、営業マンが本来の業務に専念できている。今はもう機工メイトなしでは考えられない」という。

目標管理など営業マンの意識改革にも波及 サポート体制と業界特化も魅力

最大限といったいいほど、機工メイトの機能を使いこなしている同社だが、その効果は営業マンの目標管理や意識改革にも及ぶ。個人の売上や粗利益などが数字で毎日把握できるため、「営業マンが考えながら営業するようになった」という。「前はこの価格で受注できなかったから、もう少し下げなければならぬとか、目標の利益率には価格交渉が必要になるとか、営業マンが経営者感覚を持ってくれている」と顔をほころばせる。

また、ブロードリーフのサポート体制と機工メイトがこの業界に特化していることも魅力だと強調する。「他のソフトも使っていたが、ここまでサポートしてくれなかった」という。「システム上のミスやハードのトラブルなど当社では把握しきれないこともあるが、ブロードリーフがトラブルの原因を特定し、「こうしたほうがいい」などアドバイスもくれる」。また、在庫管理で一部カスタマイズも行っているが「業界を熟知しているからこそ対応してくれたのだと思う」とアフターフォローの体制にも太鼓判を押す。もちろんウェブでダウンロードできる140万アイテムを超す商品情報などのデータベースも十二分に活用しており、「なかでも50万アイテムくらい頻繁に使っている」という。

期待するのはモバイル化とウェブ対応の強化 小ロットでも利益確保できる効率化を目指す

最近の顧客要望で対応に苦慮しているのが「小ロット化」だと北原社長は言う。「ロットが小さくなると、売上が減少してしまう一方で、手間は変わらない。となると、利益確保も難しくなる。一層の効率化も必要」とさらなる改善を図る。そこで機工メイトに求めているのが、モバイル化と納期確約のスピードアップだ。「営業の現場で受発注や納期確認、発注までできれば、効率は今以上に上がる」という。また、現在では、仕入れ先との納期確認はシステム上でスムーズにできているが「それがユーザーまで直結できる仕組みができればより効率化につながる」と、ユーザーへの納期確約のスピード向上も次の課題に挙げる。

今後の方針としては、顧客とのウェブ取引なども進める一方、「ボリュームで勝負するのではなく、特注品対応など、細やかな対応に力を入れる」と更なる顧客満足向上を図る考えだ。

..... 導入効果

- 手書き入力の手間が省け、納期や価格などの情報共有化により、業務効率が大幅に向上。営業マンも本来の業務に専念できるようになった
- 売上や粗利益を「見える化」したことで、個々の営業マンの数値に対する意識改革につながった

..... 今後の課題

- モバイル化によるスピード感のある対応力の更なる強化
- 納期確認を仕入れ先からユーザーまで直結した仕組みづくり

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2009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。