

若い力で明日を創る！

## 次世代経営者育成塾 門真次世代アタック会

5月11日開催された第9回セミナーの報告です。

### プログラム

- ✿ 18:30~18:35 開催の挨拶
- ✿ 18:35~20:00 「経営トップとしての営業活動」  
大久保浩司アドバイザー（中小企業サポートセンター）

今回は海外での経験が豊富な大久保アドバイザーから、営業活動についての講義でした。



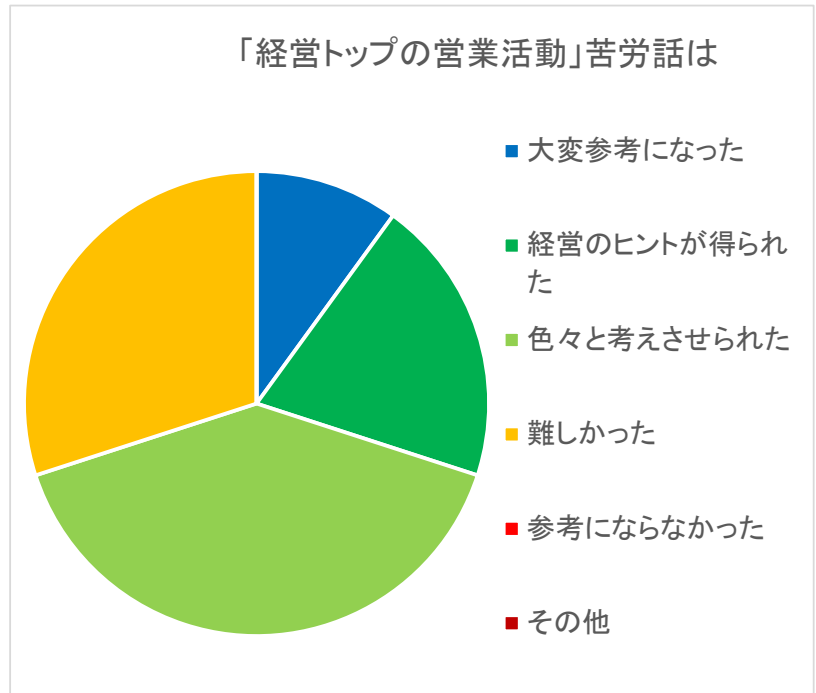
いろいろな国と、その国ならではの営業や苦勞話しの紹介がありました。ただ世界地図のどこにあるのかピンと来ない国も…。ワークシートは少し捻った設問でしたが、いろんな意見が聞けました。



## 第9回アタック会 アンケート集計

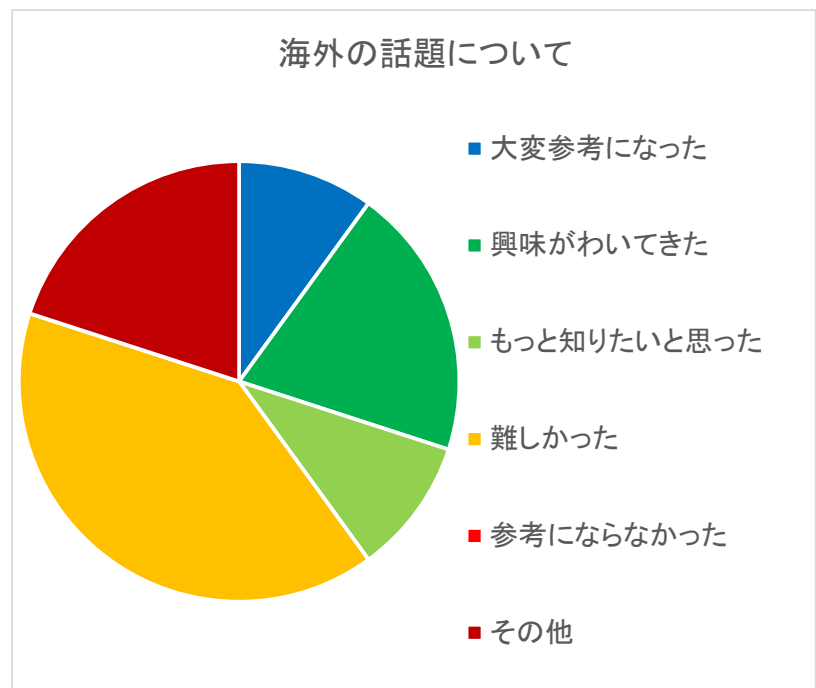
| 「経営トップの営業活動」苦労話は |   |
|------------------|---|
| 大変参考になった         | 1 |
| 経営のヒントが得られた      | 2 |
| 色々と考えさせられた       | 4 |
| 難しかった            | 3 |
| 参考にならなかった        | 0 |
| その他              | 0 |

