



Future begins with engineers and JSPE

ホーム
Home

JSPEについて
About JSPE

技術倫理
Ethics

イベントカレンダー
Events

刊行物
Publications

[最新情報Home](#)

第48回 Engineers' Salon 開催報告

－ テーマ 「営業力、その強さの本質” (株)キーエンスの場合”」 －
The essence of the strength of the sales strategy in KEYENCE, Japan

日時：2010年7月21日(水) 午後7時00分～22時00分

場所：赤坂事務所

出席人数：7人

講師：中嶋 明洋 様

参加者：奥野、柏倉、小田、鹿野、金城、平山（順不同、敬称略）

(株)エコパートナーズ代表取締役 中嶋明洋様に2000年から3年間勤められた(株)キーエンスでの経験を基にその営業の強さの秘密についてお話していただきました。

1、キーエンスとは

センサーなどを販売するメーカ。メーカであるが自社工場を持たない、ファブレス経営をしている。
従業員約3100人、2009年度：売上約1350億円、営業利益率約41%。

2、営業力を語る上での4要素

個人に対する営業手法

組織に対する営業手法

管理システム

風土

3、風土

キーエンスの社風は

①オープンマインド：年齢、上下に関係なく、敬語で話す。役職では呼ばず、“***さん”と呼び合う。

②ありのまま報告：外出報告は一分単位。厳しい内部監査のため、ごまかしが不可能。

③公私の峻別：朝は早い、22：00以降の残業は原則禁止。

④データ分析：（下記管理システム）

⑤高い徹底度：決めたことはやりぬく。

その他、フラットな組織、半年査定 などが特徴的社風

4、管理システム

① 成果額：営業利益を管理。売上額は意識しない。

② プロセス管理：営業活動を初期(電話連絡など)や見積提出などの段階に分割し、各々の段階を

管理・分析する。

電話時間は毎日集計される(上記の分析データとなる)。

訪問件数から受注まで各プロセスへの移行率などを数値管理。

③外出日、社内日の区別：一日に5件以上のアポが入らない限り外回りはしない。

例えば3件しか入らなかった場合は日程をずらしてもらるかキャンセルする。

④外出報告書：プロセス管理に則した項目を事前報告、事後報告要。上司に徹底的にチェックされる。

外出前のロールプレイングも有り。

⑤評価指標：成果はポイント制で公開ランキングされる

5、組織に対する営業手法

富士ゼロックス総合研究所のA D S (Account Development Strategy) にのっとった営業

① 顧客戦略：

② 組織ニーズ：

③ 意思決定権者/影響者：顧客個人カードが社内であり、営業が都度情報を書き込み、更新していく

④ 個人ニーズ：

5、個人に対する営業手法

S P I N (Situation, Problem, Implication, Need-Payoff) 手法を導入

① 状況質問：S i t u a t i o n

② 問題質問：P r o b l e m

③ 示唆質問：I m p l i c a t i o n

④ 解決質問：N e e d P a y - o f f

感想；

中嶋様のプレゼンの内容、話し方は非常にわかりやすく、洗練されていました。また、参加者からの質問やコメントにも丁寧に耳を傾け、回答されていました。精鋭ぞろいのキーエンス営業人の中で3年でトップセールスマスまで上り詰めることができた姿勢を垣間見た気がしました。

次回ES開催

2010年9月中旬の水曜日を予定しており、話題は検討中です。

(文責：平山)

以上

2010年07月27日(火)23時11分 [この記事のURL](#) [CPD Seminar](#) [Nishikawa](#)

Script : [Web Diary Professional](#)

(C) 2003-2013 The Japan Society of Professional Engineers/All Right Reserved. E-mail: webmaster@jspe.org