

# 継続的成長発展を目指して

…機能性ガラス研究所から関係業界の方々への提案…

全員が経営者

経営意識の改革

2016年12月16日

# はじめに

## 継続的繁栄のための競争力ある企業を目指すために

オプトエレクトロニクス分野における特殊精密加工ガラスの製造、ライフサイエンス分野における特殊高付加価値ガラス、その周辺製品、精密加工部品の経営環境は、厳しい競争の波にさらされ、新たな変化も水面下で生じてきています。

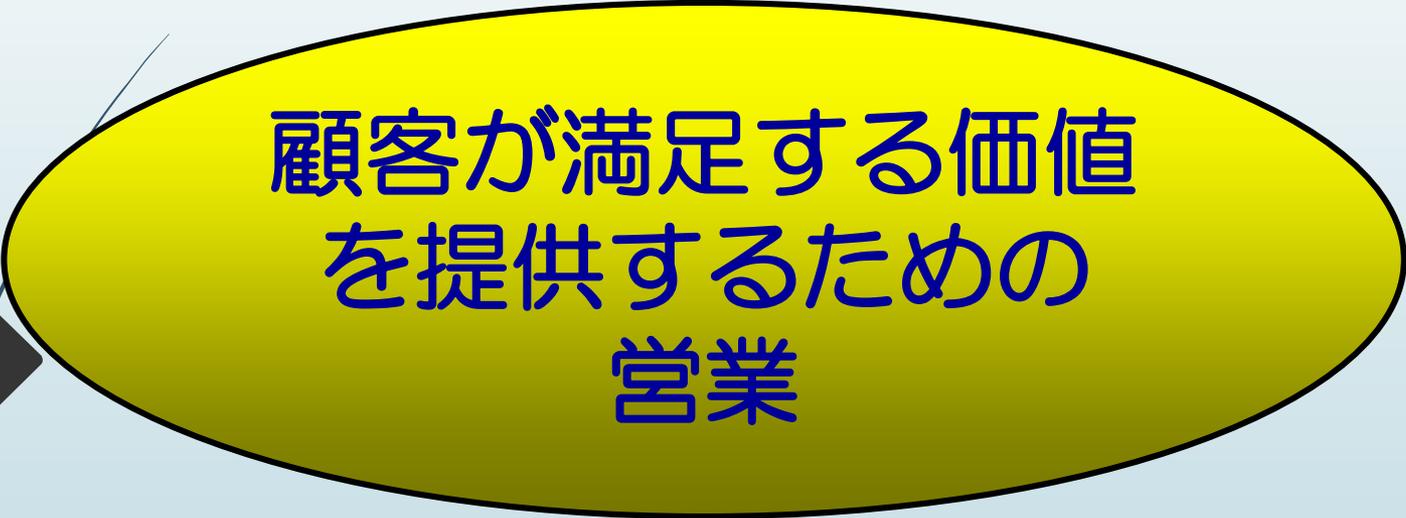
企業にとって顧客がなければ存続出来ません。そのためには競合に勝たなければなりません。競争に勝つことは企業の成長・発展のためというよりも、むしろ**企業存続の基本的な要件であること**には何の疑いもありません。競合他社は同業者ではなく異分野にも存在します。競争優位に立つには「お客様が求める価値」を的確に、かつ手遅れにならないように掴み、いち早く提供できる体制が求められます。

この考え方をベースに、単にガラス業界だけを対象にしたものだけではなく、幅広く、VEリーダー(日本バリュー・エンジニアリング協会認定)の有資格者である藤田卓が幅広くサポート致します。

今こそ時代にあった「**強い組織と戦う集団**」が不可欠であり、戦闘的な競争力のあるための組織を構築し、企業の継続的な成長発展のお手伝いをさせていただきます。

# 強い組織と戦う集団づくり

経営は「知的格闘技」である



顧客が満足する価値  
を提供するための  
営業

# 営業を営業だけにまかせるな

増収増益を目指して

お客様メリットを与える提案力のある営業を目指した改革

顧客が満足する価値を提供

営業・製造・技術  
三位一体の改革

# 従来型営業からの脱却

従来型（マーケットが右肩上がりの時代）

- よく来る・感じがよい・愛想がよい
- 顧客の感情で売上を伸ばす

市場環境が  
大きく変化

商談の密度・効果を上げるためには  
人の記憶に与える影響度

- |              |                   |
|--------------|-------------------|
| ①聞いたことの10%   | 記録・資料無し 喋っているだけ   |
| ②見たことの35%    | 記録・資料を送る、先方がご覧になる |
| ③見て聞いたことの65% | 記録・資料を見せて説明する     |
| ④参加したことの90%  | 試験的に使用する、イベントに参加  |

従来型からの脱皮（強烈な印象を与える）

- 安心をお客様にインパクトする。（顧客との関係づくり強化）
- 顧客が満足する価値を製品・サービスの形で提供する技術
- 顧客（市場）の価値変化に敏速に対応する。

お客様から常に声をかけられる営業

# 顧客にメリットを与える提案

提案力の強化新製品・  
新技術・VE提案など

- ▶ 顧客が満足する価値を製品・サービスの形で提供 ハード(プラス)  
ソフトで提案力がある営業が不可欠
- ▶ お客様（市場）の変化を敏感に察知する。  
過去・現在・将来
- ▶ 供給者の論理から使用者、顧客の視点に立つ

