



第4章 例題

ここでは実際に「SSS」の利用シナリオ例を挙げ、代表的な利用ステップの流れを見ていきます（社名・人名等はすべて架空のものです）。

4.1 営業マン・松本 隆の旅路

それでは、「松本 隆」さんという若手営業マンの活動を見てみましょう。松本さんはオフィス用品のセールスを手がけており、リーダーの日野伸一さん・同僚の古川勇雄さんと3人で、「営業第三課」という部署になっています。もちろん、他の営業部署ともども「SSS」を導入しています。

さて、今日の松本さんは真夏の外回りを終え、汗の数ほどの達成感を抱えて帰社しました。「忘れないうちに交通費申請書を書こうかな、それとも SSS の日報が先かな」などと考えていると、日野リーダーに呼び止められました。

「あー、今日から SSS が新しいのに変わったから。交通費はそこで書いてくれ」

インポート
エクスポート

グループ名	営業第三課
氏名	松本 隆

◀◀ 今月 ▶▶						
日	月	火	水	木	金	土
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

2000 年 7 月 交通費
◀◀ 今月 ▶▶

日付	場所	区間	往	交通機関	金額
17日	皇帝ホテル	本社 - 客先		バス	¥ 400(200×2)
	快進予備校	東京 - 市川		JR	¥ 290
	大正大学	市川 - 御茶ノ水		JR	¥ 210
		御茶ノ水 - 東京		JR	¥ 130
合計					¥ 1,030

図 1 : 交通費精算画面



「交通費？SSSで？」

「こんどからSSSに交通費精算ってメニューが入ってる。日報打ち込む所からも寄り道できるけどな・・・日付を選んで、行った場所書いて、内訳入れて終わりだ。すぐわかる」

かなりぶっきらぼうな説明でしたが、松本さんはいつも使っているSSSにログインしてみました。画面をよく見ると、メニューバーに「交通費精算」というものがあります。クリックすると、カレンダーの付いた画面が出てきました。

「これか。日付を選べって？今日は17日・・・」松本さんが今日の日付を選ぶと、「場所」「内訳」というのを入力するらしい画面に変わりました。数回試行錯誤するうちに松本さんは操作をつかみ、1日分の交通費をまとめあげました(図1)。

「課長、今まで経理に紙で渡してたのは、いいんですか」

「ん？いや、今打ったのをエクスポートするとcsvファイルになるから、それを印刷してくれ。月末にまとめてやればいい。でも今みたいにその日の交通費登録しとくのは、忘れない内にすぐやっとけよ。保有期間過ぎると書き込めなくなるから」

「インポートの方は何に使うんですか」

「そうだな、何人かで同じ所に行った時、誰かが打ち込んだのをエクスポートしといて、みんなで使いまわすとかだろうな。日報も書いたら、俺のところに来てくれ」

4.2 営業マン・松本 隆のその日

続いて松本さんは、その日の営業日報を書くことにしました。SSSが新しくなったというので心配したのですが、スケジュール表を開くと今までの日報はちゃんと保存されています(図2)。

今日は新規開拓顧客への挨拶回りばかりでしたので、日報はそれぞれ今日の日付で「新規」顧客訪問登録して作りました(図3)。旧バージョンで「通知者」だった欄が「報告者」になっていたり、顧客種別名や見込度名が変わっていたりしました(これは管理者が共通設定で自由に設定するものです)が、あとはほぼ同じなので慣れたものです。ただ「見積・受注金額」が「見積金額」「受注金額」に分かれていましたが、今回はまだ受注はしていませんので見積金額だけ記入しました。また粗利を粗利



