

ケース② 会社案内に多様な取扱商品の記載があり
受注対応力や商品管理能力が推測できる

▼こうヒアリングしよう



事業の詳細を把握するための 上手なヒアリングの進め方

ここでは、書類等から推測される取引先の事業について詳細を把握するためのヒアリングの方法を解説します。

ケース①～④ 井村 清志



卸 売業の良し悪しは顧客からすると「欲しい物が短期間に手に入るかどうか」で決まることとあります。このことから、卸売業では顧客のニーズに迅速に対応できるよう、商品の品揃えを豊富にしていたり、様々な仕入ルートを持つていたりします。

もっとも、多すぎる商品の仕入は不良在庫の発生につながりやすくなります。不良在庫は業績へのマイナス要因になることはもちろん、事業活動の命ともいえる資金繰りを圧迫します。そのため、卸売業においては適正在庫を維持できるような高い商品管理能力が求められるのです。

商品管理方法に着目

この点において、多様な商品を取り扱っているということは、顧客ニーズへの対応力や幅広い仕入ルートの確保、高い在庫管理能力等を有していることが想像されますので、仕入先や仕入の方法、商品管理方法などをヒアリングしてみるとよいでしょう。

中 小の製造業が大手メーカーから直接取引を獲得することは、決して容易ではありません。大手メーカーの孫請けなどの形で間接的に取引がある製造業は少なくないものの、直接の取引がある製造業は多くありません。

大手メーカーから直接取引を得ることは、納期を守るといった基本的なことは当然として、大手メーカーが求める高い技術力や生産能力があつて初めて可能となります。会社案内などの取引先一覧に大手メーカーが掲載されているということは、技術力や生産能力の高さを客観的に証明するものといえます。

苦勞話をきっかけにする

大手メーカーとの取引を獲得するまでには多くの苦勞があつたはずと。こうした苦勞話を話題にすれば、大手メーカーに認められた高い技術力や生産ノウハウといった取引先の強みについて具体的にヒアリングすることができるよう。