

# 自社の強みを販促に生かした営業活動の再構築

## 企業紹介

### 有限会社エコロユニオン

- 代表者:川合 征人
- 所在地:下伊那郡松川町  
上片桐1018-16
- 従業員数:2人
- 事業内容:梱包資材卸売業
- 連絡先:0265-37-4122



## 支援を受けて

山口・古谷両支援員のアドバイスを受け、当社従業員の営業に対する考え方、自分で立てた営業目標達成への意識改革が感じられるようになった。  
今回、社員と共に支援を受けられたことが成果につながった要因だと思う。  
SDGsの登録も完了し、目標達成に向け、これからも社員一同頑張ってまいります。



川合 征人 社長

## 支援概要

### ■企業の現状・課題及び支援の経緯

相談者は、以前勤務していた企業が、緩衝材を扱う完全子会社を設立した際、当該企業から販売代理を依頼されたことを受け、平成9年、果実等の梱包資材を扱う卸売業を設立した。

主な販売先は、果実栽培等を営む個人農家で、主な販売品は、果実出荷用の緩衝材と梱包用資材である。エコロジー「やさしい環境づくり」を経営方針に掲げ、SDGsの目標達成に向け日々取り組んでいる。

支援経緯は、主力商品の緩衝材の売上が減少していたため、新たな販路の開拓が必要との依頼であった。

### ■実施した支援内容

まずは、企業の事業実態・市場リサーチ・需要動向等を把握するため、相談者から入念なヒアリングを行い、それを基に、今後の効果的・効率的な営業展開のあり方について相談者と協議した。

相談者の強みは、顧客数が多い事だが、現状の営業展開は活動が限定的で、強みが活かされていない状況が感じられたため、川合社長の事業変革意図に沿って、「顧客管理の徹底・顧客満足度の追求・行動の変革」をテーマに、二人の営業担当を交え、下記のとおり、新たな行動方針と具体的な活動目標を策定した。

現在は、高い目標内容をベンチマークに PDCAサイクルが実践されている。

#### ▶ 第1段階の取組として策定した「提案型営業展開」の概要

1. 「営業力強化による売上アップ」を実現するために必要な営業活動の実践
2. 従来型の営業活動を分析し、継続すべき行動・改善すべき項目を抽出
3. 川合社長が求める営業活動を踏まえ、新たな行動計画を策定
  - (1) 営業個々の担当顧客先を明確化、実績に応じた顧客の販売計画を検討
  - (2) 顧客別の売上実績推移を分析、拡販すべき個別売上目標を策定
  - (3) 個別の売上目標を基に、今期の最終売上目標を策定する。
  - (4) 最終売上目標の実現に向け、見込数字枠と行動内容の具体化を図る。
4. 提案型営業に係わる支援の概要
  - (1) マーケティング・需要創出等の情報提供を交えビジネスフローを提案
  - (2) 6次産業化・農商工連携・補助金等を交えた政策活用型営業を提案
  - (3) 栽培品種が異なる顧客の販路をマッチングさせた拡販提案の事例紹介

### 主な梱包資材・緩衝材



## 支援の結果及び今後の展開等

相談者の主体事業である農業用梱包資材等卸売業は、JA等大手が流通構造の主導権を握り、ビジネスの一体化を図るなど、競争も激しく外部環境が厳しい業界であるため、独自の事業変革が求められている。これまで、社長独自の事業展開により顧客の拡大を図ってきたが、今後は、従来型の営業活動の分析等事業概要の把握を基に、従業員一丸となって、既存顧客への拡販による売上アップを目指していく。

## 支援を実施して

### 上席専門経営支援員 山口 真次

### 松川町商工会 古谷 はるみ 主任経営支援員

会社の営業実績は「営業マンの行動内容とリンクする」が実感できた。顧客の拡大により営業社員を増員させたが、意図した営業活動が実践されていない状況も感じ取れたため、従来の営業活動の改善を促す支援を行ったことで、営業社員のやる気も上がり、実績向上につながった。