率でなく、直接金額で入力するようになっていましたが、これもむしろわかり易くなった位でした。他の必要事項も記入し、1日分の日報をすべて登録して行きます。

予定・日報表示		GO		松本 2000年6月		今日	
日	月	火	水	木	金	土	日
28	29	30	31	1	2	3	
				10:30~12:00 武蔵工業 15:00~16:00 山形大学 17:00~18:00 建設工業	9:30~11:00 松屋千尋堂 10:00~12:00 サン電子 14:00~16:00 建設工業		
予約	新規	既存	予約	新規	既存	予約	新規
4	5	6	7	8	9	10	
	10:00~12:00 山形大学 13:00~14:00 サン電子 16:00~17:00 松屋千尋堂	9:30~11:00 建設工業 14:00~15:00 武蔵工業 15:00~16:00 ナキ21	10:00~11:00 日高電気工業 13:00~14:00 西井産業	10:00~11:00 日高電気工業 10:00~11:00 日高電気工業	10:00~12:00 松屋千尋堂 13:30~14:30 建設工業		
予約	新規	既存	予約	新規	既存	予約	新規
11	12	13	14	15	16	17	
	10:00~11:00 サン電子 14:00~16:00 ナキ21 16:00~18:00 武蔵工業	10:00~11:00 日高電気工業		10:00~11:00 ナキ21 10:00~11:00 ナキ21	10:00~12:00 松屋千尋堂 14:00~15:00 日高電気工業 16:00~17:00 建設工業		
予約	新規	既存	予約	新規	既存	予約	新規
18	19	20	21	22	23	24	
	10:00~11:00 サン電子 12:00~13:00 ナキ21	9:00~10:00 日高電気工業		11:00~13:00 武蔵工業 15:00~16:00 日高電気工業	9:00~11:00 松屋千尋堂		
予約	新規	既存	予約	新規	既存	予約	新規

図2：スケジュール表（例は個人月間表の一部）

さて、松本さんはメニューバーの「受信ボックス」が黄色くなっていることに気づきました（図4）。これは新たに他の人が日報を自分に送ってきてコメントを求めているか、自分が他の人に送った日報にコメントが書かれて返ってきたことを示します。松本さんは、ついでにそれを確認することにしました。受信ボックスを開けてみると古川さんが日報を送ってきていたので、それに返答します（図5）。

松本さんの会社ではどちらかといえば、当初は他の人の日報を勝手に読んで技術を盗む（かつ、それが可能な日報の書き方をしておく）ような運用が主だったのですが、最近は日報ができた時点で報告が社内の多くの関係者に送られ、すぐいろんな人が意見を交換するようになりつつあります。



変更	削除	リセット	詳細非表示	報告先選択	写し宛先選択		
交通費精算		既存登録					
訪問日	2000年	7月	17日	10時	00分 ~ 10時 40分		
顧客	末端顧客	皇帝ホテル	担当者 佐藤どの				
顧客マスタ登録	パートナー	---	該当なし---	担当者			
訪問目的	挨拶						
商品名	コピー機						
商品マスタ登録	(備考) C-4FB型 2台						
商談結果	その他						
見込度	その他						
報告内容							
■日報報告■							
1. 報告内容							
今後0A機器をロビー・客室に導入して、ビジネスマン層の取り込みを図ることを提案。各種オフィス用品の取り扱いを行っている。近場の業者として挨拶に行った。(慣れないタイプの客先なので、少々緊張してしまった)。手始めが今回のコピー機である。 その考え自体には興味を示してもらえたが、何よりホテルの雰囲気合うデザインでなければならないということで、とりあえずC-4FB型を紹介だけしておき、今後各種資							
2. 連絡先							
メモ							
見積金額	628,000	円	備考:				
受注金額		円	備考:				
租利金額	294,000	円					
売上数		個					
受注予定日	未定	年	未定	月	未定	日	カレンダー
納期	未定	年	未定	月	未定	日	カレンダー
同行者							
添付資料	追加・削除						
変更	削除	リセット	詳細非表示	報告先選択	写し宛先選択		
交通費精算		既存登録					
報告先	日野伸一・古川勇雄						

図3：日報の例



図4：黄色い受信ボックス



日報詳細

返信	削除	- 移動先 -	↑ 移動する	写し宛先選択
訪問日	2000-07-17	訪問種別	新規訪問	
所属部署	営業第三課	担当(登録)者	古川勇雄	
末端顧客	蒼天製菓	末端顧客担当者	山本どの	
パートナー		パートナー担当者		
訪問目的	クレーム	商談結果	クレーム	
商品名	ファクシミリ(先月納品のもの)	商品備考		
見込度		売上数		
受注予定日	未定	納期	未定	
同行者	技術部 宮本			
見込金額				
受注金額				
租利金額				

報告内容

■ 日報報告 ■

1. 報告内容

先月納品のFG18型ファクシミリが混線しているらしく、最近変なところにFAXが行ったり、全然知らないところからFAXが来たりすることが頻発し、困っているとの事。とりあえず入力・送受信データを回収し、後ほど技術部に渡して分析依頼します。信頼性は高い機種のはずですが、設置に間違いでもあったのか、単なる運用ミスなのか、本当に故障しているのか・・・神にも祈る気持ちです。
回答はできるだけ早く。その間のFAXは、持っていった代用

