

## 営業ツールの作成と 業務属人化の解消を推進

全営業担当者が顧客のニーズに応じた最良の提案ができるよう、取引先情報を整理・分析した顧客管理シートを作成した。営業担当者ごとに月次目標を設定し、その達成に向けた管理システムを整えた。

### ▼ 取り組み内容

**Step 1**  
性格診断  
取り組みに先立ち、全社員の性格を診断してそれぞれの強みや傾向を把握した。

**Step 2**  
情報整理  
・  
分析  
取引先の情報を分析し、質の高い企画提案の参考資料となる顧客管理シートを作成した。

**Step 3**  
体制整備  
営業部署で個人目標を導入する一方、結果に対する助言など、管理職によるマネジメントの方向性も固めた。

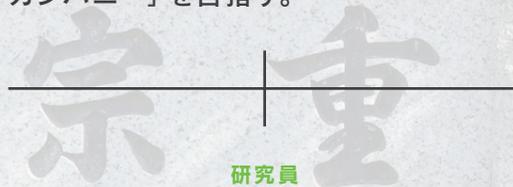
**Step 4**  
定着  
・  
標準化  
本社管轄分に加えて、滋賀営業所管轄分の顧客管理シートも作成し、活用方法を社員に指導した。

### 受入企業

## 株式会社宗重商店

代表取締役 宗守 重泰 さん

1939年創業。石川県と滋賀県の営業所を拠点に、解体工事と廃棄物のリサイクル処理を中心とした多角的な事業を展開している。解体・土木業界のイメージ改善や女性活躍の職場づくりに取り組むとともに、環境保全活動や地域貢献も重視し、未来の子どもたちやその家族が笑顔で暮らせるまちづくりを担う「リーダーカンパニー」を目指す。



### 研究員

都築 宏美 さん

大学では工学部で学び、卒業後は産業廃棄物処理の事業所で環境分析の業務を担った。2005年に株式会社ベストブライダルに転職し、ウェディングプランナーとして1000組以上の結婚式をサポートしたほか、大型店舗の支配人も経験。2021年、心理学と統計学を組み合わせ性格診断を行う「ディグラム性格分析士」として独立した。

共創型企業・人材展開プログラム 事例

CASE:

顧客情報分析と  
営業体制強化で  
サービスを向上



取り組みの成果  
・  
今後の取り組み

- ・全社員を対象に「ディグラム性格分析」を行い、社内の相互理解のきっかけをつくった。
- ・業務属人化の解消のため、これまで営業担当が個別に把握していた顧客情報をデータベース化して共有した。また、取引先企業の潜在ニーズを分析し、営業部署をバックアップした。
- ・ブライダル業界での営業経験やマネジメントの知見を生かして、営業力底上げのための管理体制をつくった。

企業の評価・今後の関わり方

参加理由

- ・全国企業振興センターさんからのご提案がきっかけです。大学や金融機関、他の会社で活躍してきた研究員など、第三者の目線を取り入れることで、当社がさらに成長するヒントが得られるのを期待して参加しました。

評価（成果・社内変化など）

- ・社員それぞれが適材適所の仕事に取り組み、会社全体が活性化するという考え方を教わりました。その実現のために、都築さんによる性格分析を生かしていきます。
- ・当社ではこれまで、取引先様に対して均一なサービスを提供してきました。しかし実際には、企業ごとに社風や当社に求めるものは異なります。それを分析し、個別提案に活用するためのデータベースを構築していただきました。
- ・都築さんの提案で、営業担当者の個人目標を設定しました。達成できなかった場合も、本人のみに責任を求めるのではなく、さまざまな角度から原因を明らかにする管理方針が共有されました。

今後の関わり方

- ・当社は解体工事のみならず、あらゆるニーズに応えられるサービスを目指して事業展開しています。そんな中、他の業界でスタンダードとなっている営業管理の方法を学べたのは貴重でした。半年間で教わったことを、今後もしっかりと生かしていきます。

研究員の評価・今後の展望

参加理由

- ・昨年起業し、自分に足りないところの学びを深めたいと考えていた時期に、SNS広告を通じてこのプログラムを知りました。宗重商店さんは、解体業特有の古い慣習からの脱却を目指しており、そのお手伝いがしたいと考えてエントリーしました。

評価（取り組み・生活）

- ・取引先企業の情報をデータベース化し、もし異動や担当替えを行った場合でも、前任者と変わらない良質な企画提案ができる仕組みづくりを進めました。
- ・事前の性格分析でいらんだ通り、個人営業目標の設定を前向きに捉える社員が多く、互いを褒め合う習慣も生まれて、部署内の活性化に貢献できたと考えます。
- ・自分の知識や経験がうまく発揮できず、悩んだ時期もありましたが、過去に当プログラムを経験した先輩から「できることを精一杯やればいい」とアドバイスをいただいたおかげで、目の前の課題に集中して取り組みました。

今後の展望

- ・半年間の経験はとても貴重でした。今後は自宅のある名古屋に拠点を戻しますが、引き続き金沢市での活動も視野に入れつつ、性格分析の技術を生かして、企業が抱える課題を解決するお手伝いができればと考えています。