

150社以上が3年連続、目標達成した材料2倍の法則

x2 予材管理

「よざい」管理で営業部が変わると聞いたけど、 「よざい」って一体なに？

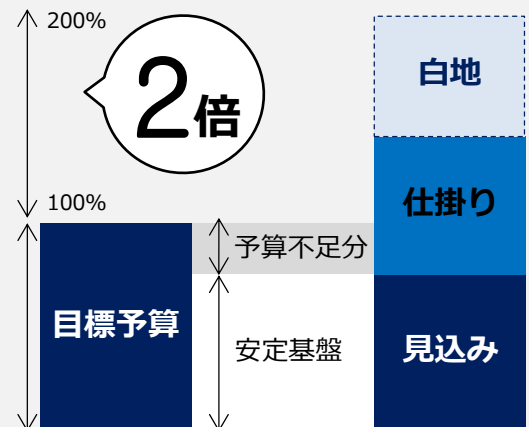
書籍やコラム等で目にするこの「予材」、一体どんなものかご存知ですか？

実は、余った財産（余財）でも余分な材料（余財）でも、はたまたあの余罪でもありません。予材とは未来の売上になる営業の予定材料のこと。予め仕込む材料なので、「予材」と言います。そして予材管理とは、この予材を管理し営業活動を行うことで最低でも営業目標を達成するマネジメント手法です。

2倍の材料で 目標未達成リスクを回避

予材管理の目的は、最低でも営業目標を達成すること。ですので、あらかじめ目標の2倍の営業材料（予材）を準備し営業活動を行うことで安定的な目標達成を実現します。

予材管理を行うことで2つのメリットがあります。



1. リスク分散

予材管理では、お客様のポテンシャルを分析した上で継続的に営業活動を実施します。場当たり的なフォローや一部のお客様しかフォローしないということがなくなり、一部のお客様からの売上に頼り切っている…という状態から脱却することができます。

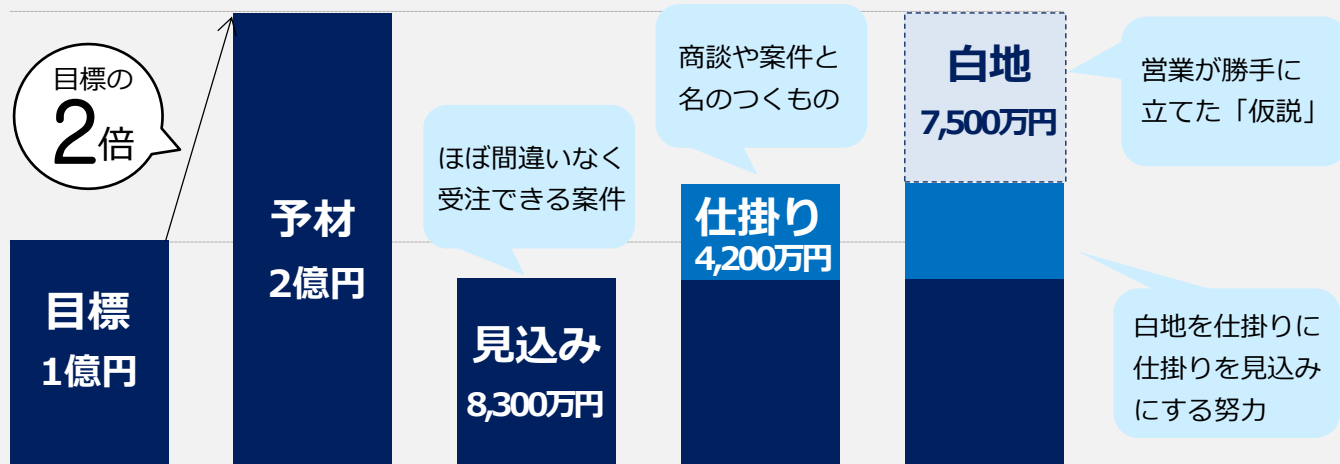
また個々の営業スキルに左右されにくくなり、売上が特定のエリアやトップセールスに偏っているということもなくなります。

2. 福利効果

予材管理では、「今期（今月）、どうすれば受注できるか？」という短期的な視点ではなく、中長期的な視点で営業活動を実施し、お客様との関係資産を作っていきます。このような活動を続けることで、予材は雪だるま式に溜まっていきます。

