

## 2012年 第2回「メッセくん倶楽部」レポート！

日時：4月17日(火)9:30～12:30

場所：名古屋商工会議所 会議室



コーディネーター 楠元氏



**多数のご参加ありがとうございました！**

今回は、56社65名の方に参加いただきました。昨年からの参加メンバーはもちろん、新しく参加していただいた方も多く、新しい出会いがありました。

### 【講義と事例発表】

はじめに、メッセくん倶楽部のコーディネーター楠元氏より、今回のテーマである「**自社の強み、弱みを理解し、自社がどんな土俵で戦うかを考える**」について講義がありました。「自社がどこで戦うかを定める！狭い世界でもいいから、オンリーワンになることのできる“土俵”を探そう」という言葉が印象的でした。その後、昨年よりメッセくん倶楽部に参加されている(有)伸和工藝社の林社長、(株)たかふね工業の大野執行役員より、自社製品の特徴と営業活動の現状についてお話をいただきました。

(有)伸和工藝所は春日井市にて自動車用部品の塗装、レーザーマーキング加工を行っています。塗料の残りカスの廃棄コストが高いことに悩んでいた林社長は、自社の強みである塗料の知識を活かして、残りカスを燃料に再利用する新しい技術を考案。楠元氏から「いい技術を持っていても、みんなに知らないと意味がない」とアドバイスを受け、今回の発表となりました。“自社が戦うべき土俵はすぐそばにある”ことを示す事例に、参加者からは「非常に参考になった」という声が多く聞かれました。

(株)たかふね工業は名古屋市中川区にて自動車部品やステールドア等の製造を行っています。2009年より、“瞬間湯沸し器エマックス”の代理店契約を結び、現在営業活動を展開中。昨年はメッセナゴヤにも出展しました。消費電力が少なく、安全・クリーンなどたくさんのメリットを持つエマックスを「本当に必要としている業界はどこかを模索している」という大野執行役員の発表を受け、ワークショップへと続きました。



(有) 伸和工藝所 林社長



(株) たかふね工業 大野執行役員



### 【ワークショップ、情報交換会】

11のグループに分かれて、“エマックスの強みと弱みを細かく分析し、どんな市場に商品の優位性があるのか”を考えました。限られた時間の中でしたが、各グループからは活発な意見が出され、参加者からは「業種が異なる企業の事例を通じて、営業の考え方が勉強になった」「今日のワークショップの内容を自社に置き換えて考えてみたい」といった前向きな感想を多くいただきました。

メッセナゴヤ 2012  
11/7(水)～10(土)  
出展企業募集中！！

次回のメッセくん倶楽部—法人営業のしくみづくり②—は、  
6月15日(金)16時より開催します！