

モノづくりフェア2023 セミナー

2023年10月18日

営業力が会社を救う

3つの失敗から学ぶ
ひとりでもできる加工屋の「営業」

OFFICE
KIITOS

≡ オフィス・キーツ概要

ものづくり企業の商売繁盛を 全力で応援するサポーター

所在地: 【三河安城オフィス】
愛知県安城市三河安城町1-11-1 BESTビル 3F-E
【北九州サテライトオフィス】
福岡県北九州市小倉北区浅野3丁目8-1
AIMビル6F COMPASS小倉

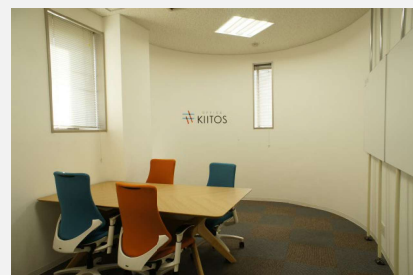
代表者: 新開潤子

創業: 2016年10月1日

WEB: <https://office-kiitos.biz>

事業内容: ○製造業の経営・営業コンサルティング
○製造業の営業・集客ツールのプロデュース/制作

得意分野: ○会社案内、カタログ、ホームページ 制作
○製造業関連のライティング(執筆)



東海道新幹線三河安城駅から
徒歩2分

町工場を中心に、500以上の工場を訪問してきたものづくりライター 兼 コンサルタント

- 20代を雑誌編集者・フリーライターとして出版業界で過ごす
- 30代で装置メーカーに転職、海外営業・ブランディングを担当
- レーザ機器事業部に異動、レーザ溶接機の営業でブレイク
- 40代で独立して「オフィス・キーツ」を設立。「ものづくりライター」兼「製造業専門コンサルタント」として、小さなものづくり企業の商売繁盛を全力で応援する活動を続けている。



ものづくりライター®
オフィス・キーツ代表
新開 潤子

○ミッション

製造業の「会社や技術・製品の強みを言葉にできない」課題を文系の技術で解決する

日刊工業新聞社より4冊の著書を発行



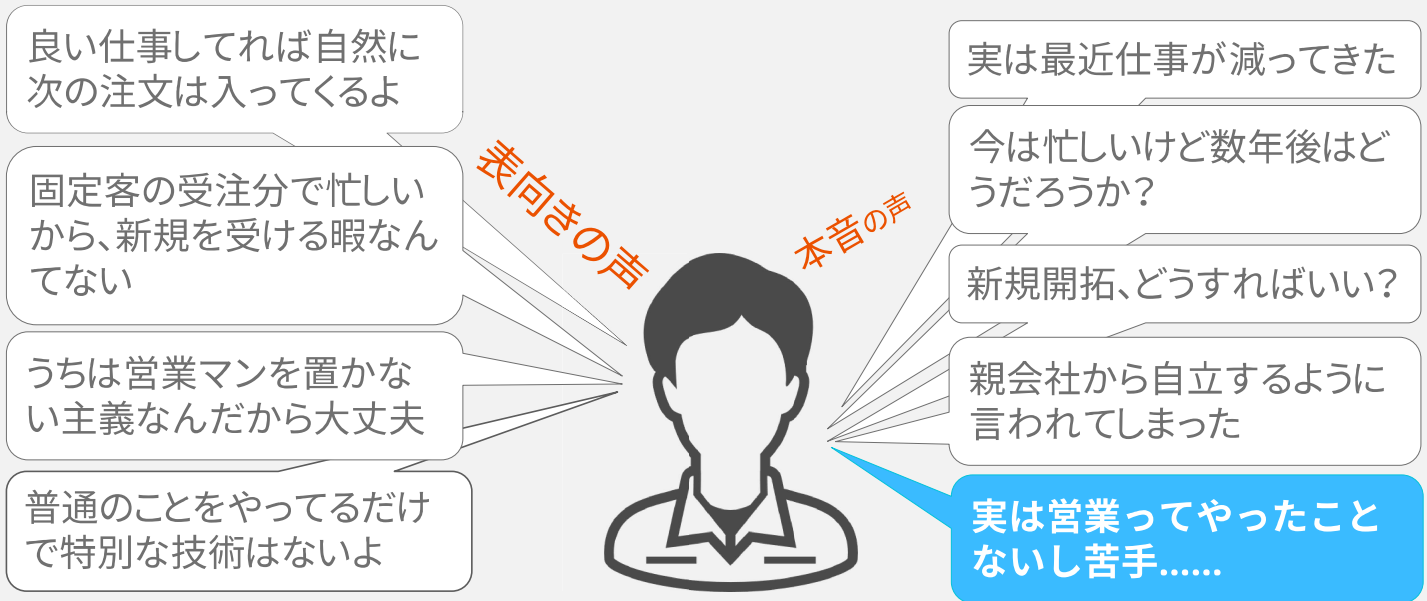
二村チーフと共著

営業に苦手意識のある
中小製造業のための
営業マニュアル本

Amazon



≡ 製造業の中小企業によくある「営業」の認識



これからは町工場も「営業」していかないと生き残れない！

≡ スティーブ・ジョブスの言葉

“いくら素晴らしいものを作っても、
伝えなければ、ないのと同じ”

You can have a great product but if communication fails, it's like watching a stand-up comedian do a gig in a completely different language.

