

〈支援企業を訪問しました〉

埼玉県中央青果株式会社 殿

「社員教育実施により、提案型営業を強化する！」

埼玉県中央青果株式会社（葛西 誠社長 上尾市）は、昭和41年に現在地にて開場した青果（野菜及び果物）を扱う卸売市場です。「新鮮・安心の青果を消費者に届ける」の旗印の下、開場後約25年は順調に業容を拡大してきましたが、町の八百屋に代わるスーパーの台頭や、産直・宅配などの市場外流通の増加で青果の流通経路が変化したこと、加工食品や外食産業が拡大するなど消費形態も変化してきたこと等により、卸売市場の扱い量は全国的に減少してきています。当社も売上高の維持がかなり難しい状態でした。



教育中の斉木さん

この打開策として、葛西社長は「地元志向、消費者志向の提案型営業」強化の方針を打ち出しました。対外的には本年3月当社の呼びかけにより、「埼玉県青果物生産・消費促進協議会」を発足、全農さいたま、県内10のJA、仲卸、量販店、外食等が参集し、産地には生産の拡大、消費地には地産地消で消費の拡大を図り、県民・市民に安心安全をアピールしています。また、社内的には新規顧客開拓専任者を置き、自らもトップセールスに赴いた結果、新規顧客開拓や地元業者との取引深耕の成果が出てきました。また、地元行政と近隣団地の自治会からの要請を受け、いわゆる「買い物弱者」に対し、新鮮でお値打ち価格の野菜・果物を提供する取組も開始しています。しかし、提案型営業は奥が深く、さらに強化し、全社的なパワーの結集も不可欠です。このような状況下、社員教育を最優先すべきと考えた葛西社長は上尾商工会議所に支援を要請し、アブセックから財務と外食産業の経験が豊富な斉木兼芳さん及び最前線スタッフ教育の経験が豊富な中村充さんが紹介され、支援が始まりました。

斉木さんは、幹部・中堅社員を対象にして、提案型営業構築の必要性を理解し、意識を高めてもらうことから始めました。その上で、当社の最終販売先となる量販店店舗を数回にわたって実際に調査し、その動向を皆で議論しました。さらに、顧客満足やクレーム処理の仕方などマーケティングの基本知識習得など、実地体験と座学お混ぜでの教育により営業力のレベルアップを図っています。

中村さんは若手の男女社員を対象に、電話のかけ方やお客様への接し方をはじめビジネスの基本教育に取り組み、従業員一人一人の仕事への姿勢がより積極的になりお客様からの評判も上々の様です。

葛西社長は、「アブセックの方々には豊富な経験をもとに、実態に沿った教育を熱心にしてくれるので感謝している。従業員の意識や行動も変わってきているが、提案型営業が軌道に乗るまでには、教育以外にも取り組むべき課題も多い。時間もかかると思うが、今後とも支援をお願いしたい」と話されました。

（武藤 記）

上尾商工会議所は、桶川市商工会・伊奈町商工会・北本市商工会・鴻巣市商工会・鴻巣市商工会川里支所と連携して県の中小企業支援事業であるエキスパートサポート事業に取り組んでいます。

ご意見・お問い合わせはこちらまで



上尾商工会議所 桶川市商工会 伊奈町商工会 北本市商工会 鴻巣市商工会

アブセック事務局 TEL 048-773-2391 E-mail abcec@ageocci.or.jp