そうすると、徐々に営業担当者の心に余裕や自信が生まれ、「意欲的に営業に行くようになる」「お客様とのトークで生き生きしている」という好循環が生まれます。

マネジメントする予材はたった3種類



※年間の目標を1億円とする場合

1. ほぼ100%受注できる「見込み」

「見込み」とは、お客様やマーケットから確実に受注できる予材。口頭で既に内示をもらっている、毎月リピートオーダーが決まった量あるなど、確実に金額を計算できる材料です。

2. 受注していないけど、お客様も認識している「仕掛り」

「仕掛り」とは、お客様に対し具体的に提案を行っている予材のことです。受注確率が50%以上なら「仕掛り」…というわけではなく、お客様が認識している「見込み」以外の予材はすべて「仕掛り」になります。一般的に案件・商談と呼ばれるものが「仕掛り」にあたります。

3. 今期、取り組みたいと思っている営業の仮説「白地」

「白地」とは、その名の通り真っ白な予材のこと。お客様にポテンシャルがあり、今期チャレンジしたいと思っている予材が白地です。新規・既存に関わらず、具体的な提案をしていないものはすべて「白地」になります。

一般的な案件管理と何が違うの？

うちの会社でも案件管理をしているけれど、何が違うの？

多くの会社で行われている案件管理や商談管理は、具体的に発生しているものだけ（予材管理でいう「見込み」と「仕掛け」）を管理しています。既に発生している案件、つまり**見えるものだけを管理している**ので、**営業活動にヌケ・モレが発生しやすいというデメリット**があります。

また営業担当者が、「この案件は受注できそうだから、SFAに入力しておこう」「あの案件はお客様の反応がイマイチだったから、どうせ失注するだろうし、なかったことにしよう」というように、一部の案件しか入力していないケースも多く、営業活動がブラックボックス化していることも少なくありません。

一方、**予材管理ではまだ商談になっていない予材（=白地）も含めて、あらかじめ積み上げ管理**します。

商談化していない潜在的な材料まで含めマネジメントすることで、具体的な話になっていなくても「あの白地のお客様の状態はどうか？」「一度、訪問してアプローチできそうか確認しよう」などと、営業担当者が考えるようになります。

実際に予材管理をはじめた企業様からは「**引き合い対応しかなかった営業が、能動的にアプローチするようになった**」「**訪問しっぱなし、提案しっぱなしが減り、受注率が上がった**」などのお声を多くいただいています。

案件管理

具体的に発生している案件と実績を管理



- ・短期的な視点で「刈取り中心」の営業
- ・金額が小さくても、すぐお金になる先へアプローチしやすい
- ・案件未満の営業活動がおざなりになる

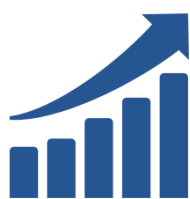
予材管理

実績と案件に加え、商談化していない営業活動（白地）も管理



- ・未来の数字まで見える化できる
- ・長期的な視点で「関係構築」し、案件を最大化できる

予材管理で会社がこう変わりました



2年連続、成長率120%!
外部環境の変化に耐えられる体力ができました

素材メーカーM社様



お客様から「御社の営業は成長スピードが速い！」
と褒められます

工業系機器メーカーO社様



新卒・未経験でも自信をもって
一人前の営業に育てられるようになりました

住宅販売A社様



営業のモチベーションがアップ!
自ら考え、高い目標を掲げる社員が育ちます

工業系機材メーカーB社様



取引先からの評価が「B」から「S」に!
市場が落ち込んでも、予算達成しています

通信機器販売A社様



営業の半数以上が、半年で年間目標を達成!
部門の生産性も上がりました

総合建築・ビルメンテナンスM社様

実施例の詳細はWEB上でご確認いただけます。

 <https://www.yozai.biz/jirei/>

X2

予材管理

<https://www.yozai.biz>



株式会社アタックス・セールス・アソシエイツ

本社：〒450-0002

愛知県名古屋市中村区名駅4-4-10 名古屋クロスコートタワー8・9階
TEL.052-586-8836 (平日9時~17時30分)

東京事務所：〒101-0051

東京都千代田区神田神保町1-105 神保町三井ビルディング16階

大阪事務所：〒530-0047

大阪府大阪市北区西天満2-6-8 堂島ビルヂング2階

 <http://atax-sales.jp/>