

編集責任者  
松本幸雄

今年もあとわずかとなりました。皆さんは今年の目標は達成できたでしょうか。私は、仕事とプライベートと両方の目標がありましたが、お陰様で何とか達成することができ、助けて頂いた多くの人に感謝しています。

## 優良中小企業の営業戦略

営業で悩んでいる会社は多いと思います。実際中小企業の課題は、①営業力が不足 ②新製品・新サービスが不足 ③人材が不足 ④資金が不足 の四大不足と言われています。1970年創業で、2008年まで連続38年間もの間、売上高経常利益率35%以上を続けてきた、中小企業の製造会社「エーワン精機」は独自の営業力で、会社を成長させてきました。その秘密を皆さんと一緒に探りたいと思います。

### (1) 新規事業が売上高の30%近くに

エーワン精機では、切削工具の再研磨の仕事を新規事業として立ち上げました。その事業が今では、切削工具分野の比率が売上高の27%にも達してきたのです。従来の事業であるカムやコレットチャックの場合は、これまで多くの企業と取引実績があり、業界の信頼も厚く黙っていても注文がくるため、営業の必要はなかったのです。

しかし、新規事業で始めた切削工具については、エーワン精機は後発の会社でした。その為に他の実績のある会社と戦うには、新しい市場を切り開く必要があったのです。

### (2) 地道な営業こそ大切

そこで、広告などで知名度を上げることも重要だが、それ以上に大切なことは、地道な営業活動であると、創業者の梅原さんは考えました。具体的には、実際に製品を説明し見てもらい技術と品質の確かさをお客様に理解していただくことに力を入れました。

営業で成功するための独自のルールを作成してそれを、営業マンに徹底したのです。その一つが、「訪問前の電話営業をしない!」です。一般的には、「まず電話をかけた上で、話を聞いてくれそうな会社を訪問する」という営業方法が多いと言われています。

しかし、そのようなやり方では、電話でお客様から「用はない!」と言われたら、それでおしまい。満足な結果などとても期待出来る物ではなかった

### (3) 飛び込み訪問を徹底

そこで、実施した営業方法が「飛び込み」だったの

です。できるだけ多くの工場を訪問し、一人でも多くの担当者に会うことです。もちろん断られることも多いですが、そこであきらめてはいけなそう。「営業は断られてからが始まりだ!」と言われますが、その通りと、梅原さんは自社の営業担当者にどんどん飛び込み営業を実践させています。

## 営業・成長の秘訣

1. 新規事業・顧客を必ず育てる!

2. 地道な訪問営業が大切!

3. 顧客の悩みを聞き、解決する!

### (4) 困ったことや悩みを解決する

何度も訪問を繰り返し、その会社で困ったことや悩んでいることを聞いていくのです。どんな会社でも必ず解決していきたい悩みがありますから、その課題を解決するために自社の製品が役立つことを理解してもらい、徐々に販売を伸ばしていく方法をとっていったのです。

営業効率を高める為に、訪問エリアを細分化し集中して効率よく取引先を開拓しています。また、営業担当者は、毎週月曜日から木曜日まで毎日「20社以上を訪問する」事が必須の目標として実践しています。こうした努力を続けてきたことで、エーワン精機が零細企業から、売上高19億円、営業利益5億円の超優良企業に成長できたのです。才能より地道で継続的な努力が大切であることを学びました。

(担当: 松本)

# 中小製造業に朗報

## 使える「助成金制度」のご紹介

茨城県では「産業大県づくり」を目指した**助成金交付事業**を、製造業中心に実施しています。中でも「販路拡大」を目指す企業が、国際規格である「ISO」を取得する際に多くの企業が活用しています。

### (1)「助成金交付事業」の該当業種

【助成金の対象となる事業者】

日本標準産業分類の大分類E（製造業）に該当する中小企業者

金属製品製造業・プラスチック製品製造業・ゴム製品製造業・食品製造業・輸送用機械器具製造業・印刷業などが含まれます。

申請締切は2013年1月11日（金）まで！

# ISOの取得で『助成金100万円』のチャンス！

（担当：渡邊）

### (2) 具体的な活用事例

助成金の活用実績としては、ものづくり応援プログラムの中の「**販路開拓支援事業**」があります。特に中小製造業への効果が有るのは、『**販路拡大の為に国際認証規格（ISO, JISQ 等）取得**』に対する助成金です。助成金のポイントは以下の通り。

◆ISOの取得に掛かった費用の2/3以内

◆助成限度額は100万円

中小製造業を中心に、ISO取得の際には『強い味方』として、多くの企業が利用されています。

### (3) 問合せ先

株式会社マネジメントセンター 担当：渡邊孝行  
TEL029-246-4671 FAX029-246-4672

# ISO取得で販路拡大

## 「水質汚濁防止法」が改正されています



「水質汚濁防止法」が、「工場などから有害物質の非意図的な漏えいや、床面等からの地下浸透防止」を目的に改正され、6月1日に施行されています。



### 1. 水質汚濁防止法とは

#### (1) 規制される事項

- ・ 河川や湖沼などの公共用水域への排出
- ・ 床面などから地下に浸透する水

#### (2) 対象となる事業者

- ・ 有害物質を含む汚水や廃液を排出する施設を設置している事業者

#### (3) 事業者が行なうこと

- ・ 施設設置の届出
- ・ 排水基準の遵守、地下浸透の防止
- ・ 排水の自主測定

### 2. 改正の内容

新たに対応が必要となる事項は以下の通りです。

#### (1) 届出対象施設の拡大

公共水域には排出せず、下水道に排水の全量を放流している場合も届出が必要

#### (2) 構造等に関する基準遵守義務の創設

有害物質の使用、貯蔵等の施設設置者は、構造等に関する基準を遵守

#### (3) 定期点検の義務の創設

施設の構造・使用の方法等の定期点検を実施し、その記録を保存

詳細は、環境省のHPを参照ください。

<http://www.env.go.jp/water/chikasui/brief2012.html>



I	S	O	9	0	0	1								
I	S	O	1	4	0	0	1							
O	H	S	A	S	1	8	0	0	1					
I	S	O	2	2	0	0	0							
I	S	O	2	7	0	0	1							
P	マ	ー	ク	(	J	I	S	Q	1	5	0	0	1	)

経	営	戦	略	
事	業	計	画	
営業	計画	・	売上利益	計画
介護	事業	経営	支援	
マーケティング	戦略			

業	務	改	善							
問	題	解	決	力						
目	標	管	理	・	リ	ー	ダ	シ	ッ	プ
営	業	の	ポ	イ	ン	ト				
コ	ミュ	ニ	ケ	ー	シ	ョ	ン			
介	護	職	員	研	修					

配布がご不要の方は、失礼いたしました。下記にご一報頂ければ配布の停止をさせていただきます。

TEL：029-246-4671 FAX：029-246-4672 E-mail：info@isommc.com