

OPINION

中部経済新聞

私は2022年にJICA(国際協力機構)のリモート研修に参加したカメルーンのウゴールです。今回、受講後の活動について報告します。

弊社INGECOは複数の事業に取り組んでいます。まず、産業界に向けてコンサル

↑
「ナビゲーター」

ディングや教育・訓練、また各種のサービスの提供です。経営管理システムの設計や革新、展開、そしてその監査まで、改善や生産性向上システムも含みます。また産業エンジニアリング分野や空調、電気回路、木工、アルミ製品では生産ユニットの設計から設

日本への期待
世界各地から

其
100

財務面での課題克服へ

置まで。教育に関しては遠隔オンラインと対面の両方で研修を実施しています。

日本の研修会(知識共創プログラム、KCCP)に参加する前に私たちが抱えていた課題は、マーケティングと販売に関するものでした。マーケティング戦略が現実と合っておらず、顧客ポートフォリオを適切にする必要がありました。研修終了時点で具体的な目標として、売り上げが計画の少なくとも半分を超えることを目標にしました。

カメルーンの研修生から

目標達成のため、私たちはいくつかの手を打ちました。

(1) 2023年に社名変更し、主要事業が明確になるようにしました。

(2) 企業活動をいくつかの事業単位に分割しました。

(3) 事業単位ごとに販売目標を立てました。

(4) 事業単位ごとに販売目標にそってマーケティング戦略を立案しました。

(5) 事業ポートフォリオを担当する人材を雇い入れました。顧客の発注から納品ま

で一貫して携わる販売スキルを持つ技術者です。

(6) 行動計画のすべてを実施することになりました。

23年を終えてみると、結果として売り上げは15%増加、新規顧客を6件獲得(既存顧客は3件流出)となりました。

この結果は22年よりは改善しましたが、予測からはほど遠いものでした。主な理由は顧客企業の支払いが納品後1〜3カ月後になることです。

その結果、売り上げは45%増加し、29件の新規顧客を獲得。財務状況も改善しました。

また注文に対応できず、売り上げ増強も生産能力の拡張もできません。

23年12月、私たちは戦略と行動計画を見直してみました。SWOT分析からわかったのは、「休眠在庫の処分」によって、キャッシュフローを増やせるということです。

まず、品質は良いが休眠中の在庫を抱えている企業を見つめます。われわれはこの在庫を買い取り、必要としている別の企業に転売します。この事業により、固定費と変動費の大部分を補う利益を得ることができました。

【ウゴール、リーム中産連】(月曜日に掲載)