

日本包装専士会関西委員会ミニセミナー記録

開催日時	2023年2月8日	16:00—17:30
講師	清水太一	日本軽金属株式会社 商品化事業化戦略プロジェクト室 ビジネスアドバイザー(元・東洋アルミニウム株) 日本包装専士会 関西理事)
テーマ名	開発営業 四方山話	出席者(敬称略・順不同) 今田克己、小谷聖、堤正一、山本高之(以上関西理事)、安原明世、下村充、松井幸一郎
内容	<p>「業界活動」や「接待・贈答」は間違いなく営業活動の重要な要素だが、経費削減やコンプライアンスの時流に乗って、きちんとした議論や考察も無しに、意味のない無駄なもののように切り捨てられる傾向が続いている。</p> <p>今回は、敢えてこれに焦点を当てて改めてその意味や効果を考えた。講師の経験した開発営業の事例を元に、考え方、目的、効果、業務の要点及び変化を考察。時代と共に変化すべきものだが、「気遣い」が鍵であり、人が介在する限り有用であり続けると思われる。</p>	
講義の状況 (写真等)	<p>※今回も新型コロナウイルスの感染予防のため、Zoomによるリモートセミナーとした。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・元々少人数な所に諸事情で欠席者が発生したが、新規入会者の積極的な参加もあって、踏み込んだ内容もあり有意義だった。参加者8名(含・講師)の開催となった。 (講師よりコメント) ・正面切って議論しないテーマなので各位の意見はバラバラと推測。考察の好機と考えた。 ・公式には踏み込んだ話のし難い話題だが、ただの酒飲み話にならないよう気を付けた。 ・知見を拡げて頂く為に、話の中で、皆さんの知らない夜の世界の紹介を目論んだ。 ・かつて先輩方から敵味方なく知識教授された、開発交流の雰囲気を変えたい思惑もあり。 <p>《図表を含む発表資料の一部6枚分:多過ぎる場合は一部削除でも構いません》</p>	

「接待・贈答」 先方にとっては... 仕事? or 役得?

実際の「接待」について:
業界習慣、1件の取引額、年間取引額、取引の継続性、相互の立場や力関係、情報力・技術力・営業力等の実力、対象者の人格や信頼性などによって大きく異なる。また、時代の移り変わりと共にその認識や内容は大きく変わってきた。

<<清水の考え>>

- ・客先の方は、本音の言える関係を構築して仕事の効率を上げたい、情報を取りたいなどの動機だと思うが、業務外の私的な時間を犠牲にして当方と会う。来て頂いたからには、これに係るお金は相手に使わさない...これが基本である。
- ・接待が受注の端緒になる事はあっても、それが決定打になる...などと言う事は今の包装業界では99%無い。また、お客様に楽しんで頂くのは当然大事だがこれが本来の目的ではない。但し、これに係る気遣いは非常に重要である。接待の遣り次第で一気に信用や信頼を失うリスクは存在する。
- ・贈り物には名分が要る。品物の豪華さや価値ではなく、相手の立場や考え方、趣向、自分の立ち位置を考えて、適した物を贈って喜んでもらえる状況を作らないと意味がない。「気遣い」とその内容こそが貴方の人間性と誠意を伝える。

2023/2/8 17

～ 改めて...「接待・贈答」を考える ～

- ※ 営業と開発営業では、懇親は同じだが主目的は異なる
- 営業 : 懇親・信頼構築 ⇒ 売上拡大
- 開発営業 : 懇親・人脈構築 ⇒ 製品開発への情報
- [注] 人脈: 懇意と信頼で繋がる人間関係網 = 情報・協力・支援などを得る事が可能
- ※ 営業と開発営業では、相手の立ち位置も思惑も変わる
- 営業 : 購入者 = 安定受給・有利購買・無難運営・情報交換
- 開発営業 : 開発者 = 製品開発・協力関係・情報交換・信頼構築
- ※ 接待の要諦はだまかに言って次の二点
- ・どのように喜んでもらい、どのような成果を得るのか
- ・誠意をどう伝え、互いに本音の言える関係を築けるか

18

相手と懇意になり、信頼を得るには?

挨拶・儀礼	接待先の選び方(TPO)
仲間意識	目的は? 何をする?
相手の個人情報把握	密談、情報交換、談笑、飲む、歌うなど 場所、個室、雰囲気、客層、機転など
Give and Take	何を好む?
知識・情報量	好き嫌い、アレルギー、和、洋、中など
誠意(気遣い・心遣い)	時間・翌日の予定は?
情報の出し入れ	帰路・帰り方は?
間合いの取り方	予算は?
	松竹梅 特上 +a?
	土産はどうする?
	誰に? 誰が何を喜ぶ?

2023/2/8 20

参考 ホステス心得帖 -おもてなしの条件- (一部抜粋)

2023/2/8 22

《「業界活動」や「接待・贈答」は情報収集・発信のツール》

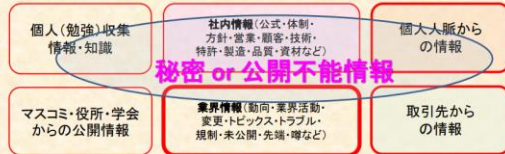
【注】儀礼としての「接待・贈答」は、社会習慣、人付き合いの一つで、大事な手掛かりツール。

Give and Take !

人と会う → 目的は？ → 情報の遣り取り

本音を聞く為に信頼構築、親密化は必須

先方の欲しい 貴方の欲しい 貴方は出せるどんな
情報は？ 情報は？ 情報を持っている？



26

Web3 時代に接待や贈答が要るのか？

人は多くの感覚、手段を持ち、コミュニケーションに使う

単純な五感(視覚、聴覚、触覚、味覚、嗅覚)に加えて、明暗、寒暖、乾湿、波動、言葉、気配から人の喜怒哀楽まで、感じ取れるあらゆる変化・情報。

Web3 により広く多様な交流が増えると思われるが、
一步踏み込んで何かを始めたり進めようとする時、
Metaverse のような映像・音声情報だけの世界では
人を見極め、覚悟を決めるには足りないのではないか。



From Getty Images

接待・贈答の内容は変化しても、必要性は変わらない

「おもてなし」精神は寧ろ重要になる！ ……と考える

2023/2/8

28