

— 日系企業様向け マネジメント・セミナー（上海） —
2009.7.16開催



2009年07月21日

【主催】(株)日本総合研究所 / 日綜(上海)投資諮詢有限公司 / 思康博企業管理諮詢(上海)有限公司(サイコム・ブレインズ) / 瑞為客国際科技(北京)有限公司(レビックグローバル) / 【後援】三井住友銀行(中国)有限公司

2009年7月16日にシスメックス様を特別講師に迎え上海でセミナーを実施した

セミナー・プログラム

- 14:00-14:10 **ご挨拶&イントロダクション** 日綜(上海)投資諮詢有限公司 副総経理 呉 明憲
- 14:10-14:50 **講演『営業の“4つの見える化”で中国での営業力強化を図る』**
(株)日本総合研究所 中国チーム 主任研究員 金海裕市
- 14:50-15:30 **講演『中国営業人材の育成・強化施策～中国での商談の3原則「HPC」～』**
思康博企業管理諮詢(上海)有限公司 董事長/サイコム・ブレインズ(株) 代表取締役CEO 西田忠康
- 15:40-16:40 **特別講演『巨大市場中国で勝つ戦略
～シスメックスが欧米・中国企業に勝つ為に行っている事～』**
希森美康集団(シスメックス中国地域) 董事長 樋口 裕 氏 
- 16:40-17:20 **講演『事例をベースにした内販強化のための代理店育成方法論』**
瑞為客国際科技(北京)有限公司 董事長/(株)レビックグローバル 代表取締役社長 川口泰司
- 17:20-17:30 **質疑応答**



呉副総経理
日綜(上海)投資諮詢有限公司
The Japan Research Institute(Shanghai)Consulting Co.,Ltd



金海主任研究員
日本総研
The Japan Research Institute, Limited



西田董事長
代表取締役CEO
林総経理

CICOM BRAINS



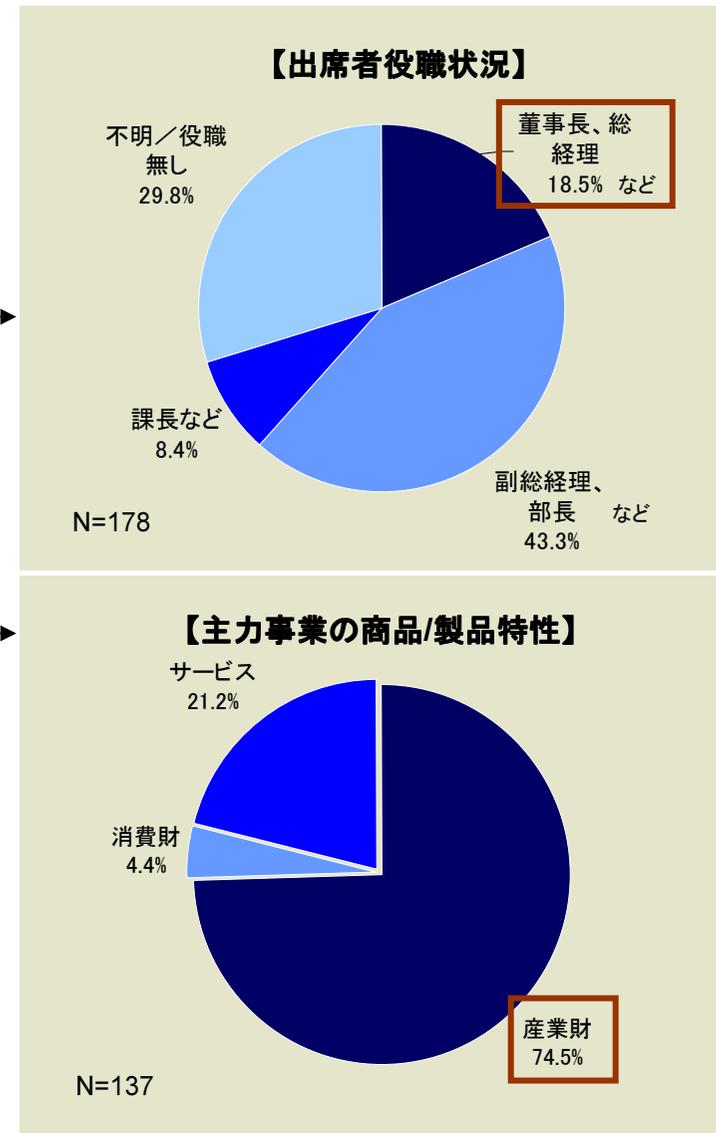
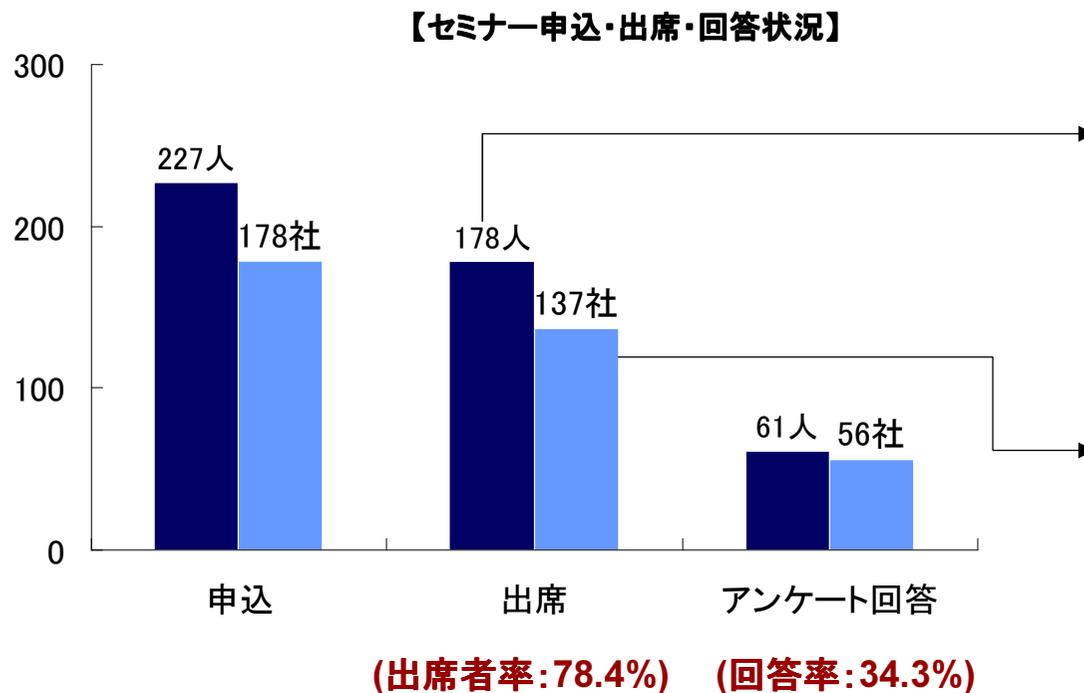
樋口董事長
sysmex



