

営業変革 コンサル型に

サンシン電気、育成プログラム始動

MOT取得社員が作成

サンシン電気（東京都練馬区、石井宏宗社長）は、営業人員の能力向上をテコにした営業強化に乗り出す。技術版経営学修士（MBA）とも言われる技術経営（MOT）を取得した社員が、営業に必要な能力や技術などを明確化したプログラムを作成。営業担当の従業員15人をプログラムに沿って電子部品、回路のコンサルタントに革新する。導入効果により、売上高を2023年9月期の35億円から31年9月期に140億円に引き上げることを目指す。

サンシン電気はサンイルドアプリケーション電気の半導体製品などを取り扱う電子部品商社。売り込み型から電子部品、回路のコンサルタント営業に変革する。従来型営業のセールス、提案型営業のマーケティング、コアビジネスの組み合わせや技術営業を行う

「EIGYOプログラム」は市場、製品生産、技術の連携を考えた「MPTLモデル」で作成した。顧客の要求機能と対応する提供機能を示した「M

サンシン電気の営業教育プログラム

	セールス	マーケティング	FAE
業務内容	基本業務 売り込み対応 基本製品知識	課題抽出・提案対応 製品特色・仕様知識	コンサルティング対応 アジャイル対応
到達目標期間	1年半	3年	5年
必要能力(基本)	言語化力 顧客対応 社内対応		
必要能力(基礎)		デザイン思考力 図式化力 情報力	
必要能力(技術)		回路設計基本技術 カスタム対応力	回路設計ノウハウ 省基板化ノウハウ
必要能力(応用)			数値化力 アート思考力 論理的思考力
資格など	簿記3級 ビジネス実務法務3級	簿記2級 ビジネス実務法務2級	MOT

「F-Tツリー」、各力を示した「PMDツリー」、各段階で必要

な要件を示した「BO Mツリー」で構成する。

例えばマーケティングは回路設計の基礎を理解し、FAEは回路設計ができるようになる。FAEは販売単価が高まることで、セールスと比べて4倍の売上高を想定する。

6月に必要要件、能力、チェックリストを作成する。チェックリストを全て満たすと次の段階に昇級できる。今までの属人的な営業スタイルや教育体制を見直して、明確化した。技能や能力の開発プログラムは社内技術研修や定期ミーティングなどを活用する予定。石井社長は「一つの次の営業スタイルへ変革する」と意気込みを示す。