第1部：3つの失敗

1. 倒産した板金屋の「3つの失敗」
2. 安すぎる仕事は取るな

第2部：「営業」を見直そう

1. 営業を見直す手順
2. 営業への苦手意識を変えよう
3. 営業の仕組みづくりのコツ

倒産した板金屋の「3つの失敗」



A社の特徴

- 4mのブレーキで差別化
- 2分野で売上の柱が5本
- 社長と営業部長が営業を担当
(提案型ソリューション営業)
- 従業員の絆が強い(家族的社風)

A社の「3つの失敗」

- ① 売上の1/5を占める柱が
海外生産移管
- ② 第一工場建設費の借入形態選択ミス
(**10年据え置き融資**)
- ③ 地域支援機関のすすめで
メインバンク変更

その他の失敗

- 売上減少分をカバーする仕事を取りきれなかった
- 新分野の新しい仕事の違いすぎ現場がやりきれなかった
- リストラできなかった etc...

- ① 売上の柱が5本あっても1本欠けたら倒れることも
- ② 営業は仕組み化しよう
- ③ メインバンクは大切に

「安すぎる仕事は取るな」

≡ 安すぎる仕事を請けて...① プレス加工・組立作業

- 建築メーカーの建材関連2次下請け
- 高齢化もあり、主要取引先から廃業を打診された
- 2023年5月末で廃業
- 別の2次下請けに転注したところ、単価3倍で交渉成立

**「安すぎる仕事は
どんなに量があっても
受けてはいけない」**

≡ 安すぎる仕事を請けて...② 板金加工業

- 大手電機メーカーの2次下請け
- 40式／週、160式／月、1,920式／年 出荷の主力製品
- 1式あたりの利益を2,500円確保していたが.....
- 鋼材価格の高騰により材料費が6,000円/式アップ

**調達と交渉するも、根拠が曖昧で不成立。
1式 ▲3,500円、
1年で▲6,720,000円 超の赤字！**

安すぎる仕事を請けて...③ 精密切削加工業

- 有名物流機器メーカーの1次下請け
- 常時即納依頼と、単価抑制のため大口生産で大量在庫
- 先代が取り決めた20年前の価格のまま、変わっていない
- 交渉すると「全ての仕事を引き上げる」と言われ引き下がる

**なんと中国製造の1/10の価格で
仕事をしていた！
→仕事なくなる覚悟で交渉中**

3つの事例からの学び

- 利益が残らない仕事は疲弊するだけ
- しかし既存の仕事の単価を変えるのは現実的に難しい

新しい仕事を取る必要あり

会社を救う力 「営業力」を 身につけましょう

CONTENTS

第1部：3つの失敗

1. 倒産した板金屋の「3つの失敗」
2. 安すぎる仕事は取るな

第2部：「営業」を見直そう

1. 営業を見直す手順
2. 営業への苦手意識を変えよう
3. 営業の仕組みづくりのコツ

営業を見直す手順

営業を見直す手順

- ① **営業への苦手意識を変える**
- ② 自社の強みを見直す
- ③ 顧客ターゲット設定を見直す
- ④ **営業ツールと仕組みを整備する**
- ⑤ 気持ち良く発注してもらえる環境を整える
- ⑥ ターゲット顧客に情報を届ける
- ⑦ 「決めてもらう」営業活動

準備が8割!

↑準備

営業への苦手意識を変えよう

CONTENTS

第1部：3つの失敗

1. 倒産した板金屋の「3つの失敗」
2. 安すぎる仕事は取るな

第2部：「営業」を見直そう

1. 営業を見直す手順
2. 営業への苦手意識を変えよう
3. 営業の仕組みづくりのコツ

製造業できいた「営業」のイメージ

- 強引にモノを売る仕事
- お客さんにひたすら頭を下げてお願いする
- 顧客の無理難題を聞き続けなければならない
- ノルマが大変そう
- 人と話すのが苦手な自分には絶対無理
- 今さら人に頭を下げるなんて嫌

➤ ネガティブなイメージを持っている人が多い

まず、営業への苦手意識を変えよう

自分が買う側の立場で
「営業」を考えてみましょう

➤ 製造業の営業対象は、製造業の企業がほとんど!