- ・ お話が難しかった
- ・ 元営業なので色々
- ・ 判断方法がいろいろあった
- ・ 様々な注意点を知る事ができた
- ・ 非常に早口で聞き取りにくかった

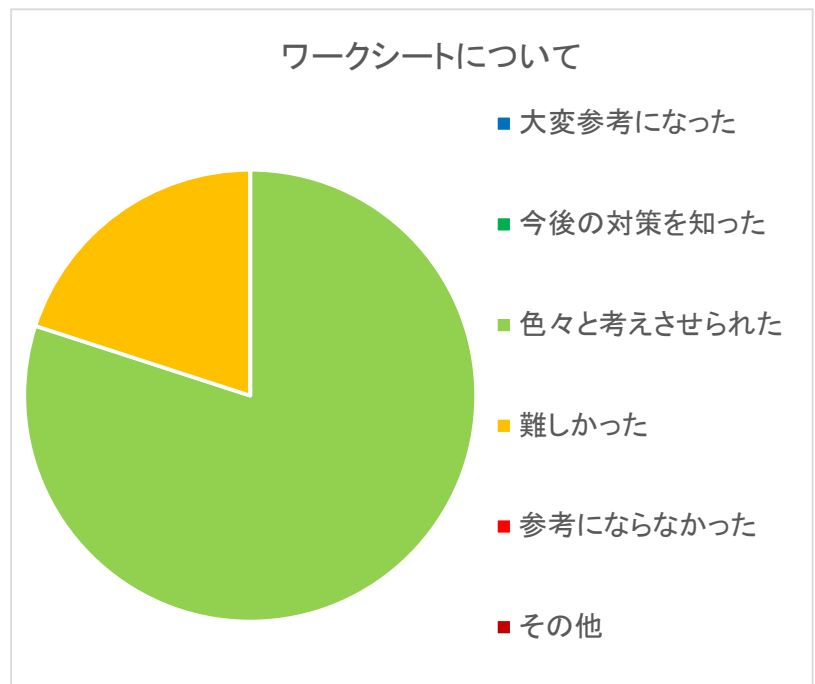


| 海外の話題について   |   |
|-------------|---|
| 大変参考になった    | 1 |
| 興味がわいてきた    | 2 |
| もっと知りたいと思った | 1 |
| 難しかった       | 4 |
| 参考にならなかった   | 0 |
| その他         | 2 |

- ・ 海外に興味が出ました
- ・ お話が難しかった
- ・ 技術がお金になるところが
- ・ TV等で表面的に理解したつもりでしたが分かっていない事が多いなと感じました

