

東邦インターナショナル株式会社

「存在意義のある商社」を目指して業務改革 営業活動の情報検索と共有のスピードが飛躍的に向上

ワイヤー・ケーブル業界に特化した貿易専門商社である東邦インターナショナルでは、これまで各営業担当者がそれぞれ商談・案件情報を管理し、営業活動の記録・報告や日報作成をメールベースで行っていた。そのため、マネージャーが進捗状況を把握したり、過去の営業活動の履歴を探したりするのに時間を要したという。こうした課題を解消するべく、同社ではJUST.SFAを導入。情報収集に要する作業時間の短縮と、リアルタイムの情報共有による的確なコミュニケーションが可能になるなどの成果を得ている。



USER PROFILE

 TOHO INTERNATIONAL INC.

東邦インターナショナル株式会社

本社 〒550-0005
大阪府大阪市西区西本町1-4-1

従業員数 41名(2021年9月現在)

事業内容 1988年にワイヤー・ケーブル業界に特化した貿易専門商社として創業。主に欧米からワイヤー・ケーブル製造に利用する精密機器・測定装置を輸入し、それらの機械によって生産された日本製の高品質なワイヤーなどの金属素材をアジア諸国へ輸出するというビジネスを展開している。近年は医療業界や半導体関連素材を中心に新たな販路の開拓にも積極的に取り組んでいる。

ホームページ <https://www.toho-intl.co.jp/>

導入の背景

メールに依存した非効率な営業業務の改革へ

2020年6月にデジタルトランスフォーメーション(DX)を推進するという事業戦略を掲げた東邦インターナショナルは、「存在意義のある商社、信頼される商社、期待される商社に成る」ことを目指し、自社の業務を改めて見直すことにした。そこで浮き彫りになったのが、営業部門の業務生産性向上という課題だ。同社では営業支援システムの検討を開始し、**メールベースの非効率な情報共有方法や属人化していた営業業務プロセスの見直し**を図ることとなった。

採用の理由

営業支援システム未経験の現場で使える製品を検討

まずは導入候補となる5製品をピックアップして新たなシステムを検討することにした。機能や使い勝手の面から国産の3製品に絞り込み、さらに**営業支援システムの利用経験のない現場でも使いこなせる操作性、情報の見やすさ、業務に必要な画面の作りやすさ、カスタマイズの自由度の高さ**といった部分を比較した。その結果、すべての要件を兼ね備え、導入コストを低減でき、かつIT導入補助金の対象製品になっていたJUST.SFAを選定した。

導入の成果

顧客情報の収集と共有で大きな効果を発揮

JUST.SFAで営業の業務プロセスを変えたことで、非効率かつ属人化していた営業活動管理や報告の課題を一気に解決。**顧客先への訪問前に行っていた、商談に必要な情報整理の作業時間も劇的に短縮された**という。また、リアルタイムの情報共有が実現できたことにより、顧客1社に複数の営業担当者が同時に似たような提案をするといった業務の重複もなくなった。さらに経営層や営業マネージャーが案件の進捗状況を確認し、**的確なタイミングで作業指示を出せるようになった**ことも大きな効果だという。

営業に関する過去の情報をタイムリーに入手できない

東邦インターナショナルは、ワイヤー・ケーブル業界に特化した貿易専門商社だ。輸入商社と輸出商社の二つの顔を持ち、輸入事業は日本のワイヤー・ケーブルメーカーの製品生産に欠かせない精密機器・測定装置などを欧米から輸入する。輸出事業は、機器・装置を利用するメーカーが国内で生産した高品質なワイヤーなどの金属素材をアジア諸国へ輸出するという事業を手掛けている。

同社では、2020年6月にDXを推進するという事業戦略を掲げ、ビジネスモデル変革、業務プロセス改革に乗り出した。その施策として最初に着手したのが、輸出事業・輸入事業を展開する営業部門の業務を、デジタル技術を活用して刷新するという取り組みだった。同社の代表取締役社長 飛永勝也氏は次のように語る。

「営業部門の業務プロセスを改めて見直してみると、**営業活動や商談・案件管理などは各営業担当者任せで属人化**していました。また、営業活動の記録・報告や日報作成をメールベースで行っていたために**商談状況など必要な情報を検索するのに時間がかかる**など業務効率の面でも課題を抱えていました」

