

第 40 期 3rdQ 営業部会議スピーチ

2012 年 10 月 26 日

『新規開拓活動について』

先日 N 証券の営業マンがやってきて M&A に興味がないかと聞いてきた。事業の多角化を目指すならば M&A は一つの選択肢になりますよとのことでしたが、「ウチは健全なる一本足経営を目指しているので、事業の多角化は全く考えていない」と答えておきました。半導体の作り方が変わって、継手の需要が無くならない限りは、この道で行くつもりです。しかし、継手の売り先を半導体業界に限る必要はないです。色々な業界にフッ素樹脂継手を売っていきたい。営業部の皆からも異業種展示会のリサーチと出展提案を出してもらいました。各方面の意見を聞いて意志決定したのは、分析機器展への新規出展とセミコンシンガポールへの出展です。分析機器展は、今後展開したい大学関係への営業活動にとって大きな助けになると判断したため。セミコンシンガポールは、販売店 S 社との商い量を増やしたい目論見があるためです。

私が前職の営業マンだった頃に理系大学研究室への営業をほぼ毎日やっていましたが、担当だった東京工業大学は年間数百万円の売り上げがありました。大学研究室には景気の波が無関係で科研費を国からもらっているのであまりコストにうるさくもなく、良い物ならば採用してもらえます。倒産や債券回収リスクが無いから商社を通す必要が無く、利益率も高まる。何よりも学生を技術者の卵の内からフロウエルファンにすべく働きかけていくことが可能になる。まさに 10 年の計であります。

来年 1 月より営業 1、2 グループと九州の全営業部員で大学研究室売込みキャンペーンを開始します。1 年間で大学研究室向けに最も売り上げの多かった営業マンを納会で表彰し、賞金を進呈する。その準備として将来のメーカー技術者キーマンになる可能性をもった学生がいる大学、具体的には偏差値 60 以上の理学・工学部系に限定して全国でピックアップしたところ、30 校しかなかった。関東以北に 20 校、関西に 7 校、中国九州に 3 校。年間トップ賞に獲得粗利額の 5%を進呈するので、どのように営業活動するか戦術を考えて下さい。

宜しく申し上げます。