

必要なものは、営業力だった！

業種：ジャバラ、ゴムパッキン
グの設計・製造・修理・販売

所在地：荒川区東日暮里 1-24-4

資本金：1000万円

創業：昭和29年4月

従業員：29名

経営塾受講年度：平成25年度



本社



当社製ジャバラ

企業概要

創業から65年以上、ジャバラ(※)を研究・開発し、顧客のニーズに応じた優れた製品を世に送り出している。

当社は、先代から「顧客、仕入先、当社がWIN-WINになること」を心掛けており、顧客や仕入先とは、Face to Faceによるニーズの積極的な把握に努めている。品質管理の向上にも、積極的に取り組んでおり、形状・構造・材質等、あらゆる面において品質管理マネジメントシステムを定期的に見直し、不具合ゼロ実現を追究し続け、顧客との強い信頼関係を築いている。

また、新製品の研究開発や製品の規格化にも積極的に取り組んでおり、特殊な使用条件・目的に応じたジャバラを開発し、顧客の様々なニーズへのきめ細やかな対応により、様々な施設の設備・機械等に当社製のジャバラが活用されている。

あらかわ経営塾を受講する前

リーマンショックや東日本大震災等の影響で、設備投資への需要が下がり、売上や利益が徐々に低減していた。そのような状況を打破するために、当社としての今後に向けたビジョンの明確化を模索していた。

支援内容

当社の現状を分析していく中で、引合い件数が多いにも関わらず、受注率が低いことが明確になった。その理由は、引合い後の対応が受身的・総花的であり、重点を絞った主体的・戦略的な営業ができていないことであった。

また、製品の種別でチームを分けていたが、チームごとに引合い件数や受注率のバラつきがあった。

そこで、過去の実績から、どのような顧客からの、どのような引合いが受注に至ったのか経緯を分析し、チーム別の引合い件数/受注率の比較を行った。

現状を見る化することで、今後、どのような引合いに対して重点的に営業を行うかを明確にするとともに、チーム別の特性に応じた具体的な改善の方向性を示した。

受講後の変化

あらかわ経営塾受講前までは、受身の営業であったが、売上や利益を上げるためには、過去の実績等を見る化し、的確な現状分析のもと、戦略的な営業を展開していくことが重要であるという抜本的な意識変化がなされた。

そこで、戦略的な営業を企業方針とし、社員へ浸透させることに努めた。

カタログや図面集等の営業ツールを強化するとともに、製品を紹介するだけでなく、顧客が抱える問題の解決案を提案できる営業人材の育成に力を入れている。

ジャバラの営業は、製作工程やジャバラが用いられる設備・機械の環境等、トータルな知識を理解していないと、顧客のニーズに対する的確な提案が困難である。ジャバラのスペシャリストとしての営業人材の育成には時間がかかるものの、製作部門の経験を積みながら育成し、

営業力の強化を積極的・継続的に行い、受注率の更なる向上を目指している。

また、各チームの売上の目標値と実績をグラフ等にして、毎週社内に掲示し、見える化する事により、社員のモチベーションが向上し、目標達成に向けてチーム一丸となって取り組んでいくという社員の意識変革が図られている。

社内全体の意識変革により、売上と利益は徐々に回復し、当社のジャバラがさらに幅広い設備・機械の活躍を支えていくことが見込まれる。

今後の展望

労働安全衛生マネジメント、品質管理マネジメント、環境マネジメント等を更に強化することで、組織力の強化を図り、企業としての社会的信頼をより強固なものとするともに、顧客の様々なニーズに対応できるジャバラメーカーとしての地位を確立していく。

受講生のコメント

代表取締役 長谷川 正範氏

マンツーマンによる指導により、講師と具体的な改善ツールに取り組み、非常に役に立ちました。



担当講師のコメント

あらかわ経営塾講師
中小機構経営支援アドバイザー
伊藤 弘一氏

日本一の「ジャバラ先生」として、お客様の新製品開発や、工場の現場改善に関する相談に応じています。ジャバラを「販売」するのではなく、ジャバラによってお客様が抱える問題を「解決」するという姿勢は、まさに、これからの企業の生きる道です。

※ジャバラとは

紙・布・プラスチック・金属などの膜ないしは板状の部材で作られる、山折りと谷折りの繰り返し構造。作業者をミストからまもることや、機械の高精度を要求される摺動面をカバーし、機械が本来持っている精度を管理することが目的。