

※OAB(オイレスエアベアリング)
空気を用いた非接触のベアリング

新しく開発した
OAB※を
顧客に売り込む
ことになった



どんな市場が
考えられるか
誰かアイデアは
あるか？

これは
既存のオイレス製品を
生かしながら
すべり軸受や
ボールベアリングでは
成しえない領域を
実現したいという思いから
開発されたものだ

高速回転・超精密
高剛性が特長だが…



はっ！



目に見える価値

簡素化

低コスト

短納期



当社が考える
お客様にとって
価値あるものは
これじゃー！

単なる価格競争だけではなく
価格性能比
(Price/performance ratio)が
優れていると感じられる最小コスト

心に響く価値

周辺部品を含めた
代行試験や提案を行なう
(付加価値)

かゆい
ところ
対応

ズバリ
対応

様々な知見・技術的
蓄積データから
適切なものを提供する
(一発対応)

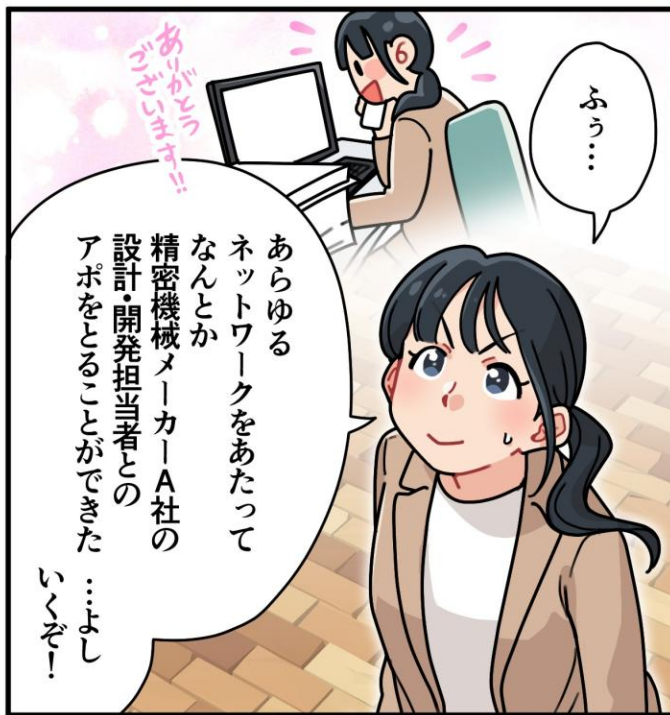
クイック
対応

TDSにより
以上6つのメリットを
お客様に感じてもらうことは
次物件の獲得にも繋がるんじや



TDS(Technical Direct Sales)の定義

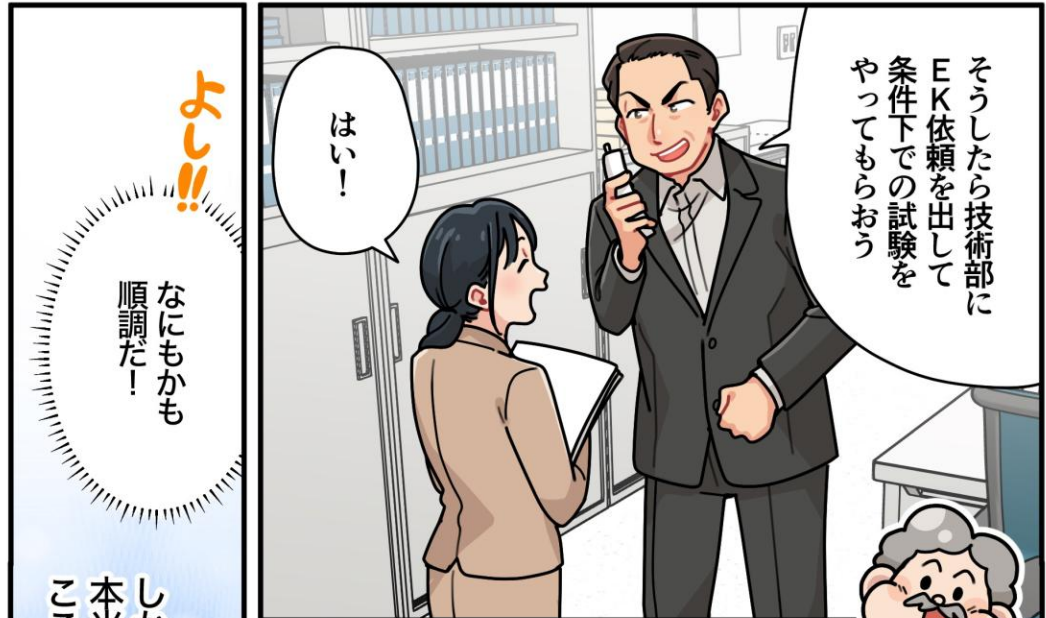
当社の技術を直接
メーカーの技術者に売込むこと



そこが 営業社員としての 腕の見せ所である



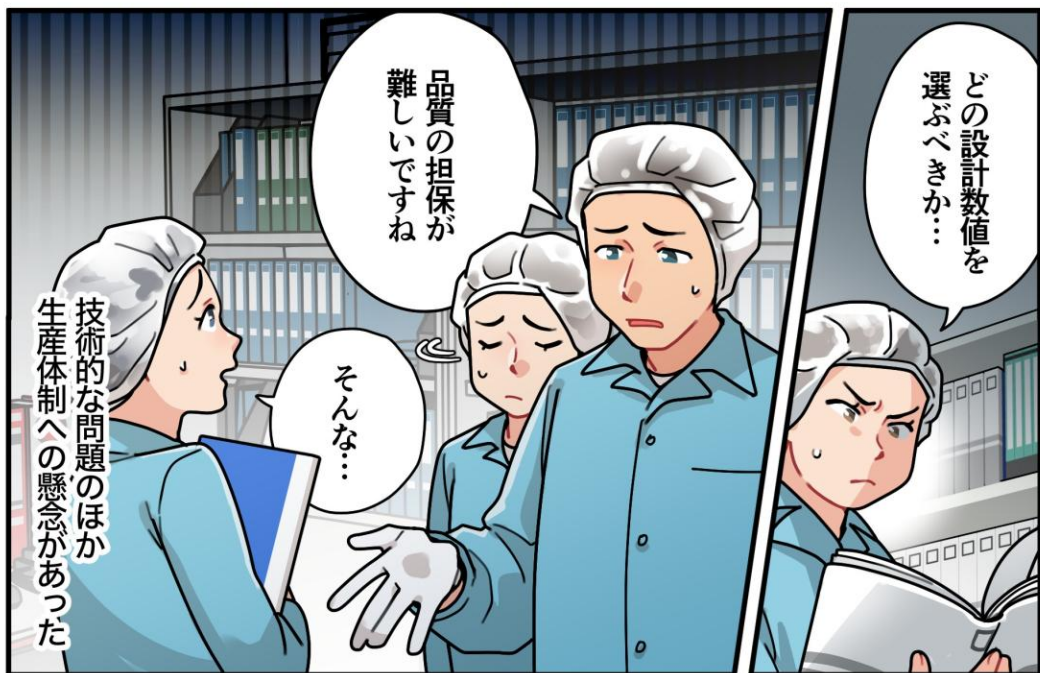
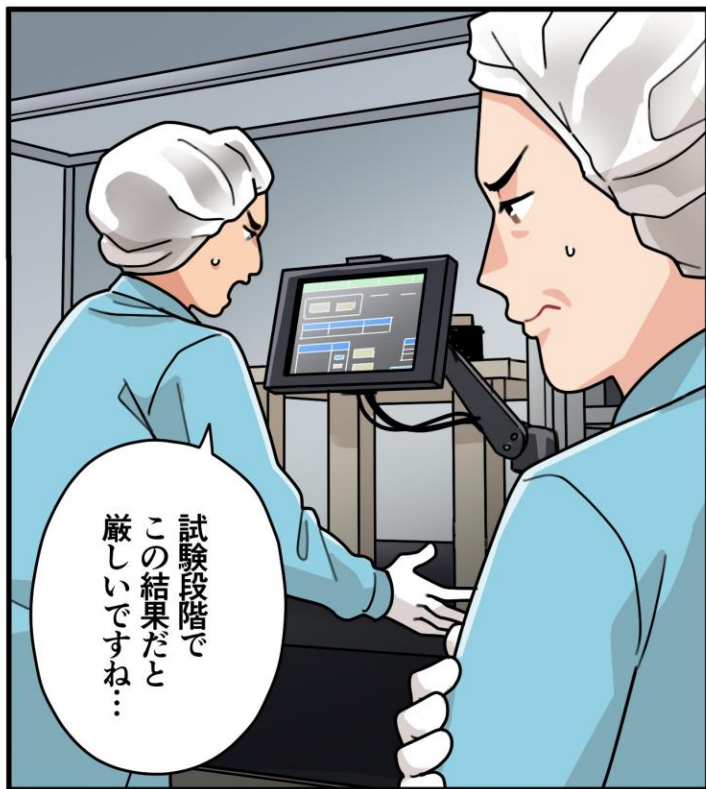