川口董事長
代表取締役社長
REVIC GLOBAL
株式会社レビックグローバル

178名(137社)の方々にご参加いただいた

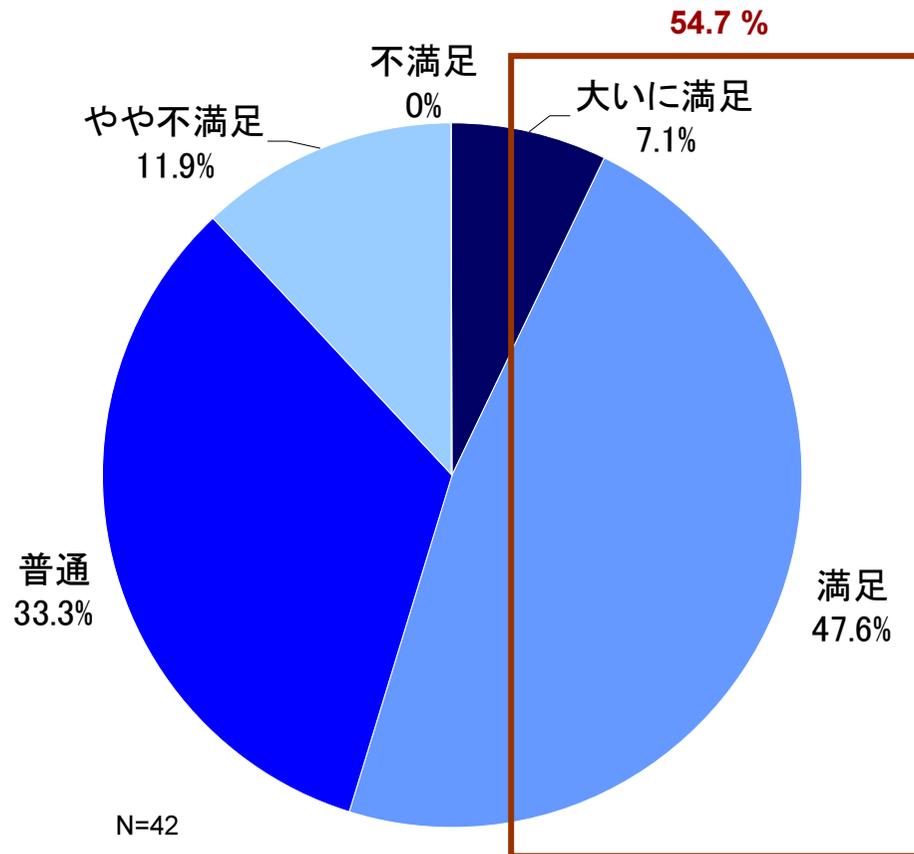
178名(137社)が当日出席され、出席者のうち少なくとも18.5%がトップマネジメント層の方々に、産業財を扱う企業が74.5%を占めた