2. 連絡先

メモ

添付資料

報告先 日野伸一, 松本 隆

日野伸一 - アドバイス -
とにかく、技術の報告待ちだね。
ところで、この件はどちらかという継続訪問日繰こした方がいいのでは・・・

● アドバイス
● 指示
● その他

営業は焦ってもどうにもならないので、客先を落ち着かせることに専念したほうがいいでしょう。
でも、ぼくも故障とは思いたいな。他でちゃんと運用実績のある機種だし・・・もしかしたら産業スパイに電話線ジャックされてるってのは・・・考えすぎかな？

返信 削除 写し宛先選択

図5：日報にコメントを書いて返信



4.3 営業マン・松本 隆の新任務

日報の作業が終わったので、松本さんは日野さんの所へ行きました。どうやら、新しい顧客をもらうようです。

「2課の田中くんが最近開拓した、竹島社というところなんだが。有望な顧客なのに、田中くんと先方の担当は相性が悪いらしい。次からキミが行ってみてくれ。あいつは育ちが良すぎるからな・・・」

ちょっと引っ掛かるものがありました。腕を見込まれてのことと思うようにし、松本さんは顧客情報を読みました(図6)。それと商談履歴で田中さんの日報を探します。最近開拓の顧客ということなので、期待通り田中さんの日報だけ見つかりました(図7)。

末端顧客情報

<input checked="" type="radio"/> 納入実績 <input checked="" type="radio"/> 商談履歴	
顧客種別	末端顧客
顧客名称	竹島社
略称名	竹島社
検索カナ	タケシマシャ
住所	〒102 東京都千代田区九段南1-5-95
TEL	03-3313-9949
FAX	03-3313-4449
決裁者	竹田三郎
担当者	島袋直夫
資本金	5000万
年商	2億5千万
訪問頻度	
業種	その他
地区	東京都 千代田区
URL	take.co.jp
顧客コード	
備考	出版社。コンピューターは余り使わず、紙の作業が多いが、その分コピー機などの需要が見込めるはず。 先方担当は大柄な体育会系の方で、気圧されてしまう。
<input checked="" type="radio"/> 納入実績 <input checked="" type="radio"/> 商談履歴	

図6：顧客情報



商談履歴 末端顧客：竹島社 閉じる

[ダウンロード](#)

営業第二課 田中 博

末端顧客	竹島社	パートナー				
商品名	コピー機	商品備考	FS4A-2MM、5台程			
日付	見込度	訪問目的	商談結果 報告内容	見積金額(円)	受注金額(円)	粗利金額(円)
2000-07-03	その他	挨拶	変化無し とりあえず挨拶に行ったが、さすが出版社といへば、タリコの煙ももうたる緊迫したオフィスと、先方担当の押し強い大声それに鋭い目つきに参ってしまい、自分のベースを發揮できなかった。 職業柄、当社商品の需要は多いと思われる(手始めにコピー機5台ほど。既に7、8台あるようだが、よく使うので皆喧嘩しながら取り合っている状態)。だがまずは先方と対等に話し合える度胸がないと、商談になりそうもないし、どうしようか……。			

閉じる

図7：商談履歴

田中さんの記述を見る限り、先方の担当・島袋氏はかなりアツクの強い人物らしいとわかりました。また競合がいるかどうかはわかりませんが、先方はコピー機はじめ商品需要がかなりあるともわかりました。それと今日松本さんが訪問した顧客などはデザイン重視で機種を選ぶほうでしたが、ここはおそらく違い、数が必要だから値段か、または忙しい運用をするから信頼性が重要、音のうるささなどはどうでもよい・・・などと思われました。そんなことを念頭に、松本さんはなんとか電話でアポを取り(予想通り大声で参りましたが)、竹島社を個人顧客マスタ登録したうえで、スケジュールを作っておきました(図8)。一応日野さんと田中さんに、予定を立てた旨メールも同時送信しておきます(図9)。