それは...



Eigyo Kenkyu
EKとは営業研究の略で
顧客のニーズを把握しその条件下で試験を行うこと

多種多様な試験設備を有しているため
お客様の方で試験をする手間が省けるとともに
早い段階から技術を巻き込むことで
スムーズな設計・改良にもつながるんじゃ

しかし
本当に大変なのは
ここからだっただ







みんな少し勘違いしてないか？

なにも一から完璧に作れとは言っていない

お客様がいるんだからお客様にも随時試してもらいながら要求に近づけられるよう試行錯誤すれば良いんだ



オイレスの製品はそうやってこれまでもお客様に育ててもらって来たんだ



あの…

当社製品の改良だけではどうにもならないけど

もし相手材が変更可能なら顧客が求める結果以上のものができるかもしれないです！

おお！





製・販・技の一体化と
お客様の協力のもと

ついに製品が完成し
受注することができた！



…え!?

こそ…

それで
実はな…

似たような構造の
半導体製造装置にも横展開が決まり
OAB 拡販プロジェクトは成功を収めた



部長!

やりました!

本当に
おめでとう



当社独自のEKを活用して
顧客に売り込もう！

はいっ！

そしたらすぐに
営業に行って！

あと他の
半導体メーカーにも
TDSを進めて！

ガ
タ
ッ

今ではTDS・EKは
日本国内でもグローバルでも
当社の強みとして継承され続け
営業活動における主軸となっている

オイレス工業は
お客様の技術・製品を
世界初・世界一にするために
今日も活動しています