セミナーアンケート回答者の5割強から高い評価を頂くセミナーとなった

回答者の54.7%がセミナー全体に対して、「大いに満足」もしくは「満足」と回答した

【セミナー総合評価(満足度)】



セミナー全体に関するご意見(自由回答)

◆テーマ

・中国というキーワード(トピックス)が少ない様に感じた。

◆時間の長さ

・内容に対して設定された時間が不足している。

◆話法

・話の楽しさが足りない。余計な話が多すぎる。
 ・資料を見る限り期待通りと思ったが、スピーチは期待通りでなかった。
 ・各テーマの先生方の独特の話法がよかった。
 ・シスメックス様以外の講演者は、声の調子が始まりから最後まで一緒に動きがなく、人を引き付けることができなかった。途中帰る人もいました。おもしろくなかった。

◆講演内容

・限られた時間で致し方ないとは思いますが、中身の濃さにかける。もし少し具体例が含まれている講演であればベターであったと思う。
 ・自社の紹介や、教材の宣伝には興味はありません。「組織求心力をかりに高めるか」についての内容を期待していました。起承転結がほしい。
 ・事例紹介、現業のお話は大変参考になりました。

◆会場設備の不備

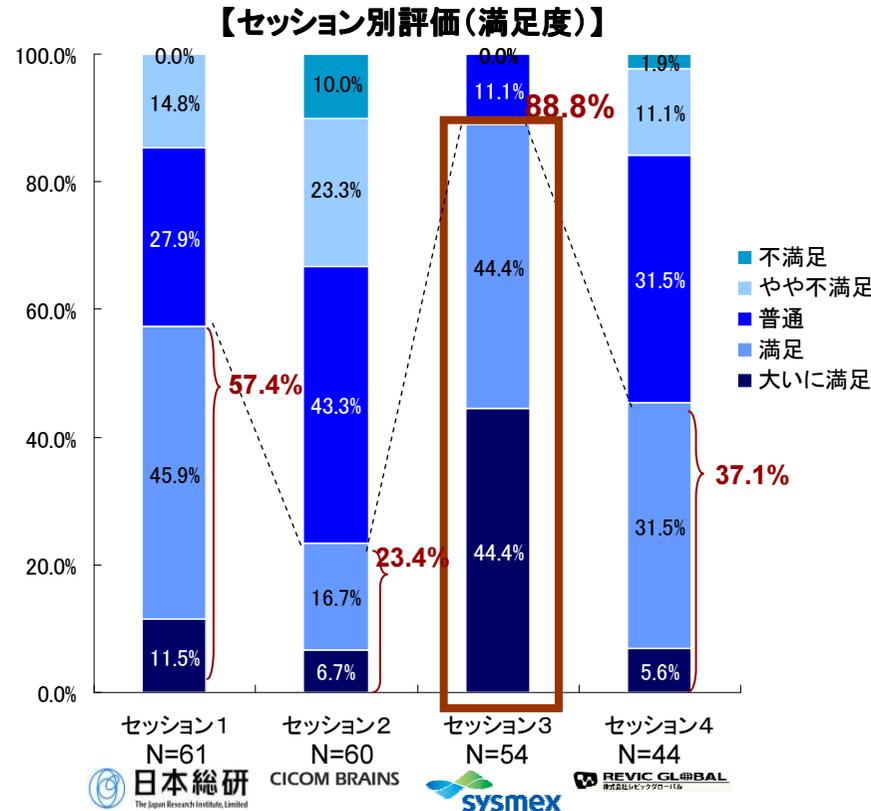
・資料を投影した画面が見えない。音響が悪い。(声が聞こえない/外がうるさい)。空調が冷えすぎていた。

◆その他

・社内での教育に対する内容の気づきとなりました。

(参考) 講演別だとセッション3(シスメックス様)が非常に高い評価を得た

回答者の88.8%がセッション3に対して、「大いに満足」もしくは「満足」と回答した



各セッションに関するコメント(自由回答)