なお iOffice2000 と連携するよう設定・環境構築されていると、このスケジュールは iOffice2000 にも登録されます。



松本 隆

登録	リセット	繰返登録	メール宛先選択
予定日時	2000年 7月 18日 14時 00分 ~ 15時 00分		
顧客	末端顧客 竹島社		
顧客マスタ登録	パートナー --- 該当なし ---		
訪問目的	引継ぎのため訪問 田中氏より引継ぎ、コピー機等		
内容	コピー機（他にも今後オフィス用品の需要有望）売り込みに先立ち、挨拶に行きます。 機種は価格面でC-2K-POか、画質・信頼性でC-6S-FZといったあたりが有望でしょう。 気合入れていきます。		
重要度	<input checked="" type="radio"/> 普通 <input type="radio"/> 重要		
予約種別	<input checked="" type="radio"/> 予約 <input type="radio"/> 仮予約		
登録者	松本 隆		
登録	リセット	繰返登録	メール宛先選択
メール宛先	日野 伸一・田中 博		
以下は「表示名<メールアドレス>表示名<メールアドレス>…」又は「メールアドレスメールアドレス…」の様に指定してください。例)山田<yamada@domain.co.jp>山本<hanako@domain.co.jp>			
CC	<input type="text"/>		
BCC	<input type="text"/>		

図8：スケジュール登録

日付: 2000/07/18 14:00~15:00
登録日: 2000/07/17
登録者: 松本 隆
登録対象: 松本 隆
末端顧客: 竹島社
訪問目的: 引継ぎのため訪問: 田中氏より引継ぎ、コピー機等
内容: コピー機(他にも今後オフィス用品の需要有望)売り込みに先立ち、挨拶に行きます。 機種は価格面でC-2K-POか、画質・信頼性でC-6S-FZといったあたりが有望でしょう。 気合入れていきます。

図9：同時送付メールの内容

4.4 営業マン・松本 隆の意外な運命

翌日松本さんは、いつになく緊張して竹島社を訪問しました。待合室に通され、どこからか聞こえてくる罵声を聞いて待っていると、歯医者連れてこられた子供のような気分でした。そしてドアが開き、島袋氏がぬっと現れました。

「お、お邪魔致しております！昨日お電話差し上げまし・・・」



松本さんは弾かれたように立ち上がりましたが、島袋氏は巨体をどうとソファに落とし、そのままいびきをかきはじめました。松本さんはどうしていいかわからず、部屋を半歩出て、近くにいた眠そうな顔の人に声をかけました。

「島ちゃん、だめだよ。お客さん来てるよ」眠そうな人は島袋氏を起こそうと試みてくれましたが、どうやらむだでした。

「申し訳ないっす、締め切りが近いもんで、みんなこの通り・・・もしアレでしたら、どうかまた改めて・・・」

松本さんは立場上、怒るわけにもいけないので、その人に伝言を頼んで出直すことにしました。さて、思わぬ肩透かしを食って早く帰社しすぎたので、数日分の「未訪問顧客」でも調べることにします(図10)。

松本さんの担当顧客も、以前よりだいぶ増えてきました。毎日訪問する顧客などは忘れないでしようが、例えば週に1度くらい顔を出すべき顧客なのに、それ以上ご無沙汰したまま忘れているという事態は避けねばなりません。松本さんも毎日「顧客情報」を端から調べて回るわけには行きませんので、「未訪問顧客検索」を使ってそのような顧客がないかチェックしています。

たとえば明日は7月18日です。訪問前日に電話アポをとるとしたら19日に訪問すべき顧客、つまり毎週訪問の顧客なら12日以前が最終訪問の顧客を調べておかねばなりません。「未訪問顧客検索」は訪問時期を1日過ぎた顧客を探すので、この場合基準日を20日にして検索します。

すると「19日に訪問しなければ訪問時期を逃してしまう顧客(訪問頻度週一回なら12日以前が最終訪問、月に一度なら6月19日以前訪問の顧客)」を見つけられるので、そこに18日にアポを取るわけです。

ただし、祝休日に注意しましょう。7月20日には訪問も電話アポもできない会社が多いでしょうから、基準日を22日にして19～21日に訪問すべき顧客を探し、18日の内にアポを取っておく必要があります。

ここではアポを取るべき顧客が2つほど見つかりました。



未訪問顧客検索

顧客訪問頻度 毎日 1週1回 2週1回 1ヶ月1回 半年1回

基準日(以前) 2000年7月22日 カレンダー

担当者 **松本 隆**

※最大日報表示可能数は40です。

未端顧客 パートナー 両方

選択して日報を表示 **営業第三課 松本 隆** ダウンロード

最終訪問日	訪問頻度	顧客名	担当者	TEL	商品名	訪問目的	住所
<input type="checkbox"/> 2000-06-19	1ヶ月1回	ナキシン電気		03-3525-0101	コピー機	商談	〒171-8555 東京都豊島区高田1丁目18-1
<input type="checkbox"/> 2000-06-20	1ヶ月1回	西井産業		03-3866-0445	コピー機	受注	〒116-8587 東京都荒川区西日暮里6丁目22-22