≠ こんな営業マンをどう思いますか？

- 特に必要がないと思われる商品を「お願いします。買ってください」と押しの手で寄り切ろうとする人
- こちらは必要ないのにやたらと訪問のアポイントを取ろうとする人
- アポなしで突撃営業してくる人
- 頭の下げっぷりが自慢の営業マン
- 「今月のノルマに足りない.....」とお願いしてくる人

➤ **顧客が求めている仕事やモノは絶対売れない**

≠ ものづくり企業のBtoB営業で求められるのは

- 相手の課題・問題を聞いて解決策を提案する
- 相手が知りたい情報をタイミング良く提供する
- 製品知識があり、誠実・的確に受け答えが出来る
- **強引な売り込みをしない**
- **顧客の立場を意識してメリットを考える**

➤ **顧客が求めているもの・ことを正しく提案すれば無理しなくても売れていく**

×営業トークを磨け
○製品・技術の知識を磨け

営業の仕組みづくりのコツ

≠ 忙しくて営業だけやってられない.....と思うので

準備が8割!

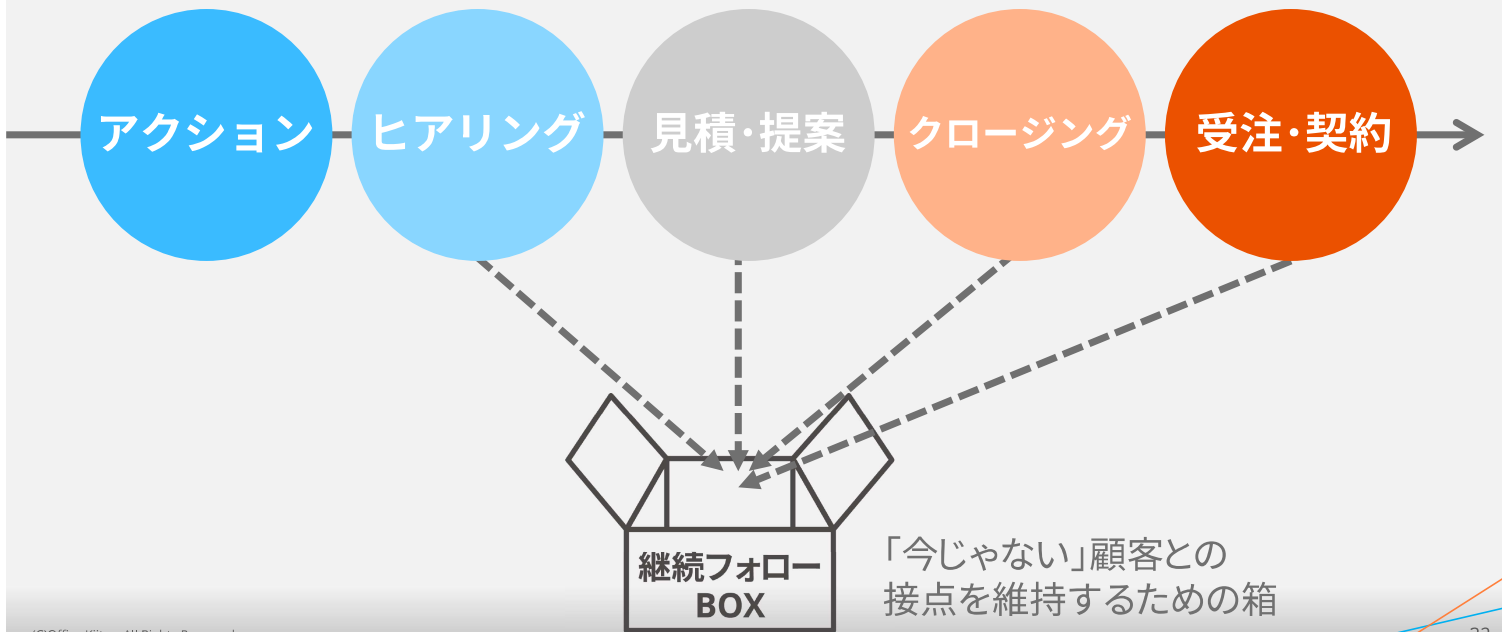
売れるようにする 営業の仕組みをつくって 効率を上げていきましょう

≠ 案件獲得の難易度は

新規顧客 > リピート顧客

- 既に接点のあるクライアントの案件掘り起こしの方が受注につなげやすい
- 受注前・納品後のフォローをしている会社は多くない

≡ 営業フローと継続フォローBOX



≡ 顧客との接点を維持する方法

- 既存顧客の横展開 ...紙ツールが効く
- 定期訪問・御用聞き
- 社長訪問
- メールマガジンの送付
- 定期連絡(電話・メール)

→外注できる項目もある

≡ 仕組み化できれば

- 技術的素養のある人は営業マンになれる
- 専任じゃなくても、兼業でもできる
- 現場の人でも社長でも、後継者でも誰でもOK



1人～でも営業を回せる

≡ 小さなものづくり企業の営業改革大作戦

- 日刊工業新聞社ブースで販売中!
- 会社にお届けする注文書もあります
- 講演後、少し残ります。営業強化のご相談、名刺交換などどうぞ
- ホームページからお問合せも歓迎
<https://office-kiitos.biz/>

Amazon

