

株式会社サカエ 様

顧客をリードするプロアクティブな営業マンの育成研修で、
売上が45億→55億に！

創業70年、地域密着の販売商社「株式会社サカエ」

静岡県浜松市に本社を置く株式会社サカエは、機械要素部品や自動化装置の販売商社です。創業は昭和22年。2017年で70年を迎える地域密着の企業として、静岡県と愛知県東部の1,000を超える製造業のお客様に商品やサービスを提供しています。現在、約70名の従業員が働くサカエを率いる神谷社長は3代目。

リーマンショックの直後、36歳で社長に就任し、今年で8年目を迎えます。「結果を出し続ける営業マンの育成」に悩んでいた神谷社長が、弊社の『プロフェッショナル研修』の実施を決断した背景とその成果についてお話をうかがいました。

リーマンショック後、売上高50億を
突破できないもどかしさ

— 御社が『プロフェッショナル研修』を検討したのは、どういった経緯からだったのでしょうか？

神谷さん： 弊社の業態である機械要素部品や自動化装置の販売は、他業界と比べると新規参入が激しくない特徴があります。というも「この部品はここから仕入れる」といった住み分けが定着しているんですね。そのためこれまでお客様との関係を大切にしながら、呼ばれたらすぐうかがうというスタイルで受注を獲得してきました。ところが2008年のリーマンショックで景気は大きく後退し、国内市場はシュリンクしました。そんな中、モノタロウやASKULといったネット通販が、製造業の現場で扱う工具や什器を扱うようになり、業界全体は大きな変化に直面しました。リーマンショックから立ち直った弊社は、幸いなことに3年に渡って売上を10億アップさせました。しかしその後は以前と同じような業績の伸びを維持できず、売上50億を突破できない横ばい状態がずっと続いていました。売上を伸ばすために何が必要かと考えたとき、その答えは営業マンでした。外部環境の変化に左右されず、結果を出し続ける「プロの営業マン」を育成することが、弊社にとって長期的な売上増につながると思ったんです。

次世代を担う営業マンの育成を決断

— それまで御社では、営業マンの育成はどのように行っていたのでしょうか。

神谷さん： これまで弊社の営業マンは、営業力の底上げを目的とした基礎的なスキルを学ぶ社外研修を受けてきました。今回寺尾さんに依頼したのは、これまでと異なるプロフェッショナルな営業マンの育成です。これまでのように全員が受講するのではなく、営業課長を含む、これから会社を引っ張っていく30代の中堅営業マンを中心に、次世代の人材の育成に的を絞りました。弊社にはいま営業マンが36名なのですが、そこから選抜した6名+営業課長6名の合計12名が今回の『プロフェッショナル研修』を受講しました。

受け身の営業から、顧客の課題の本質をつかむ「攻めの営業」に変化

— 1年間の『プロフェッショナル研修』で、受講した方々にはどのような変化がありましたか？



株式会社サカエ
代表取締役社長 神谷紀彦氏

神谷さん： 研修を始めて数か月で、受講生の営業スタイルに変化が出てきたのを感じました。弊社のルートセールスでは10年間同じ顧客を担当するケースもあり、安定した信頼関係を築く一方で、営業は受け身でマンネリ化しがちでした。研修が始まると、顧客に言われて動くのではなく、顧客をリードするスタイルに変わっていききました。例えば顧客に「〇〇を持ってきて」と言われて〇〇だけを持参するのではなく、顧客が何に困っているのか、顧客の本質的な課題は何かと考えるようになったと思います。担当者とのやりとりで終わらせるのではなく、その上司へのアプローチも増えました。顧客の会社の誰と会うかで、業績は変わります。

顧客の会社の中で、誰に何をもらっていけば大きな商談につながるのか。顧客の会社の財務諸表を読み解いた上で、担当者の上司をも納得させるアプローチを組み立てるコミュニケーションに変わりました。

— 顧客に言われたことを誠実にこなす営業から、一歩進んで顧客をリードするスタイルに変わったということですね。

神谷さん： そうなんです。どんな仕事でも受け身はつまらないですよね。顧客から声が掛かるのを待ち、呼ばれたら言いなりになるのではなく、顧客が感じている課題の本質に挑む「攻めの営業スタイル」に変わることによって、結果的に顧客も自分も楽になれるケースが多いことがわかりました。

企業概要



株式会社 サカエ

株式会社サカエ

<所在地>	〒430-0919 静岡県浜松市中区野口町336
<代表者>	代表取締役社長 神谷紀彦
<創業>	昭和22年4月
<資本金>	1,500万円
<従業員>	70名
<事業内容>	ベアリング、シーリング、伝動機器、油圧機器、マテハン機器、検査・計測制御機器、ロボット、工場設備品の販売