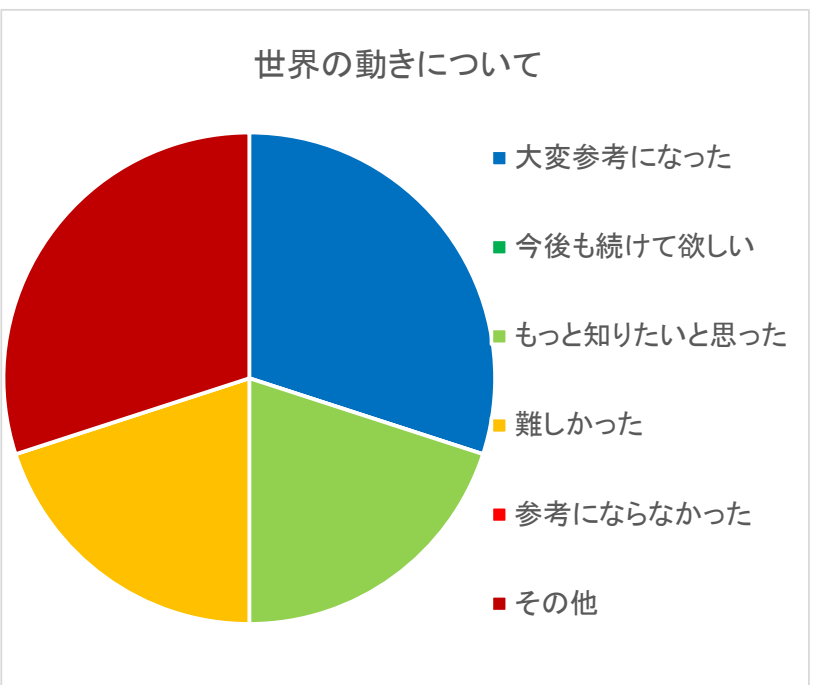


| ワークシートについて |   |
|------------|---|
| 大変参考になった   | 0 |
| 今後の対策を知った  | 0 |
| 色々と考えさせられた | 8 |
| 難しかった      | 2 |
| 参考にならなかった  | 0 |
| その他        | 0 |



- ・ 経営者目線での受注をするかどうかを考えさせられました
- ・ リスクの取りかたと回避
- ・ 人それぞれの考え方で勉強になった
- ・ 内容によっては難しかった
- ・ その状況になったとき、どうするべきかを考える事が出来た
- ・ 自分に置き換えたときに、どう判断するか考えれた
- ・ 業種的にイメージしにくい部分があった

| 世界の動きについて   |   |
|-------------|---|
| 大変参考になった    | 3 |
| 今後も続けて欲しい   | 0 |
| もっと知りたいと思った | 2 |
| 難しかった       | 2 |
| 参考にならなかった   | 0 |
| その他         | 3 |



- ・ アラブ諸国の情報はTVでしか知らないなので大変興味がわきました
- ・ イスラムの人のことを考えた物作りが必要になるのかも
- ・ 景気の動きが気になる

本日の感想やご意見ならびにサポートセンター活動に関して

- ・ 難しすぎてよくわかりませんでした

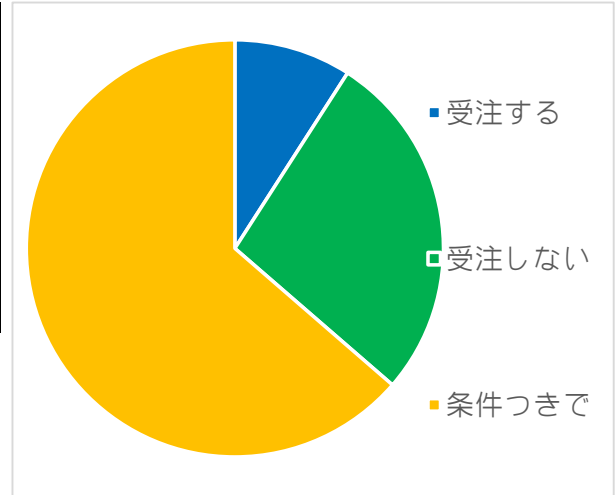
# 第9回アタック会 ワークシート集計

## AA 受注へのアクション

技術的には難しい仕事で採算がとれるかどうか分からないが、自社の技術向上と技術力を試すには良い機械かもしれない。

|       |   |
|-------|---|
| 受注する  | 1 |
| 受注しない | 3 |
| 条件つきで | 7 |

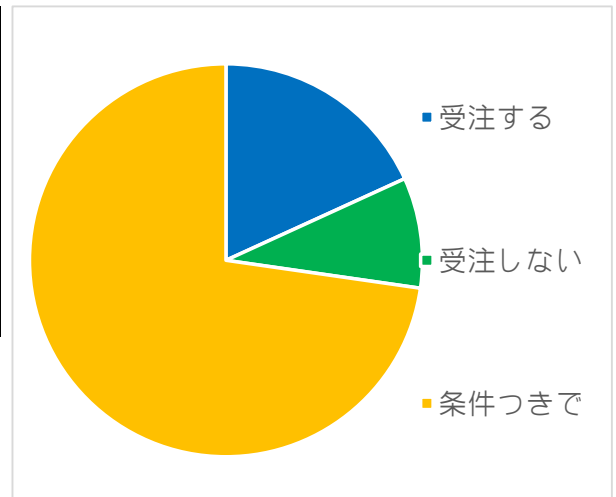
- ・体制が整っていない
- ・無理はせず、採算がとれるように考える
- ・金額や状況によっては受ける
- ・同様の仕事を今後いただけるなら受ける
- ・必ず採算がとれるならば受ける
- ・その後の青写真すらないなら意味がない
- ・技術向上が見込めるから
- ・採算が取れなければ受注しない