◆講演内容への共感

セッション1

時間が短いため、内容がよくわからない部分が多かった。
時間配分がうまくできてなかった。

セッション2

売込みになっている。広告色が強かったので中身を説明すべき。自社商材の売り込みとなっていた。

セッション3

もう少しお話を聞きたいと思いました。特にチベットの話が気になります。事例が豊富、これだけでセミナーをしてほしい。実際にビジネスをやっている人の話は説得力がある。

セッション4

少し貴社の宣伝色が強かったのではないのでしょうか。前回、北京で拝見した、日本語版を見た方が分かりやすかったです。事例紹介は良かった。

セッション1:『営業の“4つの見える化”で中国での営業力強化を図る』 <日本総研>

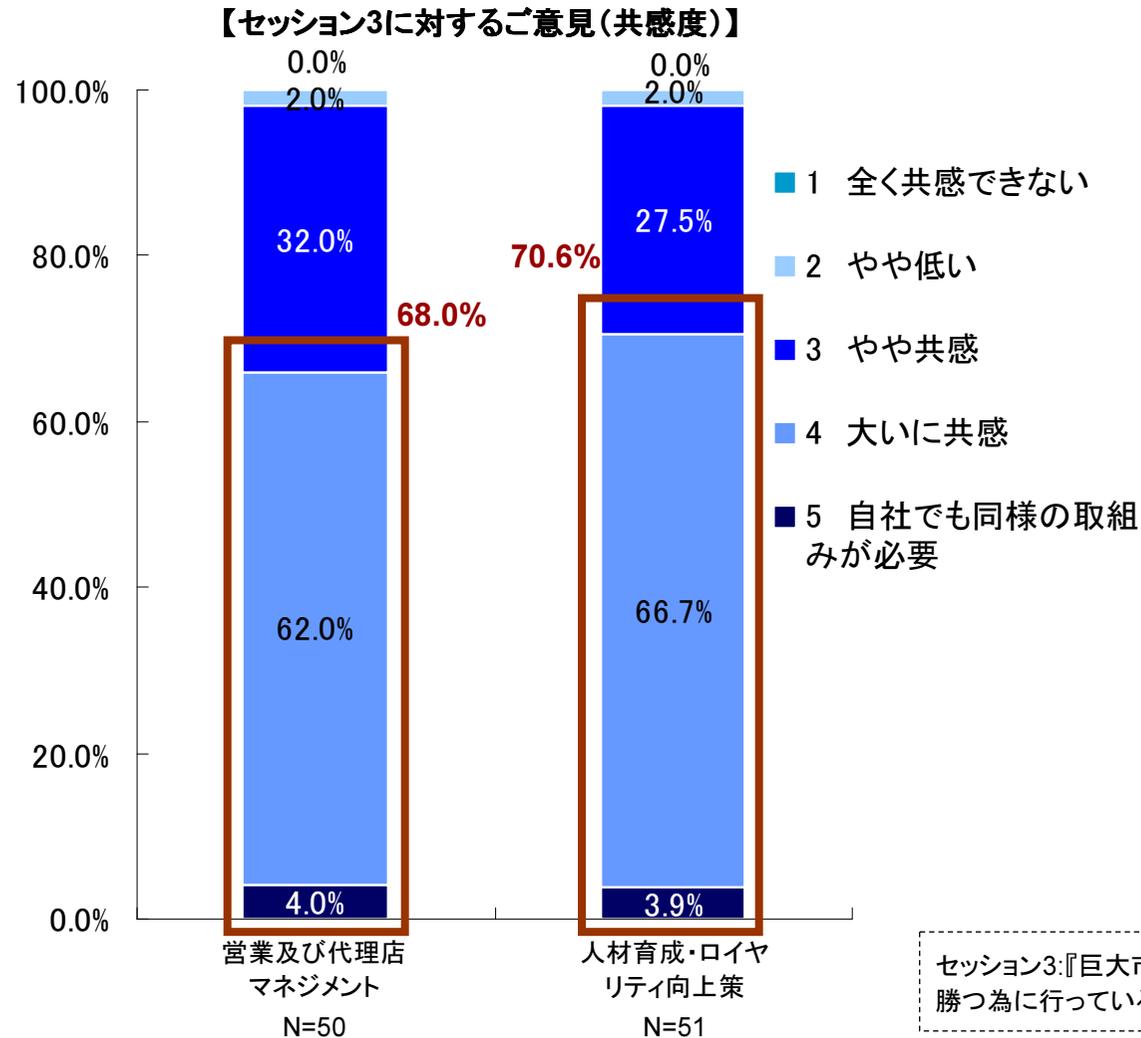
セッション2:『中国営業人材の育成・強化施策～中国での商談の3原則「HPC」～』<思康博企業管理諮詢(上海)有限公司/サイコム・ブレインズ(株)>

