

BIツールで付加価値提案

営業支援システム運用

森六ケミカルズ

森六ケミカルズは、AI（人工知能）搭載のBI（ビジネスインテリジェンス）ツールを活用した営業サポートシステムの運用に向け準備を進める。これまでの勘と経験に頼っていた営業活動を同ツールの活用によって転換し、より付加価値の高い商材の提案・販売に結びつけていく方針だ。早期に社内環境を整備して本格運用に移行していく。

BIツールは企業が保有するデータを分析・可視化し、経営や業務に生かすソフトウェア。森六ケミカルズは営業サポートシステムにおいて、ビジネスの現場に近いところでデータを活用できる

よう生成AIが分析をサポートし、専門知識がなくとも誰でも簡単に使用できるBIツールを採用した。

2024年3月から新システムの採用に向けた検討を開始し、同年10月

に導入した。現在は4月以降の3つの営業部での運用開始に向け準備を進めている。

従来のシステムでは3営業部の事業形態がそれぞれ異なることもあって、データを入力しても各組織単位での分析ができなかったが、新システムではこれが可能になり、営業担当者一人一人の使いやすさが向上、作業時間も従来に比べておよそ半減することが想定されている。

さらに新システムの導入効果の一つとして生産性の向上を見込んでいる。AIの活用によって

データを複合的・多面的に見ることで、営業活動をより効率的に行えるようになるという。

一例として、得意先一社当たりの予算および実績などの数値と、訪問頻度などの行動記録、面談者の部署や役職、商談内容などの相関性をAIで分析することで、人では見つけることが困難な法則性を抽出。そこで得られた気付きを活用して、これまで提供していなかった商材の訴求や、原料の提供にとどまらない加工業務の請負など、高付加価値型の提案を実現できるとしている。

同システムを活用した新たな事業の発掘にも努める。2010年から蓄積されている自社のデータや公開されている競合他社のデータを分析、顧客データの掘り起こしなどによってこれまで認識していなかった部分の見える化を図り、気付きを得られるようにする。