

生産性向上支援訓練 利用者の声

Training to Support Productivity Improvement

声

株式会社三重アロー様

所在地 三重県四日市市
従業員数 22名（2026年2月現在）
事業内容 液化石油ガス設備及び機器販売事業、空調設備及び機器販売事業



■ 支援概要と利用者の声

訓練利用のきっかけ

特定の取引先からの依頼で事業を継続できていたものの、資材高騰、賃金上昇等の影響で、新規開拓が必要な状況に。



訓練後の成果

- ・社員が自主的に顧客の要望をくみ取り、最適な営業提案ができる
- ・社員の営業意識が醸成され、新規開拓件数や発注頻度が増加



生産性向上支援訓練

受講した訓練（1年目）

【テーマ】管理者のマネジメントスキルとコミュニケーションスキルの向上

- | | |
|-----------------------------------|-------------------------|
| ■ コース名 061 職場のリーダーに求められる統率力の向上 | ■ 実施時期 令和5年8月～令和6年2月 |
| 043 組織力強化のための管理 | |
| 058 現場社員のための組織行動力向上 | |

受講した訓練（2年目～）

【テーマ】 営業未経験の社員が実際に活かせる内容を段階的に習得できるカリキュラム 実際の業務に落とし込んで「考える」演習

- | | |
|-------------------------------|----------------------|
| ■ コース名 030 実務に基づくマーケティング入門 | ■ 実施時期 令和6年6月～10月 |
| 049 提案型営業手法 | 令和7年1月～2月 |
| 121 ビジネスとSDGs（持続可能な開発目標）の融合 | 令和7年7月～8月 |

事業主の声

最適な営業提案ができるようになった！

今まででは「これ、できますか？」と顧客から聞かれた案件に応えるというやり方でした。訓練受講後は、従業員が自主的にニーズを考え、「弊社はこういうことができるが、どうですか？」と、会話のキャッチボールを行うことで、顧客にとって最適な営業提案ができるようになりました。

顧客の新規開拓に成功！既存の顧客も発注頻度増！

従業員の営業意識が醸成され、業務内容をどう分かりやすく伝えるかを話し合い、自分たちで一から構成やデザインまで考えたパンフレットを新たに作成しました。また、自社プランディングや地域貢献の視点を得たことから、設備や機器のメンテナンス講習の依頼を新規に引き受けることを決めました。

結果として、顧客の新規開拓や既存顧客の発注頻度増に繋がり、全体の売上げが5%程度増加しました。

受講者の声

講師が分かりやすく説明してくれたことで、自分の業務に置き換えて、具体的に何に取り組まなければいけないかを明確にすることができます。研修終了後もテキストを何度も見返して活用しています。

新規開拓にあたり、「実績がないのであれば、誠実さを見せるしかない。」という言葉が一番刺さりました。誠実さの一つはスピードであり、見積書を早く出すなど、顧客の要望に対し即行動できるようになりました。

また、訓練の受講によりSDGsと自分の業務の結びつきがはっきりしました。他部署の考えも分かり、自社の方向性が見えるようになりました。