図 1 0 : 未訪問顧客検索

帰り際、今島袋氏に再アポすべきかと思っていると、ちょうど向こうから電話がかかってきました。今度はだいぶ申し訳なさそうな、そうでなければ眠そうな声でしたが、明日の朝もう一度来てもらいたいとのことでした。もちろん松本さんはこれを快諾し、急遽翌日再訪問することにしました。

帰り気分を塗り替えられてしまった松本さんは、思い立って他部署のコピー機売り込みの日報でも読むことにしました。「日報検索」で担当者に営業第1・第2課、商品に「コピー機」を選んで検索します(図11、12)。

日報検索

検索 リセット

訪問日 2000年5月1日 始 から 納期 -----年--月--日 始 から
2000年7月18日 終 -----年--月--日 終

訪問目的 ----- 指定しない ----- 商談結果 ----- 指定しない -----

部署選択 担当者選択 顧客選択(1) 顧客選択(2) 業種選択 地区選択 商品名選択 見込度選択

商品名一覧	商品名選択	選択商品名一覧
アイウエオ検索 <input type="text" value="コ"/> GO 高級机 コンピュータディスク	選択 → ← 削除	コピー機

● 部署 : 営業第一課、営業第二課
● 商品名 : コピー機

図 1 1 : 日報検索

第4章 例題



ダウンロード

選択した日報を表示		▲ 印刷 ▼		1 / 1 (14件)				
訪問日	末通顧客	パートナー	商品名	訪問目的	相談結果	見込度	所属部署	担当者
<input type="checkbox"/> 2000-07-19		ひまわり産業	コピー機	相談	無効	その他	営業第一課	北島 達夫
<input type="checkbox"/> 2000-06-27		ひまわり産業	コピー機	プレゼンテーション	実化無し	見込有り	営業第一課	北島 達夫
<input type="checkbox"/> 2000-06-17		ひまわり産業	コピー機	商品PR	引継ぎ	見込有り	営業第一課	北島 達夫
<input type="checkbox"/> 2000-06-14	重野書店		コピー機	商品PR	実化無し	その他	営業第一課	北島 達夫
<input type="checkbox"/> 2000-06-08	水道通信振興会		コピー機	商品PR	実化無し	その他	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-21		豊栄設備工業	コピー機	商品PR	内示	決定	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-12		豊栄設備工業	コピー機	商品PR	相談進展	濃厚	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-01		豊栄設備工業	コピー機	商品PR	引継ぎ	有望	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-26	平成証券		コピー機	相談	受注	決定	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-19	平成証券		コピー機	デモ	相談進展	有望	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-12	平成証券		コピー機	商品PR	実化無し	見込有り	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-05	平成証券		コピー機	挨拶	実化無し	見込有り	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-21		浅川精密	コピー機	受注	受注	決定	営業第一課	権名 雅美
<input type="checkbox"/> 2000-06-02		木田商会	コピー機	受注	内示	決定	営業第一課	北島 達夫

図12：検索結果

検索された日報の詳細を順に読んでいて、いい加減に飽きてきた頃、松本さんはついに「それ」にぶつかりました(図13)。

「・・・アフターファイブの麻雀に誘われてしまった。面子は小島様と管理部遠藤部長、それに小島様の知り合いという、竹島社の島袋様・・・な、なに!？」



日報詳細

返信	削除	- 移動先 -	↑ 移動する	写し宛先選択
訪問日	2000-06-02		訪問種別	継続訪問
所属部署	営業第一課		担当(登録)者	北島達夫
末端顧客		末端顧客担当者		
パートナー	大田商会		パートナー担当者	小島どの
訪問目的	受注(6時間40分)		商談結果	内示
商品名	コピー機(1台)		商品備考	
見込度	決定		売上数	
受注予定日	未定		納期	未定
同行者				
見積金額				
受注金額				
粗利金額				

