

苦しくてもまず弱点を受け容れる

法人営業の取り組み

◆失敗を挑戦に置き換える

《ちよっと待った!》

H社長 「この度はよろしくお願い致します。」

山田英司 「先般は、〆結い場（復興庁の支援プロジェクト）〆でお世話になりました。」

H社長 「こちらこそ、その節はありがとうございました。おかげさまで、〆結い場〆では良い出会いがありお仕事が頂けました。ただ、その後いろいろと問題があり、商売が立ち切れになってしまっています。」

山田英司 「それはもったいないですね。原因は何ですか？」

H社長 「実は材料の魚が入荷せず少し欠品が重なってしまい…。」

山田英司 「それは残念ですね。」

H社長 「はい。せっかくチャンスを頂いたのにうまく活かせなくて情けないです。」

山田英司 「でもそのおかげで一時的にせよ数字が上がりがり商売のチャンスも広がったわけですから、この経験を活かして再チャレンジや、このような問題が起こらないように解決策づくりには転換して参りましょう！」

日社長 「そうですね。このままは駄目ですよ。ただこういった欠品問題はどうしても起こってしまうので、予防策もなく正直頭が痛いんです。」

山田英司 「欠品問題も俯瞰的に考えて短期では無理でも長期的に対策を考える必要があると思います。今回の件は失敗というより、挑戦として捉えていただき、その挑戦を上手に次のステップに活かしていくことが、*「営業活動」*の重要事項です。私も、営業パーソンだったときは失敗の連続で、改善を繰り返しながらようやく上手にできるようになりました。」

日社長 「ありがとうございます。先生からこうして振り返りのご提案がなければ何もかも放りっぱなしのままでした。」

山田英司 「そう言っていただけで良かったです。日社長には日々の業務がありますから無理もありません。一緒に原因を探り、解決策を検討しつつ今後の作戦に活かして参りましょう！」

◆小さな会社が問題点に向き合う難しさ

小さな会社のほとんどは需要先行型だ。何代も事業承継をされた事業体のケースでも基盤である需要があり、経営者が現状維持に加え、時代ごとの変化を加えながら上手に経営継続をされている。

ただ令和時代になって**情報化社会が急加速し変化の速度が速くなった**。そのせいで対応の難易度も増している。実は私自身も何度も変化の波を受けながら30年にわたり経営を続けているが、コロナ禍のこの数年はさすがに頭の痛いことも少なくない。アドバイザーする側がこんなことを言っているのは問題だが、私は事業者と同じ目線に立つこともアドバイザーの必須要件だと考えている。

さて話を元に戻そう。

H社長の場合は2つの課題が見えてきた。

その1つは、欠品が原因で商売が途絶えてしまったがその後の相手への対策が打てていないこと。更にあと1つは、今後起こりうる可能性の高い問題があるにも関わらず経営改善に着手できていないということだ。

しかしH社長の立場に立つとこの2つの問題解決は容易ではない。それは小さな会社の場合