

自己資本比率	<b>94.4%</b> (2019年3月期)
営業利益率	<b>54%</b> (同上)
純利益	<b>7</b> 期連続で最高(同上)
平均年収	<b>2088</b> 万円 (18年3月時点)
平均勤続年数	<b>12.2</b> 年(同上)

キーエンス 1972年に兵庫県伊丹市で創業。ファクトリーオートメーション(FA)向けセンサーなどを製造・販売する。創業者の滝崎武光取締役名誉会長が倒産を2度経験。リスクを抑えるため生産設備を持たず、代理店を介さない直販といった事業モデルをとる。顧客の課題に応じた製品をきめ細かく提案する営業部隊が強み。



お届けレストランテ  
*Otodoke Ristorante*

**2JOY**(大阪市)

東條恭考代表(39)

シェフの自宅派遣サービス

学んだノウハウ

- ✓ 目標から今日すべきことを逆算
- ✓ オープニングトークにこだわ
- ✓ 売り上げではなく粗利を見る



**バルーン**(大阪市)

志水良最高経営責任者(40)

工業・イベントデザイン

学んだノウハウ

- ✓ 工数や生産性を見える化
- ✓ 数字にコミットを
- ✓ チームで戦え

## モーレツ営業つらかった…それが糧に

必須だった。数値の達成

電機大手の製品からイ

キーエンスを辞めた起業家がスタートアップ業界で存在感を高めている。情報公開が少ない同社は謎めいた上場企業とされるが、実力があれば若手のうちから稼ぐことができ平均年収は2000万円超であることは知られている。自らの腕を試したいと飛び出したOBを追うと、同社で学んだノウハウが随所で生かされていた。

# キーエンスは起業道場



## 目標から逆算 徹底的に研究 顧客つかむ流儀 体得

鍛えられた営業員があらゆる業界の製造現場に食い込み、顧客も気が付かない潜在需要を掘り起こし製品を売るモーレツな営業力がキーエンスの強みだ。営業利益率は54%(2019年3月期)と国内トップ級。時価総額は10年前と比べ約9倍に伸び、既にソニーを抜き上位5位以内に入る。

「起業者が輝いて見えた」と9年間働いた後に独立した。15年に関西で立ち上げた事業は今年3600人が利用し登録シェアは年内に1000人に達する見込みだ。

キーエンス時代は午前7時半に出社。営業所で目標を発表、昼夕に帰社し進捗を報告、午後9時に帰宅後に翌朝の発表を練る日々だった。

仲間の前で発表する内容は具体的かつ裏付けが必須だった。数値の達成

「結果と戦略に因果関係が成り立たなければならぬ」。

FAに関するコンサルティンクを手がけるFAプロダクツ(東京・港)の天野真也会長(49)と、投資の予兆を逃さない。貴田義和社長(47)は、30歳代前半に「自分というブランドで勝負してみたい」と09年から順次退職し、アポを取る時間や想像を確認する。

電機大手の製品からイ



**FAプロダクツ**(東京都港区)

天野真也会長(49、左)、貴田義和社長(47)

ロボットシステムインテグレーター

学んだノウハウ

- ✓ 結果と戦略に因果関係を
- ✓ 相手を徹底的に知れ
- ✓ 常識を見ず本質を見よ

進まない商談、こう突破した

顧客のニーズを満たせていない

- ①「そうですね」と受け止め「しかし」と言わない
- ②後ろ向きな言葉には「逆に言うと」と前向きに

→ 改めて広い視野で顧客と話し合う

セールスを警戒されている

- ①「今は問題ないのですね」と受け止める
- ②「差し支えなければ」と少し質問する許可を得る

→ 押し売りに来たのではないと印象づける

決めかねている

- ①「決めるために何が不足していますか」と理由を明らかにする
- ②ゆっくり考えたい顧客には歩調を合わせる

→ 結論を出す期限を決めるなど、可能な約束を取り付ける

はっきり断られた

- ①面談について感謝を伝える
- ②断る決め手が何だったのか聞く

→ ビジネスチャンスが見込める場合は連絡を続ける許可を得る

キーエンスOBの企業の戦略について最終面近く掲載します。