

新春特集 攻める機械工具販売店

昨秋の全日本機械工具商連「生き抜く機械工具商」がテーマであった。中でも、事業の存続を図る方向に向かっていく必要がある。1.「店」はそれぞれのカチで新取り組みを紹介する。

第1回営業トーク大会開催

営業の面白さ・魅力伝える

第2回も開催予定

吉岡興業

機械工具業界では人手不足が課題となる中、さらに深刻なのが営業人材の不足だ。「営業を募集しても応募がない」と現状の採用活動に危機感を覚える企業も多いだろう。

そんな営業不人気時代に一石を投じる企業が現れた。兵庫県神戸市にある吉岡興業だ。同社は昨年、第1回営業トーク大会『トーキングダウン』(You Tube公開)を開催。群馬県、高知県、広島県、京都府、大阪府、兵庫県の計6都道府県から機械工具商社7

社・15人が集い、自慢の営業トークでトーナメント戦を勝ち上がり、優勝を目指すガチンコの営業トークバトル。吉岡洋明社長は「営業は人気がない職種になってきているが、そうではなく面白く楽しい仕事。それをコンテンツ化し、採用活動につなげたい」。

勝り抜いた最優秀者には賞金や淡路牛、姫牛A5ラック1匹が贈られた。大会の魅力は吉岡社長は「他社営業の営業トークネタなど勉強になることばかりだった」とし、普段聞くことのない他社の真剣な営業トークが繰り広げられ、大会は白熱した戦いになったようだ。

同社は10年以上かけ社内を改革し、営業力の強化に努めてきた。その1つに『生産技術・保全技術代行商社』を掲げ、従来の物販中心の販売からエンジニアリング商社へエン지니어リング商社への転換を図っている。「10年前から物販営業の利益率が激しく低下して

いった。そこで経営的な決断を行い、利益額と効率を重視する体制に変え、商談が必要な工事業件などエンジニアリング商社へ転身した」と吉岡社長。そのためには、営業担当者には様々な商材やサービスを顧客に説明するプレゼン能力が求められる。

にロープレを繰り返し教習者も魅了する。同社は育してきた。「当社では今年、『トーキングダウン』顧客に信頼される営業は『2』を開催する予定何をするべきかを言語化する。吉岡社長は「大会を通して、会社の方向性も社員で共有している」と吉岡社長は語る。

活躍する営業担当者が一堂に会し、日頃の営業トークで競い合う姿は視る。参加条件は全国の機械工具業界で働く方なら参加してもらい、100名若男女問わず誰でも参加可能(参加費無料、問合先078・579・1177)。「多くの方に

が投票で勝敗を決める。トーナメント式で第3者が投票で勝敗を決める。

営業力強化を掲げる企業は多いが、実践することには難しい。同社は工場施設工事やメンテナンス、自動機やロボット導入など9つのソリューションサイトを立ち上げ、リーフレットを作り、営業担当者がその内容をプレゼンできるよう



第1回営業トーク『トーキングダウン』



緊張感漂う熱いトークバトルの参加者

本社：兵庫県神戸市兵庫区駅前通2-2-6
電話：078・579・1177
代表者：吉岡 洋明氏
創業：1951年
従業員：48人
事業内容：FASシステム設計製作工事、機械設計製作工事、機械加工、工場施設工事、修理・メンテナンスなど