今回実施した『プロフェッショナル研修』とは

『プロフェッショナル研修』は、プロアクティブ営業研修・方針作成研修・マネージャー・コアコンピテンシー研修の3つを主とする複数のプログラムで構成されています。

お客様からの依頼や問合せを待つのではなく、お客様に積極的（プロアクティブ）に働きかけて行く営業手法をティ・スクエアでは「プロアクティブ営業」と呼んでいます。研修全体の中核を成すプロアクティブ営業研修では、「プロアクティブ営業の商談プロセス」を学び、下記を実現できる、より高度なプロフェッショナル営業を育成します。

- ・自ら、商談を生み出すことができる
- ・自ら、商談をリードすることができる
- ・自ら、長期的かつより高いレベルでの関係を構築できる

研修は実際の商談に基づき、実践方法を考え、体験しながら進めます。商談機会の発掘や予算獲得、競合に勝ち長期的な会社対会社の付き合いを構築するなど、プロフェッショナル営業に必要な積極的アプローチの手法を身に着けます。受講生1人ひとりがプロフェッショナル営業に変わることで、営業組織全体を「勝てる組織」へと変えていきます。

「プロアクティブ営業研修」では、参加者自らがオリジナルの営業マニュアルを作りあげます。上から与えられるのではなく、受講生が自ら試行錯誤して作りあげた血の通う営業マニュアルだからこそ、研修で学んだことを余すところなく組織風土として定着させることができます。



ティ・スクエアでは、企業様に合わせたトレーニングプログラム構成やマニュアルをカスタマイズして導入しております

研修実施の決め手は、しっかりとしたロジックがベースにあるかどうか

— ところでティ・スクエアの研修を実施したのは、何が決め手になったのでしょうか。

神谷さん： ティ・スクエアとの出会いは、私が以前社外で受けた営業研修でした。そのときの講師が寺尾さんだったんです。今回、弊社で初めて社内研修を実施しようと考えたとき、思い浮かんだのが寺尾さんでした。寺尾さんの研修には、しっかりとロジックがベースにあるという確信がありました。もうひとつ、大きな会社に依頼すると、どんな講師がくるのかわからないのが少し不安でした。その点、ティ・スクエアなら確実に代表の寺尾さんが講師として来てくれます。その点も決め手になりました。

研修を経て、売り上げは念願の50億を突破！ 成長を持続させるよい循環も生まれている

— 1年間の研修を終えて、どんな成果があったのでしょうか。

神谷さん： 研修を受けた中堅営業マンの成長に応じて、売上は念願だった50億を突破することができました。研修を受けるたびに新たな課題が見つかり、それに挑戦し乗り越えることで、確実な成長につながったと思います。また昨年研修を受けた営業マンが、自分が教わったことを下の世代に教えるという、よい循環も生まれています。研修では自分が学んでおしまいなのではなく、学んだことを部下に教えられようになることも目標に掲げていました。人に教えなければいけないとなると、学ぶ姿勢により緊張感がプラスされますよね。こうした中堅の変化を感じた上の世代に「自分たちも変わらなくては」という意識も芽生えたように感じています。



ティ・スクエア株式会社
代表取締役 寺尾卓巳



こうした喜ばしい変化をより確実なものにするために、今後は寺尾さんと一緒に営業の人事制度やマネジメント体制の強化など、マネージャーの育成に注力していこうと考えているところです。

— 今回御社が実施した『プロフェッショナル研修』がフィットするのは、どういう会社でしょうか？

神谷さん： そうですね、どんな会社にもフィットすると思いますが、成長意欲があり社長や社員が前のめりの会社なら、より大きな成果を得られるのではないのでしょうか。弊社もそうですが、30代の社員は自身の成長に大きな関心をもっていますよね。そうした若手をやる気にさせ、会社を担う次の世代として育てるにはぴったりの研修だと思っています。

プロ意識の強い営業マンが活躍できる、強い会社を作っていきたい

— 今回の研修を機に、変革のきっかけをつかんだという印象ですが、最後に御社の今後の展望をうかがえますでしょうか。

神谷さん： 時代は大きく変化しています。以前と同じ事をしていたら、企業は成長できないだけでなく、衰退していく厳しい状況にあると感じています。いま弊社では国内だけでなく、タイなどの海外に拠点を持っていますが、今後さらに増やすことを計画しています。新しく進出した拠点を成功させる鍵は、できる営業マンです。今回の研修を通じて「プロの営業マンとは何か」と会社全体で考える大きなきっかけを得ることができました。プロの営業マンを育てる「人づくり」のロジックを、会社の財産としていきたいと考えています。プロ意識の強い営業マンが活躍できる環境が整った、強い会社にしていきたいですね。

ティ・スクエア株式会社

URL : <https://tsquare-ltd.com>

取材・文：はたけ あゆみ
撮影：藤巻 敬久

2017-DEC-Rev.1