セッション3:『巨大市場中国で勝つ戦略～シスメックスが欧米・中国企業に勝つ為に行っている事～』<希森美康集団(シスメックス中国地域)>

セッション4:『事例をベースにした内販強化のための代理店育成方法論』<瑞為客国際科技(北京)有限公司/(株)レビックグローバル>

(参考) シスメックス様の取組みは高い共感を得た

回答者の7割近くがセッション3(シスメックス様の取組み)に対して、「自社でも同様の取組みが必要」、「大いに共感」と回答した



シスメックス様へのコメント (自由回答)

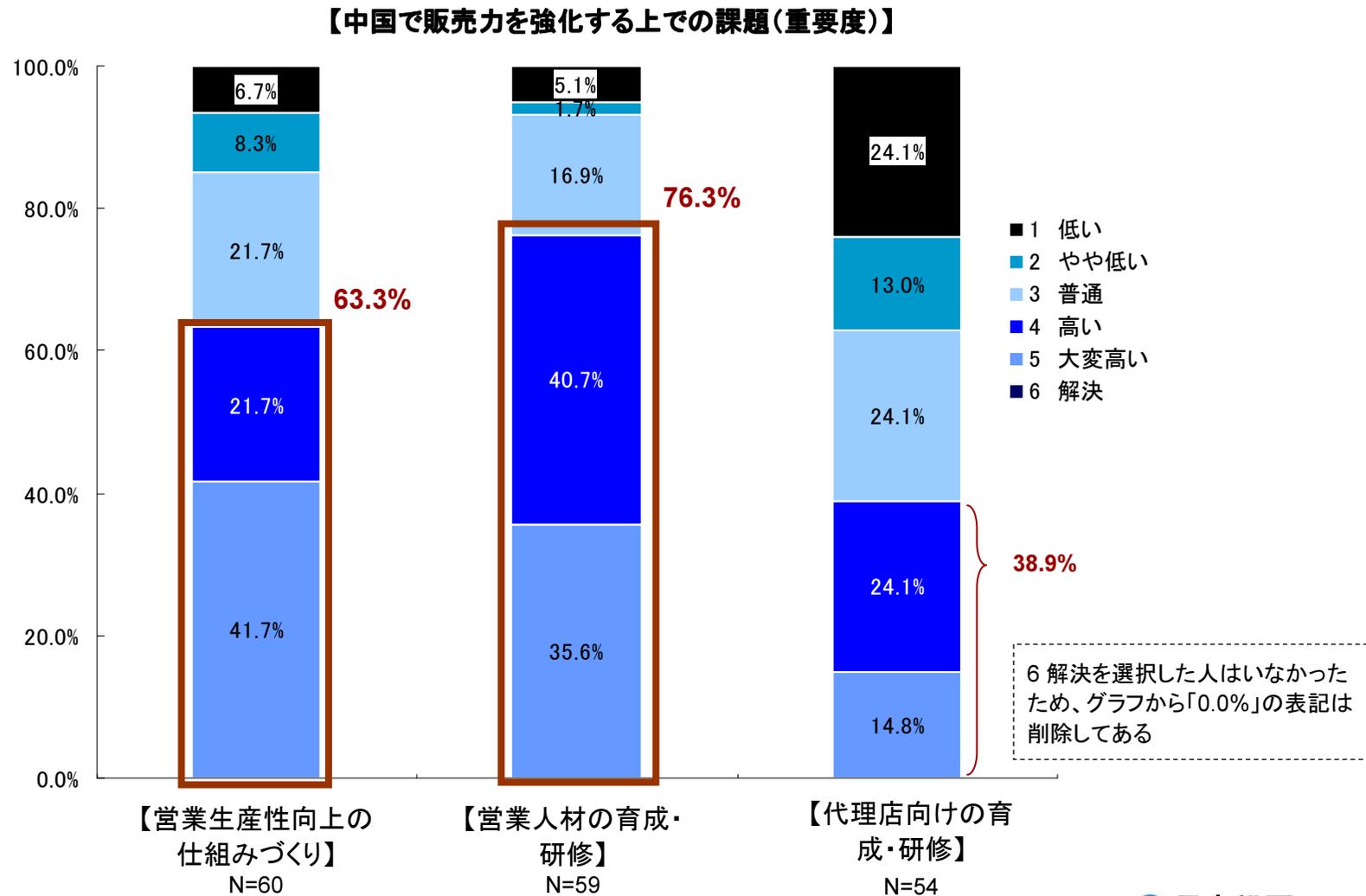
◆講演内容への共感

- ・代理店に対する考え方および経営に関するポリシー等についてはまったく同感だが、特別ボーナス(一万元/人)については疑問あり。
- ・非常に面白いお話が聞けてよかったです。
- ・よく頑張っておられると思う。あと現地語(中国語)や文化も習得にほしい。
- ・非常に参考となりました。
- ・代理店の囲い込み方法、対策、社員との付き合い方、マネジメントの姿勢等参考になった
- ・大変興味深く拝聴しました。ビジネスの「意識」というものをご教示いただきました。

