

前年比5%増を目指す

サイサン代表取締役社長 川本武彦氏



という大きな成果を得ることができた。

営業マン以外の従業員

についても電話対応や配送で社内コンテストを開

みても好調だった。

表選手を決めるための大

今年には原材料費の高騰

会だったが、個人で仕事

にともなう利益率の低下

にあたっては営業マン

や景気減速などの懸念材

の営業スタイルを自にす

料も指摘されているが、

る機会というのはほとん

営業努力によって十分力

どないため、ちょうどよ

バーできる範囲のもので

い機会であると思ひ、支

あり、昨年並みの実績は

店対抗の全社大会として

確保できるものとみてい

スタートした。

る。

すると服装や言葉使

そこで重要になってく

い、顧客への訪問時間な

るのがやはり最前線で会

と営業活動の一つひとつ

社を支える営業マンのレ

について考えさせられる

ベルアップ。当社では2

ことが多く、非常に参考

年前から社員教育の一環

になるとともに支店長を

として営業マンのコンテ

はじめとする社員が一丸

ストを実施している。

となって営業スタイルに

ももとはJOMOの

について考えるようになって

コンテストに出場する代

たため、営業力の底上げ

を目指したい。

当社の産業ガス関連の

業績は自動車産業などの

好調に支えられ、前年比

5%増と順調に推移して

いる。環境問題を背景に

フロンガスや炭酸ガスの

売上は減少したが、レー

ザ加工機の需要増などを

背景に酸素や窒素が好調

に推移したため。また、

昨年溶接機やロボット

の売上も伸び、全般的に

コンテストに出場する代

たため、営業力の底上げ

を目指したい。

コンテストに出場する代

たため、営業力の底上げ

を目指したい。