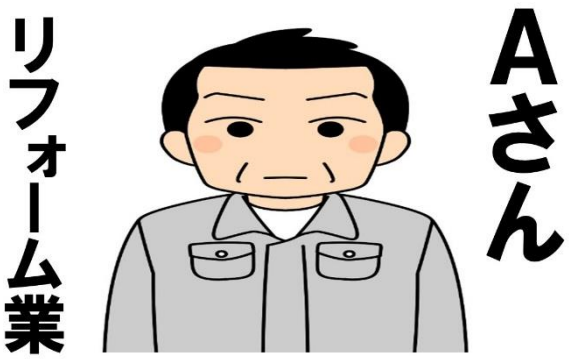
長所と短所は表裏一体

社員研修マンガ教材

ビジネスケーススタディ
紙芝居



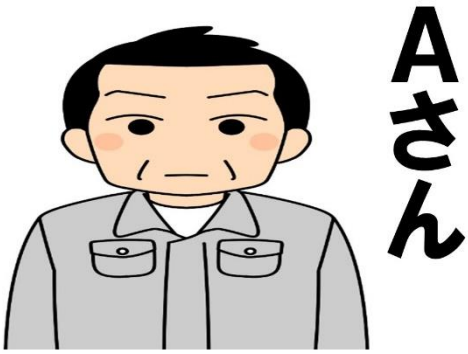
こちらは，Ａさんです。Ａさんは、建設業界で、長い下積み期間を経て、ようやく会社を作ることができました。おもに、リフォーム工事の会社を作りました。

『やったー、ようやく、私も、会社をつくることができたぞ。長い間、この業界でやってきて、いつかは、絶対、自分の会社を作りたいと夢をみて、ようやくそれが叶った。やったー、やったぞ、がんばるぞ！！

下積み時代に、仲良くなった職人さんたちも、私についてきてくれて、うちの社員になってくれたし、もうあとは、どんどん営業活動をがんばってきて、仕事をどんどん取ってきて、みんなでバリバリ働くぞー』

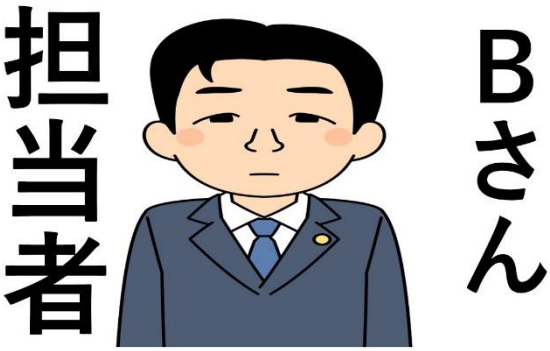
飛び込み営業

ある日、Ａさんが、飛び込み営業をしていて、大手の建設会社さんで、下請けの仕事がもらえないかと、担当者のところを回っている日のことです。



『はじめまして、私、近くでリフォーム工事をやっているＡと申します。ご挨拶をさせていただければと思いまして。それと、もしよかったら、下請けの仕事があればぜひやらせてもらいたいと思いまして』

こちらが、担当者のＢさんです。



『あー、飛び込み営業さんですか。なになに、Ａリフォームさん、うーん、聞いたことないなぁ。この会社何年くらいやってるの？』

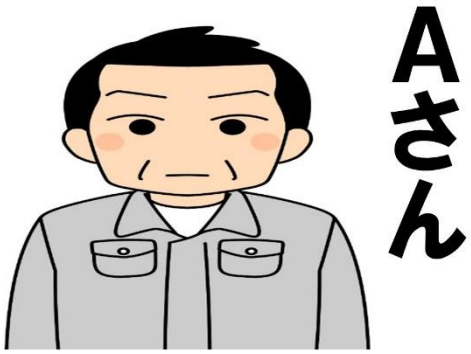
『いえ、実は、今年、はじめたばかりでして』

『あー、そうなの。それじゃあ、ちょっとウチとは付き合えないねぇ。うちは、実績のある会社さんとか、知名度のある会社さんとしか、お付き合いできないんで、帰ってもらえますか』

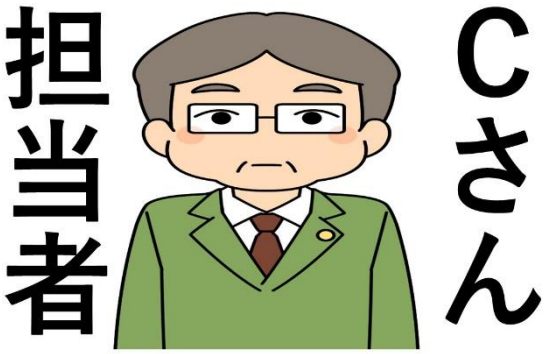
『はあ、どうもすみませんでした』

またある日のことです。

Ａさんが、飛び込み営業をしていて、大手の建設会社さんで、下請けの仕事がもらえないかと、担当者のところを回っている日のことです。



『はじめまして、私、近くでリフォーム工事をやっているＡと申します。ご挨拶をさせていただければと思いまして。それと、もしよかったら、下請けの仕事があればぜひやらせてもらいたいと思いまして』