報告内容

■日報報告■	
1. 報告内容	
<p>あと一押しというところまで来ていたが、いまひとつ決め手に欠けていたので悩んでいたところ。担当の小島様は個人的に私を気に入って頂いているようだったが、競合社が多く、会社全体としては当社の製品の価値を次点程度にしか認めてないらしい。</p> <p>説明はし尽くしたので、本日は最後の価格交渉を行い、だめなら諦めようと思っていたが、なんと面子が足りないとかで、急遽アフターファイブの麻雀に誘われてしまった。面子は小島様と管理部遠藤部長、それに小島様の知り合いという、竹島社の島袋様という人で、私は接待麻雀に徹した。結局遠藤部長が1人勝ちし、気分がよいということで受注を内示されてしまった…これでよいのだろうか??? 決して、自分から接</p>	
2. 連絡先	
メモ	
添付資料	
報告先	安西 進

図 1 3 : 日報詳細



4.5 営業マン・松本 隆の三顧の礼？

翌日、松本さんは朝一番で竹島社に赴きました。昨日の発見は何とか生かしたかったのですが、結局いい考えが浮かびません。松本さんは麻雀は余り詳しくありませんでしたし、おそらく「締め切り前」に接待麻雀に誘っても、怒りを買うだけでしょう。むしろどこぞのセールスマンに会って話を聞いてくれるというだけで、稀な幸運といわざるを得ません。

どうしたものかと思いながら竹島社に着きましたが、またも松本さんの心配は先送りされました。今度は島袋氏は遅刻していてまだいない、というのです。本当ならそこで待たせてもらいたかったのですが、今日は昨日見つけた未訪問顧客2件も訪問しなければならぬので、時間が取れません。残念ながら、またも手ぶらで引きさがらざるを得ませんでした。

とはいえ時間が中途半端だったので、松本さんは近くのインターネットカフェに寄り、日報登録メニューの「既存顧客訪問登録」で昨日の日報に連ねて、手短に今日の日報を作ってから、次の訪問先に行きました（図14、15）。

訪問日	未帰顧客	パートナー	商品名	訪問目的	商談結果	見込度	所属部署	担当者
<input type="checkbox"/> 2000-07-18	竹島社		コピー機	お世辞のため訪問	実化無し	その他	営業第三課	松本 隆

図14：継続元日報の選択



日報詳細

既存顧客訪問登録			
訪問日	2000-07-18	訪問種別	新規訪問
所属部署	営業第三課	担当(登録)者	松本 隆
末端顧客	竹島社	末端顧客担当者	島袋どの
パートナー		パートナー担当者	
訪問目的	引継ぎのため訪問(10分)	商談結果	変化無し
商品名	コピー機	商品備考	
見込度		売上数	
受注予定日	未定	納期	未定
同行者			
見積金額			
受注金額			
粗利金額			

■ 日報報告 ■

1. 報告内容

コピー機(他にも今後オフィス用品の需要有望)売り込みに先立ち、挨拶に行きます。機種は価格面でC-2K-P0か、画質・信頼性でC-6S-FZといったあたりが有望でしょう。気合入れていきます。

→島袋どの「締め切り前」というのでダウンしておられました。会話はなしです。明日また行きますが…これはどうしたものか…。

2. 連絡先

図 1 5 : 継続元日報の詳細確認画面

そして松本さんが外回りを終えて戻ると、受付嬢に呼び止められました。「あの・・・竹島社の島袋様というお方がお見えですが・・・お昼前にお電話があって、松本さんが夕方帰社予定とお伝えしたら先ほどお見えになって、差し支えなければ待たせてくださいと」

松本さんはギョっとして振り返りましたが、少し考えると応接室には寄らず、まっすぐ営業第三課に向かいました。

課に戻ると自分のパソコンを立ち上げるのももどかしく、SSS にログインします。受信ボックスは黄色くなっていました。朝の日報にコメントが来ています(図 1 6)。



日報詳細

確認	削除	- 移動先 -	へ移動する	送信	写し宛先選択
訪問日	2000-07-19		訪問種別	継続訪問	
所属部署	営業第三課		担当(登録)者	松本 隆	
末端顧客	竹島社		末端顧客担当者	島袋どの	
パートナー			パートナー担当者		
訪問目的	引継ぎのため訪問(10分)		商談結果	変化無し	
商品名	コピー機		商品備考		
見込度			売上数		
受注予定日	未定		納期	未定	
同行者					
見込金額					
受注金額					
粗利金額					