セッション3:『巨大市場中国で勝つ戦略～シスメックスが欧米・中国企業に勝つ為に行っている事～』<希森美康集団(シスメックス中国地域)>

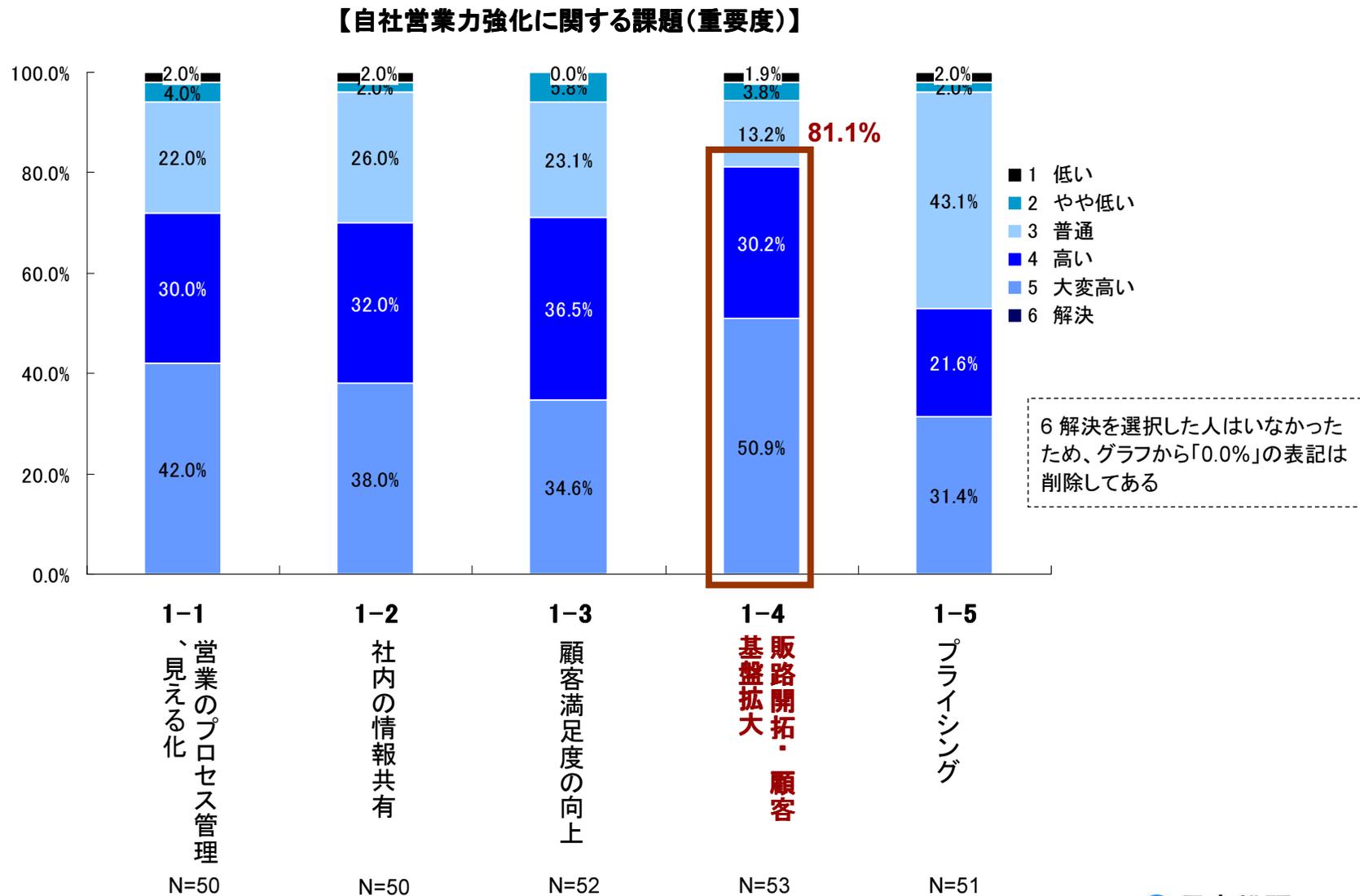
販売力強化における重要課題は「営業人材の育成・研修」

【営業生産性向上の仕組みづくり】の課題の重要度は「大変高い」とした割合(41.7%)が最も多く、【営業人材の教育・研修】への課題は「大変高い」「高い」とした割合(76.3%)で最も多い