こちらが、担当者のＣさんです。

『はぁ、こっちは忙しいんですけどねぇ、なんですか？あー、飛び込み営業さんですか。なになに、Ａリフォームさん、うーん、聞いたことないなぁ。　今まで、どれくらい、リフォームやってきたんですか？』

『いえ、実は、今年、はじめたばかりでして。まだ、少ししか・・・』

『はあ？そんなので、飛び込み営業に来ないでくださいよ。こっちの時間が無駄になるじゃないですか。うちは大手なんですから、実績がない企業さんなんか相手にできるわけないでしょう。さっさと帰ってくださいよ』

『は、はい、どうも、すみませんでした。申し訳ございません』

『くっそー！やっぱり、会社を立ち上げたばかりだと、実績もないし、知名度もないから、なかなか相手にしてもらえないんだよな。悔しい！

こんな辛い思いはもうしたくないし、会社のみんなや、これから会社を支えてくれる未来の仲間達には、絶対こんな辛い思いはさせたくないな』

・実績作り
・知名度アップ
・アピール
材料づくり

『こうなったら、もう、死に物狂いで、実績を増やして、知名度を上げて、アピール材料をたくさん作って、営業力をどんどん強化していくぞ』

こうして、Ａさんは、そのために、実績作り、知名度アップ、アピール材料づくり、あらゆることを徹底的に行いました。

大成功

その結果、なんと、Ａさんの猛烈な頑張りが大成功し、Ａさんの会社は有名になり、たくさんの企業からお仕事がもらえるようになりました。

数年後

それから数年後のことです。
ある日のことです。

知名度がない：短所
↓
有名になった：長所

『いやー、会社を作った当初は、大変だったけれども、おかげさまで、うちも結構地元では有名な企業になれて、本当によかったなぁ。ありがたいなぁ』

『最初は、会社の知名度や実績がないことが短所・弱点だったんだけど、それをなんとかしたいと思ってがんばったら、今では知名度が上がって実績も増えて、逆に、それがうちの長所、強みになったんだよなぁ。

おかげで、今はもう、こっちから営業活動しなくても、お仕事が来るようになったから、本当にありがたいことだ。

最初は、ホントつらかったよなぁ。飛び込み営業して何回、ひどい断られ方したことか。あのときは悲しかったなぁ。あんな思いはもう絶対社員さん達にはさせないように、営業には困らないようにしてあげたいよな。営業に困らないで、リフォーム工事の仕事に集中できるように、してあげたいよな』

数年後

D君

それから、また数年後のことです。

ある日、営業部の若手の有望株の筆頭のＤ君が、社長室にやってきました。

『社長、おつかれさまです。少しお話させていただいて、よろしいでしょうか？

私も、おかげさまで、会社でいろんな経験させていただいて、自分もかなり成長できたと思いますし、自信もつきました。

うちの会社の営業力はすごいと思っています。そこで、この営業力を活かして、防災事業部をつくれば、さらに会社を大きくできるのではないかと思いました。もしよかったら、この企画を立ち上げて、私に担当させていただけませんでしょうか？』

『おお、それはとてもいいね。私も、そろそろ何か新しいことをすべきだと思っていたんだ。
　ぜひ、企画をつくって、進めてくれ、よろしくたのむよ』

『はい、ありがとうございます。がんばります』

D君

　こうして、D君は、防災事業部を立ち上げました。そして、準備を進め、いよいよ、事業開始となりました。

　そして、それから半年後のことです。
　防災事業部立ち上げから半年が経過しました。

防災事業部立上げ半年後

『がーん、がががーん！ええー！！いったいどうしてなんだ？事業立ち上げから半年も経ったのに、１件も仕事の依頼が入ってこないよ。いったいどうしてなんだ。
　リフォームの仕事なんて、毎日のようにいろんな仕事が、待ってるだけで沢山入ってくるのに、どうして、防災の仕事は全然入ってこないんだろう。
　まあ、まだ立ち上げたばかりだから、そういうものなのかな、よし、もう少し待ってみよう。
　飛び込み営業なんて絶対やりたくないし』

半年後

それからさらに半年後のことです。
ある日のことです。

『ダメだー！全然、防災のお仕事が入ってこない。事業部立ち上げから一年も経ったのに、お仕事の依頼が来ないよ。いったい、どうしてなんだー！なぜだー！？』

クイズ

ここで、クイズを出したいと思います。
今回のケースで、D君が立ち上げた防災事業のお仕事が入ってこない理由は、どんな理由だと思いますか？

＜参考＞

よく言われる、「長所と短所は表裏一体」、「強みと弱点は表裏一体」という言葉について、一つの事例をマンガ形式でお伝えしました。

特に、はじめは弱点であったことを、一生懸命努力して克服して、強みにすることができたものの、今度はそれに甘んじてしまい、別の弱点ができてしまうという事例を目にします（会社の知名度・ブランド力が上がってくると、営業マン個々人の営業力が弱くなるなど）。

もちろん、現実には様々なケースがあることから、一概には言えませんが、それぞれの現場、業界、職種ごとに、類似のケースがあると思われます。

それを客観的に把握し、対策をしていくために、意見交換の題材として、ご活用いただければ幸いです。