情報は全て現場、お客様にある

# VE提案とは

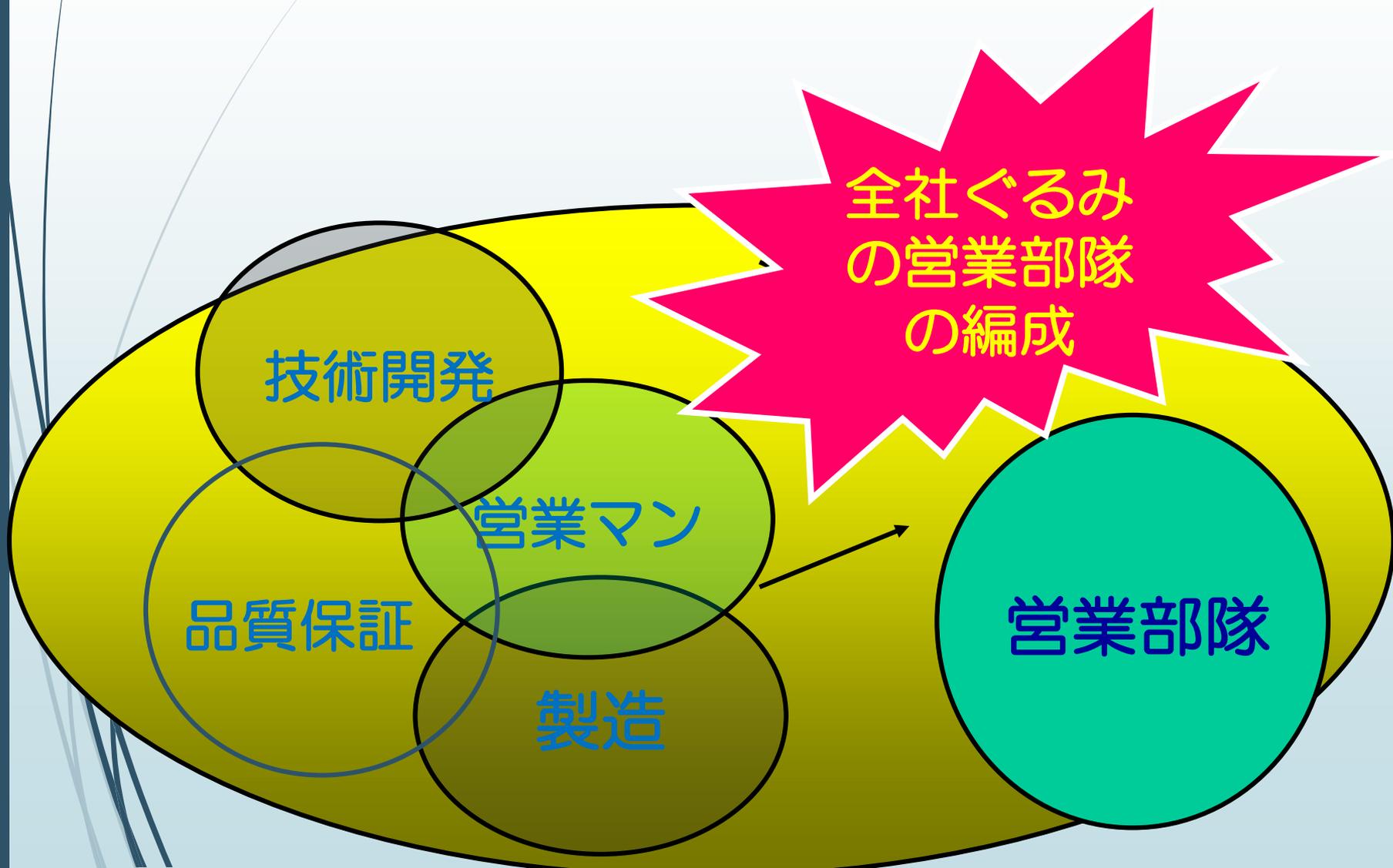
## VEの意味

- ▶ 価値分析 (Value Engineer) とは、最小のコストで最大の価値 (機能) を生む管理手法
- ① 生産・販売コストを低減させて部品・製品の機能を高め、顧客満足度を高める
- ② 安くて付加価値のある商品の開発等

売る側・買う側双方にメリットがなければならない

# 営業マンから営業部隊へ

- ・ 営業・製造・技術の三位一体の体制への改革



# 分野別専門技術者の帯同

➡ 分野別に専門技術者の割り当て

お客様にとって魅力あるパートナー

製品カテゴリー別  
専門技術・製造  
スタッフ

既存製品・新製品の技術提案  
情報の引き出し  
各営業マン・各顧客の技術支援

お客様との信頼  
関係の構築

顧客別・地域別  
営業マン

顧客の情報を数多く引き出し、正確に社内伝達  
社内要素技術の顧客PR  
顧客から信頼される営業活動

# 製造・技術の専門分野

- ▶ 材料開発      自社製材料・他社の材料も含めた専門知識
- ▶ 表面改質      有機化学・無機化学の基幹となる専門知識
- ▶ 加工技術      加工技術における高度な専門知識

既存製品の改善、新製品開発・調査  
ライバル製品との差別化と高付加価値化  
市場ニーズの先取りに調査

顧客からみた魅力ある企業

## 対応内容と進め方

この考え方に基づきまして、製品カテゴリー別に、実効性ある営業部隊を組織するために、技術開発部門・製造部門等を含めた現状の人員から指名し、事業主様のご承認の上、直ぐさま実効性のある体制にするものです。

株式会社機能性ガラス研究所

大阪府立大学大学院経済学研究科 経営学専攻(MBA)

VEリーダー(日本バリュー・エンジニアリング協会認定登録番号1580399)

藤田 卓