

営業開拓編 3：得意先の需要をつかみ、取引額をもっと増やしたい。

《営業マンの悩み》

得意先の中でも成長企業の A 社。今後、A 社との取引金額をもっと伸ばしていきたいと計画している。取引金額を伸ばすためには得意先の仕入ニーズをおさえておくことが不可欠と考えている。TDB 調査報告書を使って得意先の事業動向や仕入ニーズを調べてみましょう。

ステップ 1：扱い商品の構成比とその推移を見る。

【現況と見通し】 事業内容欄

■ 事業内容

精密切削工具、機械部品の製造販売および不動産の賃貸業務を行っている。
平成 19 年 5 月期実績の主要製品の構成は、切削工具（エンドミル、タップ、ダイスなど）60.2%（59.3%）、精密機械部品（スピンドル、フライスアーバ、MC ツーリングなど）29.8%（30.5%）、機械治具ほか（総形倣い工具研削盤、万能工具研削盤、鋼球スタイラスなど）6.5%（6.9%）、および不動産（銀座所在）賃貸収入 3.5%（3.3%）である（カッコ内は平成 18 年 5 月期実績）。
事業割合は低いがビル賃貸業は安定した収入源となっている。

【現況と見通し】 事業内容欄

どのような事業を商売としているのか具体的にイメージできるようにまとめられています。

活用ポイント「事業構成の推移を見る」

扱い商品の変化や売上構成の推移を確認。伸張傾向にある事業があれば、その発注量を予測し、営業することも効果的です。

ステップ 2：主力仕入れ先を把握

【取引先】 主要仕入れ先および外注先（支払先）

■ 主要仕入れ先および外注先（支払先）

品目	仕入先名 (TDB 企業コード)	所在地	月間取引高 (千円)
主資材 (タンダステン・コバルト・鋼材など)	日進鋼機株式会社 (403764287)	愛知県名古屋市中区	50,000
	日吉鋼材株式会社 (979996005)	東京都千代田区	30,000
副資材	株式会社長島鉄工所 (209942322)	神奈川県横浜市港北区	
	株式会社栄工舎 (202732233)	神奈川県相模原市	
	株式会社高井工機 (292373691)	茨城県水戸市	
外注	※ ダイヤモンド工業株式会社 (581346509)	東京都千代田区	
	株式会社中野精密工具製作所 (979996599)	東京都中野区	
	近藤精工株式会社 (979988168)	東京都青梅市	
	大塚製作所株式会社 (279923451)	埼玉県蕨市	

※印上場会社

【取引先】 主要仕入れ先および外注先

何を、誰から、どのくらい仕入れているか、また主力先のマーキングや支払条件（サイト、現金・手形比率）を記載しています。

活用ポイント「ライバル企業を把握」

その企業の主力仕入れ先はイコール、**ライバル企業**ともいえます。各製品での主力先を把握することで、営業条件の検討など事前の販売戦略が立てやすくなるでしょう。

ステップ3：最近の受注状況を把握する。

【現況と見通し】 最近の動向と見通し欄

■ 最近の動向と見通し

平成20年5月期については、前期よりも自動車部品の需要が若干持ち直し、特に主力取引先の青山自動車からの受注は増加しているものの、当社の主力得意先層である中堅以下のメーカー筋では、いまだ設備投資に慎重な先が大半を占めることから、9月末時点までの平均月商は3億5,000万円内外と前期に比べ減少している。

また損益面では、依然原材料である素材金属の価格上昇の幅を受け、粗利益率は25%で推移し前期比約2ポイント減となっているが、採算は確保されている。

原料価格の上昇や大手商社・金融機関による同業他社の系列化など業界環境も厳しい状況下であり、今期売上高は43億円強、経常利益は3,000万円を見込んでいる。

国内の業界上位の技術力を保有し新商品の開発を打ち出すなど前向きな動きがみられ、加えて資産背景なども充実していることから、当面は無難な運営が予想される。

【現況と見通し】 最近の動向と見通し欄

調査時点での最新の営業状況と短期的な業績予想に加え、評価の根拠となる「社外環境の良し悪し」と「この企業の強み・弱み」を総括しています。

活用ポイント「最近の営業状況を見る」事業計画や仕掛り案件および大口受注案件など、仕入ニーズにつながるポジティブ情報を確認し、営業時に活用しましょう。

得意先との取引拡大につながる仕入ニーズの把握するために現在の受注状況や今後の事業計画を調べるのはもちろんのことですが、主力仕入先(ライバル企業)の存在をおさえておくのも大切です。

営業時のバッティングや価格面・技術面などの競合対策も事前に整えておけば、営業成功への可能性が高くなります。

(なお、ここで用いた報告書サンプルについて実在する会社・個人とは一切関係ありません)