報告内容

■日報報告■

1. 報告内容

島袋様は先方にお見えになってませんでした。
本当にお会いできるのか…

ところで島袋様は以前、北島さんと大田商会の件で一緒に
卓をお囲みになられた仲だとか？なにかアドバイスいた
だけませんか。

2. 連絡先

メモ

添付資料

報告先	北島 達夫, 日野 伸一, 古川 勇雄
北島 達夫	- アドバイス - あの人にコピー機売ろうと？ご苦労様です。私が担当すればよかったのかも しれないけど、自分もすっかり忘れていたんで…。一度打ち解けると気さくだし、し っかりした人だけど、それまではなんかおっかないし、とっつきにくそうなところあ りますよね。 そう、あのときは…あの人純ちゃん三色が好きだったみたいだなあ。狙いすぎて よく振り込んだり流れたりしてたけど。
古川 勇雄	- アドバイス - もう、あきらめて他開拓した方がいいんじゃない？

確認 削除 送信 写し宛先選択

図16：報告への返信



「純チャン三色ね・・・」何のことはハッキリわかりませんが、松本さんはそれだけ覚えると、応接室に向かいました。

4.6 営業マン・松本 隆のギャンブル

島袋氏ははじめこそ、床に手をついて謝ろうとまでしましたが、松本さんが「とんでもございません、お忙しいところ、私が勝手にお話伺っているのですから」と言い、田中さんから引継ぎした旨と（田中さんは新顧客開拓専門で詳細交渉は自分の担当だ、などと言って丸めることにしました）そして竹島社におけるコピー機の必要性、松本さんの商品の性能説明まで話が進むうち、島袋さんは値ぶむような表情で黙ったままでした。本題の商談となると、全く別の話題であるかのように冷静です。

やがて説明はすべて終わりました。二人は何分黙っていたのか、やがて島袋氏が野太い声を発しました。

「・・・性能のいい方がいいね」

「では、C - 6 S - F Z型が最高です」

「他のどの会社のより？自信があるのか」

「そりゃあ、もう。キレイだしアガリも早いしチョンボも出にくい。純チャン三色ですな」

島袋氏はしばらく表情を固めていましたが、やおら廊下の人たちが驚くような大声で笑い始めました。

「気に入った！」

商談はみごととまりました。島袋氏は帰り際、入り口まで見送った松本さんに言いました。

「純チャン三色は、おれの腕じゃ早あがりできなかったな。きみが麻雀がうまいなら、友人として今度お手合わせ願おう。おれ相手に出任せで言ったんなら、その度胸に感服だ。はははは・・・」

島袋氏は夕闇に消えていきました。

「あの日報にもあったな、そういえば・・・」

松本さんは島袋氏をずっと見送りながら、思いました。

「運がよかったんじゃない。おれの粘りだ」



4.7 営業マンたちの戦後

月末が近くなって、松本さんと古川さんは日野さんに呼ばれました。日野さんのパソコンには、当月売上推移表が出ています(図17)。

「古川くんは・・・この表だけだとまあまあよくやってるように見える。目標にはあと一歩だったな。おれもそうだが昇格できそうな濃厚ランクの商談もないから、今月の確定売上はこれ以上増えないだろう。松本くんはみごと目標達成だ。しかし・・・」2人は少しだけ安心しながら、息を呑みました。

日野さんは古川さんの商談状況履歴を検索し、さらにそのうち1系統の履歴画面に移行しました(図18、19)。

当月売上推移 先頭 ダウンロード

表示グループ 営業第三課 GO 今月 粗利金額表示

		2000年7月				
合計/見込度 (単位:円)		決定(決定)	見込度1(濃厚)	見込度2(有望)	見込度3(見込有り)	見込度4(その他)
部署	見込累計	10,672,600	11,134,600	20,121,600	25,480,100	29,088,400
	合計	10,672,600	462,000	8,987,000	5,358,500	3,608,300
	目標達成まで	-527,400	-65,400	8,921,600	14,280,100	17,888,400
氏名/見込度		決定(決定)	見込度1(濃厚)	見込度2(有望)	見込度3(見込有り)	見込度4(その他)
[詳細]	日野 伸一	4,352,600	0	1,537,000	1,730,500	1,608,300
	目標達成まで	-447,400	-447,400	1,089,600	2,820,100	4,428,400
[詳細]	古川 勇雄	2,912,000	0	4,450,000	3,000,000	1,000,000
	目標達成まで	-288,000	-288,000	4,162,000	7,162,000	8,162,000
[詳細]	松本 隆	3,408,000	462,000	3,000,000	628,000	1,000,000
	目標達成まで	208,000	670,000	3,670,000	4,298,000	5,298,000