重要な客先から無理強いされて、徹夜でなければこなせない短納期の仕事を押し付けられた。

|       |   |
|-------|---|
| 受注する  | 2 |
| 受注しない | 1 |
| 条件つきで | 8 |

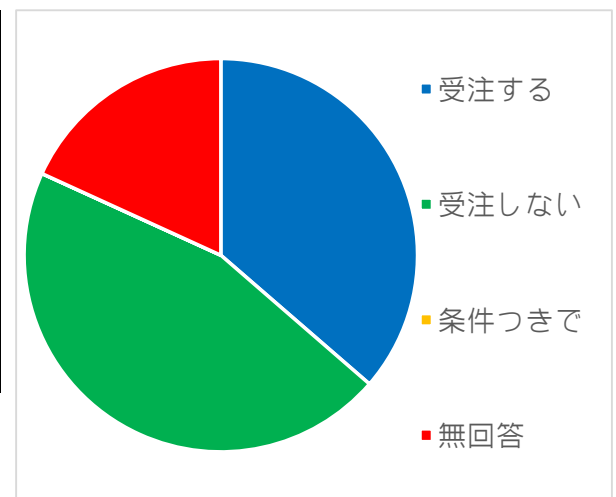
- ・割増料金をいただく
- ・金額によって
- ・無理がきけるというアピール
- ・その分の費用を請求する
- ・自社の仕事量を理解してもらうため。恩を売る。
- ・金額を交渉する
- ・価格を上げて受注する。
- ・恩を売る。金額交渉。



新しい開発商品用の部品だが2点しかない。試作価格で通常の3~4倍になる。開発が成功すれば量産が期待される

|       |   |
|-------|---|
| 受注する  | 4 |
| 受注しない | 5 |
| 条件つきで | 0 |
| 無回答   | 2 |

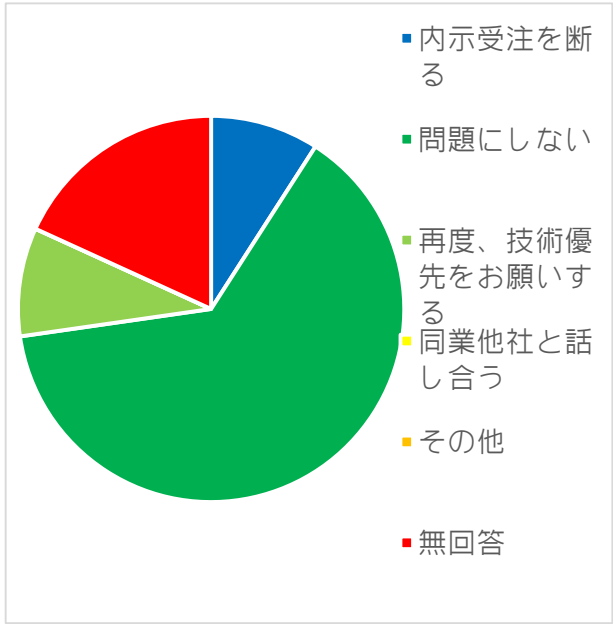
- ・量産で新規案件になれば
- ・量産が可能であればチャレンジする
- ・量産はしません



## BB 今後のアクション

客先開発担当者から特別仕様で部品の内示を受けた。翌日「上司から競争見積りを取れとのことと同業他社（2社）からも見積りを取るようになった」との情報を入手した。

|               |   |
|---------------|---|
| 内示受注を断る       | 1 |
| 問題にしない        | 7 |
| 再度、技術優先をお願いする | 1 |
| 同業他社と話し合う     | 0 |
| その他           | 0 |
| 無回答           | 2 |



従来から懇意にしている客先から「部品・付属品（600万円）と共に、今期の予算の関係上A社のボール盤（売値100万円 当社買値95万円）を当社経由で購入したい。A社とはつながっている。よろしく」との契約をかわす。納期は3ヶ月。ところが2か月後にA社は倒産、工場は立入禁止でボール盤の取引ができない状況にある。

|                   |   |
|-------------------|---|
| 客先に事情を説明してキャンセルする | 2 |
| 工場が開くまで待つて機械を出荷する | 0 |
| 中古市場を探して同等品を納入する  | 1 |
| その他               | 4 |
| 客先に説明し、中古市場を当たる   | 2 |
| 無回答               | 2 |

