

第3種郵便物認可

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、斎藤英一郎社長、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に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、エアをカスタマイズし、THKなど約1200社「装置ネット」の名称で

体だけでなく前後工程を組み合わせたライン(写真)受注を強化しており、その生産能力

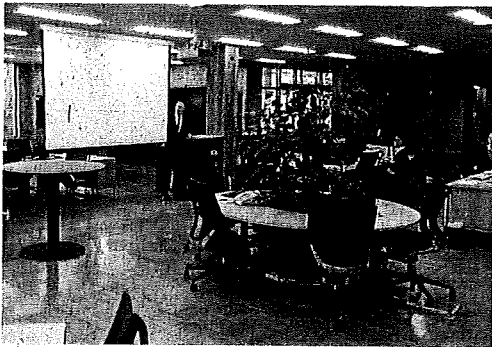
かない。今回、同工場の補完的な位置付けで設けた名古屋第二工場(愛知県小牧市)も合わせ新

ているが、今後は市場規模の大きい中国を含め、海外からのライン一括受注の拡大も図

レーザ加工機の新しいシリーズ「GX1Fシリーズ」写真として発売した。独自発振器と制御技術により、生産

シモダフランシシモダフランシ(兵庫県相生市、下田信治社長、0791・2211)は、石油

NORSOK規格取得「NORSOK M」都中野区、長谷川数



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ている顧客情報をすべてデータ

「当社がメカ系と電機系の両方の代理店機能を

「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。

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、数万円単位の治工具・加工品から数千円単位の自動化装置まで取り扱う。

「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)