今月 粗利金額表示

図17：当月売上表



商談状況・履歴

集計期間 年 月 日 始 から 年 月 日 終

担当者

※最大日報表示可能数は40です。

営業第三課 古川 勇雄

	見込度	末端顧客	パートナ	商品名	見積金額 (円)	受注金額 (円)	粗利金額 (円)
<input type="checkbox"/>	決定	松永精密機器		ノートパソコン	830,000	805,000	205,000
<input type="checkbox"/>	決定	山坂総合病院		コピー機	625,000	620,000	20,000
<input type="checkbox"/>	決定	三日市建設		ノートパソコン	700,000	650,000	50,000
<input type="checkbox"/>	決定	マルイ産業		ノートパソコン	837,000	837,000	337,000
<input type="checkbox"/>	有望	ナショナル通信システム		ノートパソコン	700,000		100,000
<input type="checkbox"/>	有望	MEシステム		ノートパソコン	1,250,000		450,000
<input type="checkbox"/>	有望	西日本工学		ノートパソコン	2,500,000		1,500,000

図18：商談状況・履歴（商談一覧）

営業第三課 古川 勇雄

訪問目的	日付	見込度	商談結果報告内容	見積金額(円)	受注金額(円)	粗利金額(円)
挨拶	2000-09-27	見込有り	実化無し			
商品PR	2000-07-05	見込有り	内示	1,000,000		400,000
見積書提出	2000-07-07	見込有り	引き合い		750,000	150,000
	2000-07-11	見込有り	引き合い		700,000	100,000
	2000-07-18	見込有り	引き合い		650,000	50,000
	2000-07-21	濃厚	内示		625,000	25,000
受注	2000-07-28	決定	受注		625,000	20,000

図19：商談状況・履歴（詳細履歴・古川）



「たとえばこれだな。キミは最初高めの値段を見積もって
いて、高いと言われるとすぐにガンと値段を下げてしまう。相
手はだんだん足元を見てきて、こっちはじりじり原価にちかづ
かされていく悪循環だ。結局売上額はまだしも、苦勞した割に
粗利はほとんどなくなってしまったし、今後の別の商談にも影
響する」古川さんは情けなさそうな顔をしました。

「引き際を知らないのは松本くんも同じだ。ただ、強気か弱
気かの違いだけだ」今度は松本さんがドキリとしました。

「キミの場合は、たとえばこの商談だ。粘り強いのはいいが、
見込のない顧客に3日おきに出向いて、結局無駄だった。こっ
ちは値引き戦略すらなく、同じ押しを繰返してるだけじゃない
のかね。先週の竹島社のでかいの・・・200万ちょっとだっ
たな。あれがハズレてたら、キミの月間売上は目標の3分の1
だったぞ」(図20)

「・・・・・・・・。」

営業第三課 松本 隆							
訪問目的	日付	見込度	商談結果	報告内容	見積金額(円)	受注金額(円)	粗利金額(円)
挨拶							
商品PR	2000-06-28	見込有り	変化無し	見込みは有りそうなのですが・・・もう少し粘ってみます。	500,000		250,000
デモ プレゼンテー ション							
クロージング							
見積書提出	2000-07-04	見込有り	変化無し	先方の担当者はなかなか手強いです。	450,000		200,000
商談	2000-07-07	見込有り	変化無し	今日もうまく話しがまとまりませんでした。この調子だと切りがなないので、次回の話がまとまらなげ	450,000		200,000
	2000-07-10	見込有り	変化無し	次回、話がまとまらなければこの商談を締めていくかどうか検討するつもりです。	450,000		200,000
	2000-07-13	その他	変化無し	やはり先方との意見の食い違いによって、うまくまとまりませんでした。今回でこの商談は打ち切るつもりです。			
受注							
納品							
集金							
クレーム							
その他							
引継ぎのため 訪問							

図20：商談状況・履歴（詳細履歴・松本）



「さ、キミらは有望ランク以下の商談がかなりな額あるようだな。売上表の数字のうえでは来月以降期待が持てることになるが、じっさいそのうち決定ランクに上げられる可能性はどうか、いくら以上で受注できればどこまで苦勞する価値があるのか。洗い直してみるんだ。粗利が交通費に負けるようじゃどうにもならんぞ」

「は、はい！」

営業マンたちは、またそれぞれの持ち場に散っていきました。次の晴れ舞台に備えるために、
彼らの日報1枚1枚は、きっと永久に語り継がれるのでしよう。