この課題を解決するために、東邦インターナショナルは営業支援システムの導入を検討することにしたという。

「当初はDX推進の施策として、経営情報を可視化するBIツール、マーケティング業務を自動化するMAツールなども含めた導入を検討していましたが、**真っ先に解決すべき課題は営業部門の業務を刷新・効率化すること**だと考え、まずは営業支援システムを導入することにしました」(飛永氏)

初めての営業支援システムでも安心して使いたい

営業支援システムの選定は、飛永氏の指示のもと営業部門の現場主導で進められた。製品選定や導入作業の役目を任された輸入事業部 主査の滝慧里子氏は、すぐに情報収集に取りかかり、導入候補となる5製品をピックアップして比較検討を行った。

「はじめに機能や使い勝手を比べた結果、当社には大手海外製品よりも国産製品が適していると判断し、候補を国産3製品に絞りました。次に、これまで**営業支援システムの導入経験がなかった当社の営業部門でも使いこなせるか、情報が見やすく探しやすいか、業務に必要な画面を容易に作れるか、カスタマイズの自由度はあるか**といった部分を比較しました。最終的にこれらの要件を備えたJUST.SFAを導入することに決めました」(滝氏)

東邦インターナショナルがJUST.SFAを契約したのは2020年8月のこと。そこからマニュアルを参考にしながら、顧客管理、日報管理、予実管理、営業活動管理、案件管理など業務に必要なパネルを滝氏が作成し、9月から運用を開始した。

「営業担当者が日報にその日の活動内容、成果、気づき、翌日の行動予定などを入力すると、営業活動管理のパネルに反映されるなど、それぞれのパネルが紐づくように作成しました。JUST.SFAは**とても分かりやすく、ITに精通していない私でも、特に苦労することなくパネルを作成することができました**」(滝氏)

営業訪問前の情報収集の時間を大幅削減

JUST.SFAの運用を開始してから1年近くが経過し、東邦インターナショナルではさまざまな効果を実感しているという。

「最も効果を感じているのは、必要な情報を検索する時間が大幅に短縮されたことです。メールベースで情報共有をしていたときは、あるワードを入力して検索すると、必要なもの以外の大量の検索結果が表示され、そこから自分で探さなければならないという手間がかかりました。それが**JUST.SFAでは、必要な情報だけがすぐに見つかるようになりました**」(滝氏)

飛永氏は、経営目線から営業担当の業務効率化のみならず、タイムリーな顧客ニーズの把握や顧客の課題解決に向けたアクションに非常に役立っていると話す。

「当社の営業部門は、1社のお客様に対して専門知識を持った複数の営業担当者がいろいろな商材を提案することがあります。他の営業担当者がどんな提案をどの顧客担当者の方に提案しているかの情報収集するのに、これまで多くの時間を要していましたが、今はパネルを見るだけで**知りたい情報にすぐアクセスできます**。タイムリーに顧客のニーズと営業担当者の活動を知り、的確な指示を出すことで**お客様の課題解決や満足度向上にも寄与しています**」(飛永氏)

このようにJUST.SFAを導入して営業部門の業務プロセス改革、業務効率化を実現した東邦インターナショナルだが、今後はさらに利用範囲を拡大する予定だという。

「現在はJUST.SFAと基幹システムとの連携がとれていないので、基幹システムと連携する仕組みを追加しようと計画しています。また、基幹システムの帳票を紙に印刷して回している承認ワークフローをJUST.SFA上で実現するといった使い方にも広げていきたいと考えています」(滝氏)

JUST.SFAはこれからも、東邦インターナショナルの営業部門業務を支え続けていくことだろう。

USER'S VOICE



営業管理だけでなく 経営判断ツールとしての活用

JUST.SFAで正確な数字を管理・可視化でき、日々目を通していているので、営業報告の会議も縮小できています。単なる営業管理だけでなく今後は経営判断に貢献するツールとしても活用していこうと考えています。

東邦インターナショナル株式会社
代表取締役社長 飛永 勝也 氏

見積もり作成にも JUST.SFAを有効活用

見積書を作成する際、JUST.SFAでは品目を入力するだけで簡単に作成できます。海外とのやりとりも多く通貨の変換が必要な弊社の業務にも便利に利用できています。

東邦インターナショナル株式会社
輸入事業部 ワイヤー関連ツール部 主査 滝 慧里子 氏



※記載された社名および製品名は各社の商標または登録商標です。

株式会社 ジャストシステム

開発・販売 東京本社 〒163-6017 新宿区西新宿6-8-1住友不動産新宿オークタワー

ご購入のご相談を下記にて承っております。

●法人専用インフォメーションセンター TEL:03-5324-7655