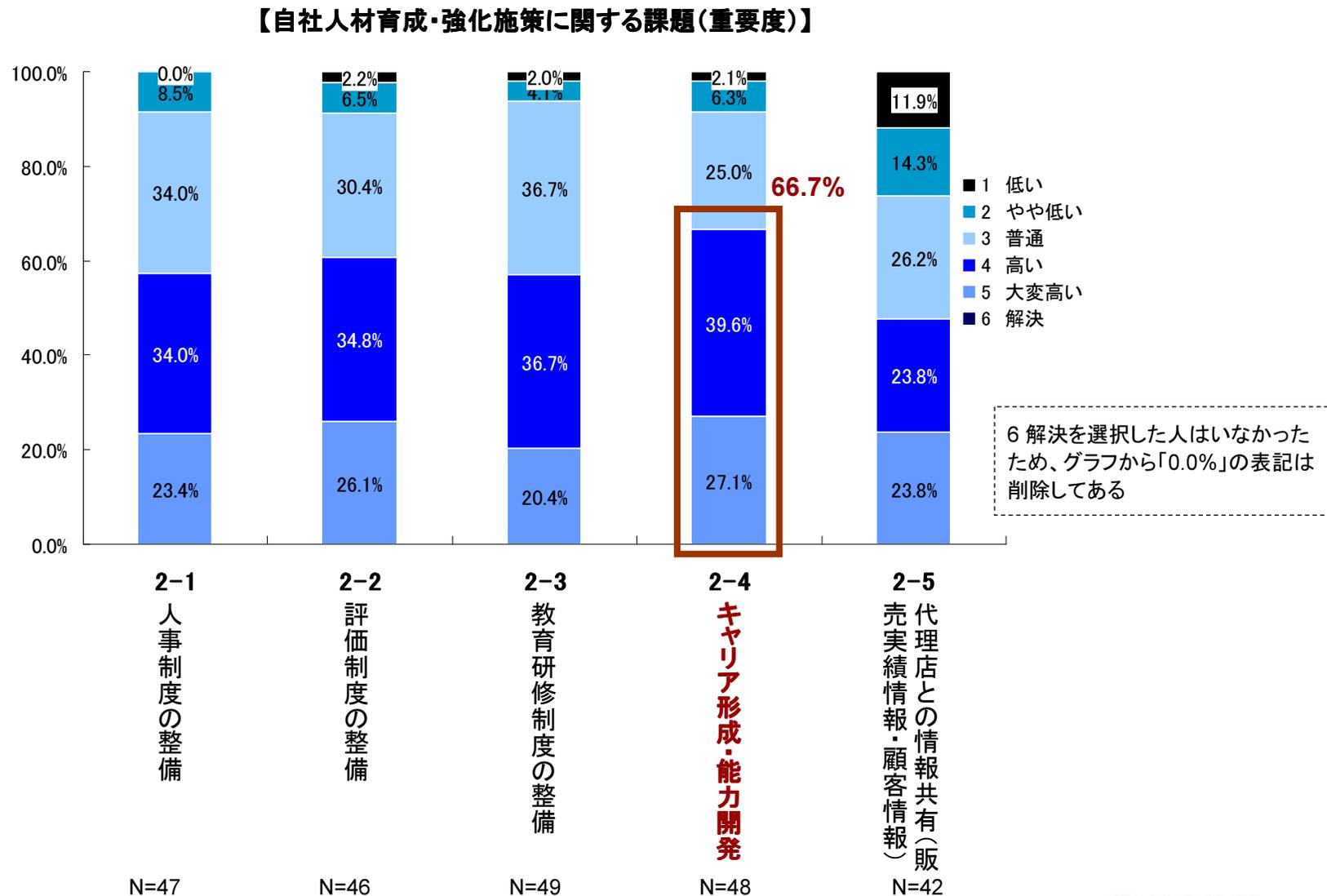
(参考) 自社営業力強化の重要課題は「販路開拓・顧客基盤拡大」

【販路開拓・顧客基盤拡大】への課題認識が高い(81.1%)



