

各地の友の会会員様ただいま奮闘中!

## やっています! 丸尾が営業活動

浄化槽販売3年連続日本一をめざして!

# 日頃の販売努力が合宿 研修販売を成功に導く

静岡県島田市 丸尾興商(株)さま

(弊社建材・住設代理店様コンテスト衛生設備賞・51・52年度連続優勝)

一年で最も寒さの厳しい2月初め、すっぱりと雪におおわれた富士の裾野の静岡県・島田の地で、燃えに燃えた代理店さまセールス。2日間の合宿研修販売で見せた抜群の販売体制、技術営業力。まさに日頃の丸尾興商(株)さまのすぐれた販売・経営体質が一挙に噴出した感があります。



丸尾興商(株)島田営業所

### 目標完全達成の合宿研修販売

浄化槽販売、今年も日本一を合言葉に

2月3・4日の2日間にわたって開かれた丸尾興商(株)島田営業所の合宿研修販売は、スッポン作戦と銘打ち、食らいついたら離れないの精神で、目標を軽くオーバー。第1日目が商品技術勉強会、2日目が11チームに分かれての管工事ルート中心の訪問販売で浄化槽195台(分離ばっ気型7人槽がほとんど)の成約(自己申告目標152台)に加えて洗面ユニットなど1950万円の売り上げが3月末納期厳守で達成できたのは、丸尾興商(株)さまのセールスの方々が、いかにチェーン店さまの現場掌握をなさっているかを示しています。

浄化槽、洗面ユニットなど1950万円を1日で売り尽くすというのは並たいていのことではありません。末、初荷から1カ月足らず、しかも3月末の納期厳守。この成果を生み出したものはなんだったのでしょうか。そんな時ふと目にとまったのが、「1978年、丸尾興商躍進計画書」。厳しい言葉がずらりと並んでいます。どうやらこの計画書に丸尾興商(株)さまの2年連続全国建材住設代理店コンテスト衛生設備賞・優勝とセールスの方の販売への厳しい取り組み姿勢、抜群の商品知識、礼儀正しきの源泉があるような気がします。

### 緻密な商圏カバリング、 動的な社内販売体制

40名の社員の方で、静岡県東部の商圏をカバーされている丸尾興商(株)さま島田営業所ですが、商圏全体を8



戦いすんで、日はくれて…  
満足感が身をつつむ

無線で中間報告  
島田副社長さまの激励が飛ぶ

ブロックに分割、それぞれ1~2名のセールスマンが、担当地区を死守します。「担当地区内自分一人で商売をやっているようなものですよ。」というセールスの方の声も。それほど責任委譲がなされています。ユニークなのは、この外勤セールスマンには、社内にデスクがなく、かわりにそれぞれ女子社員がセールスマン1人に1名つき、外勤セールスマンの社内業務(仕入れ、在庫管理、見積りなど)の代行を完全に果たしている点にあります。この男女ペアは常に、車に備えつけの無線で連絡を取り、チェーン店さまサービスのスピードアップを計っておられます。ブロック制の商圏カバー、男女ペアによる販売活動、これが、丸尾興商(株)さまの躍進のルーツです。加えてセールスの方の販売活動の意欲をかきたてるのが、給与年棒制度の導入です。プロ野球選手よろしく毎年12月に契約更改を行ない、販売実績を中心にした計画書にあるような細かな査定で、給与は全くの実力次第。

こんな厳しい経営体質の積み重ねが今回の合宿研修販売を大成功に導いたのであり、反対に、こうした確固たる体制がないとわずか2~3日の合宿研修販売での実はあげられないのかもしれないかもしれません。