

中国工業株式会社 様

1950年10月の創業以来、鉄構製品の生産に加え、LPガス容器およびFRP（強化プラスチック）製品等の製造・販売を行っています。

<https://www.ckk-chugoku.co.jp/>

企業概要

所在地 広島県呉市（本社）
東京都千代田区（東京支社）
従業員数 276人（令和6年6月現在）
事業内容 各種ガス容器等・各種鉄構製品・FRP製品の製造・販売

■支援の概要

課題と要望

- ・エクセル操作の基本の学びなおしや、デジタル化に向けた人材育成をしたい。
- ・オープンコースの営業分野のコースが有意義だったので、社員にも営業力の強化のために受講させたい。
- ・企業理念の醸成のため、製造現場（広島県呉市）と営業部（東京都）との間で共有して組織力を強化できるよう、2拠点合同で開催したい。



提案内容

- ・まずはエクセルの学びなおしとなるコースを提案。営業力強化については、オープンコースで受講された内容を基本として、自社の従業員のみで受講するために、実務に即した内容・演習を取り入れたカスタマイズを行った。
- ・2拠点を合同で行う場合は、集合形式とオンライン形式を組み合わせたハイブリッド形式による実施方法を提案した。



受講いただいた訓練

「100表計算ソフトを活用した業務改善」 「063ビジネス現場における交渉力」
「060企画力向上のための論理的思考法」 他

■利用者の声

事業主の声

当社は製造メーカーで、営業部門が少人数であるため、営業・販売についての訓練はありがたいです。会社単独でこのような訓練を企画するのは費用と手間がかかるため、今後も営業面での生産性向上に向けた訓練を数多く支援していただきたいと思います。

今後は、ソフトなどの活用により、見積を作成する上で必要な原価の算出方法、必要とされる利益を含んだ見積の作成方法について学びたいと考えています。

受講者の声

- ・伝え方、考え方を変えることができそうです。もう少しお客さんの目線に合わせた利点の提案ができそうです。
- ・違う意見や各々の考え方を知ることができ、刺激を受けました。
- ・業務の優先順位付けや整理が効率よくできるようになりました。



■訓練を利用した成果

- ・ロールプレイの進め方、重要さを痛感し、営業方針として導入しています。
- ・実際の場面でも落ち着いて対応できるよう、営業トーク、クレーム対応を繰り返し訓練しています。
- ・上司と同行することも増え、コミュニケーションを取る機会が増えています。