

営業開拓編 2：相手社長との商談をスムーズに進める話題づくりには？

《営業マンの悩み》

大型の契約を計画している相手企業のキーマンと初めての商談がある。

今後の営業展開を考えると今日の商談をなんとかしても成功させたい。相手と打ち解けるための話題を集めておきたい。

TDB 調査報告書から相手企業のポジティブな情報を集めてみましょう。

ステップ 1：代表者の人物像を把握。

【代表者】 経営者タイプ欄

■ 経営者タイプ

業界経験	◎10年以上	3年以上	3年未満		
経営経験	◎10年以上	3年以上	3年未満		
得意分野	営業	技術	経理	◎管理	
就任経緯	創業者	同族継承	買収	◎内部昇格	外部招へい
出向		分社化の一環			
人物像	真重	包容力がある	カリスマ性に富む	積極的	一徹
	◎責任感が強い	技術指向が強い	独創的	◎堅実	先見性に富む
	◎ビジョンがある	まじめ	ち密	計数面不得手	人情味に厚い
	◎人脈が広い	機敬	実行力がある	金銭的にシビア	◎社会的
	話上手	◎企画力がある	決断力に優れる	豪放磊落	個性的

【代表者欄】

特に重要な「経営者」について、その経営手腕、能力、および資産背景に関して記載。

活用ポイント：「代表者の得意分野に応じたアプローチ」

例えば「営業」が得意分野なら、提案はプレゼン形式で行うほか、営業の成功話や苦労話などの話題も有効でしょう。また「技術」が得意分野であれば、工場を見学させてもらい、技術力や製品に関する話題も有効でしょう

活用ポイント：「人物像と得意分野を組み合わせる」

例えば得意分野が「技術」で人物像が「一徹」とあれば、技術一筋な職人タイプと想像できます。また、得意分野が「管理」で人物像が「ち密」とあれば数字面に細やかなタイプとも想像できます。

ステップ 2：企業の沿革から歴史を把握。

【系列・沿革】 特記事項欄

■ 特記事項

年月	特記事項
昭 12 4	本社・工場を東京都府田西六郎 2 4 6 (現大田区) に新築し、東京都品川区大井元芝町 8 5 0 より移転、同時に品川工具製作所 (個人経営) から品川工具 (株) に商号変更とともに株式会社に変更した。
18 4	新橋市花籠 2-4-2 に新築工場を建設。
33 12	商号を品川工具 (株) より帝國エンジニアリング (株) に変更。
44 9	実質本社を東京都大田区西六郎 3-2-3 より東京都中央区新富 1-1-2-2 へ移転、豊洲面本店は代産居宅である東京都港区南青山 2-5-2 0 に置く。
50 10	大塚営業所を新設。
53 3	負債穴換解消のため資本金を 3 億 5, 0 0 0 万円から 2 億 5, 0 0 0 万円に減資、減資は全てサンワ (株) の持株分で行われたが、この結果同社との関係は以前に比して薄れることとなった。
4	代表取締役社長岩井正夫氏に代わり、大沼武夫氏が代表取締役社長に就任。

【系列・沿革欄】 特記事項

会社の経歴に関係のある重要事項 (商号・代表者変更や住所移転及び法的申請・焦げ付き・合併など) が記載されています。

活用ポイント「過去をつかむ」

本店不動産の竣工や拠点の開設、認可や特許取得などその企業がこれまで歩んできた歴史がわかります。ポジティブ情報を参考にし、話題に触れることで「ウチのことを良く分かっている」と思われるでしょう。

ステップ3：現在の状況を把握。

【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煽りを受け、粗利益率は2.6%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4.3億円強、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

その企業にとって最新の活動状況を記載するほか、調査員が取材結果、業界環境や取材の裏付けをもとに、企業評価を総括しています。

活用ポイント「最新の状況を確認」

今期の業績目標に対して、現時点の受注状況や業績目標に対しての進捗を見てください。

また、新規事業立上や拠点の開設および大口受注等、最新のトピックもおさえておくことで、商談時の話題として活用できるでしょう。

TDB 調査報告書を使って、相手社長の人となりや、その企業の歩んできた歴史をおさえておくことで、スムーズな商談を進めることが可能となります。

また、相手企業の現在の活動状況を把握しておき、その活動にあわせた提案営業を行うことができればさらに効果的な商談となるでしょう。

(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)