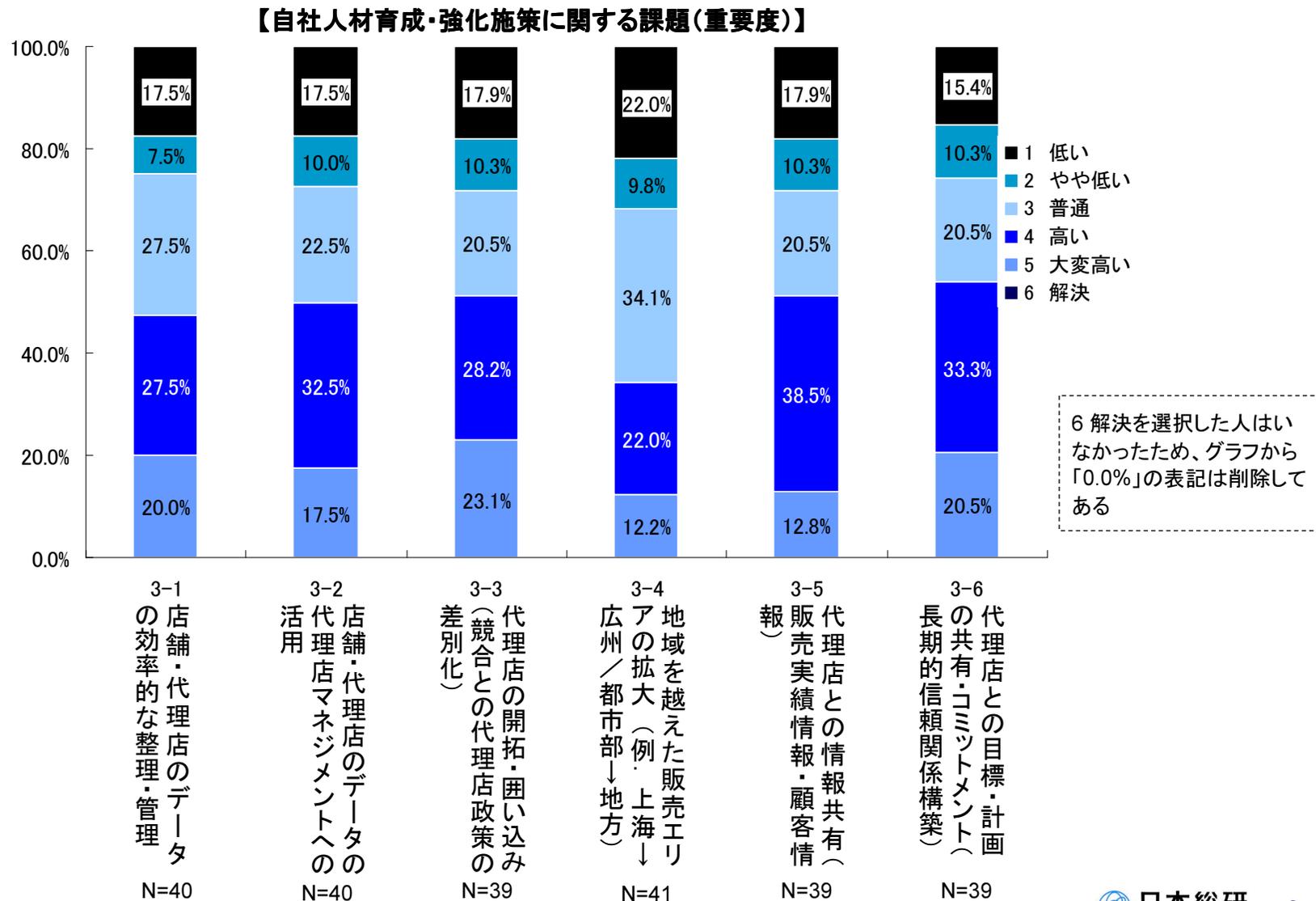
(参考) 自社人材育成・強化施策の重要課題は「キャリア形成・能力開発」

【販路開拓・顧客基盤拡大】への課題認識が高い(66.7%)



(参考) 内販強化のための代理店育成の課題は総じて重要

【販売エリアの拡大】(34.2%)以外の課題認識は5割前後となった



その他

◆営業力強化と営業人材育成における課題認識(自由回答)

- 今日のセミナーの内容実施しようとしているが、現地営業から理解が得られない
- ローカル社員のコア人材化への取り組み
- 人事評価制度について優先度は低いが、他社事例などを知る機会があると良い
- 現在中国本社の評価システムを流用していますが、地域ごとに調整が必要と感じます

◆今後どのようなセミナーを希望しているか(自由回答)

- 中国での駐在営業のものの考え方、統計と今後の傾向のようなセミナー
- 今日お話しをいただいた内容を中国語で実施してほしい(日本のよいシステムや考え方を中国のスタッフに知ってほしい)
- 現地幹部の育て方(中国人営業マネージャーのコミュニケーションのあり方)
- 電子部品(機械)産業の生き残り策とは……、投資抑制下での効果的経営方法とは…
- 契約書のポイント、代金回収について