

東京都は三度目の緊急事態宣言が発令されました。楽しみにしていたゴールデンウィークも外出等の自粛をしなければなりません。皆さんの努力で新型コロナウイルス感染を収束させましょう。

感染症拡大防止にご協力ください



5/25 第75回通常総会が開催されます

第75回通常総会が下記の要領で開催されます。今年は支部再編に伴う定款の一部変更、理事、監事任期満了に伴う新役員選出の選挙があります。

新型コロナウイルス感染禍、総会終了後の賛助会員様を招いての総会懇親会は今年も取りやめにしました。

大変残念なことです。また、総会出席にはマスクを着用していただきます。なお、新型コロナウイルス感染症拡大防止のため、総会当日の体温が平熱以上ある場合や風邪の症状があるなど体調不良の場合はご欠席ください。

- | | | | |
|---------|---|-----------------------------------|--|
| 1. 開催日時 | 2021年（令和3年）5月25日（火）午後5時開会 | | |
| 1. 開催場所 | フクラシア東京ステーション
東京都千代田区大手町2-6-1 朝日生命大手町ビル6F（6C会議室） | | |
| 1. 議案 | 第1号議案 | 2020年度事業報告書及び決算関係書類承認の件 | |
| | 第2号議案 | 2021年度事業計画、収支予算並びに経費の賦課及び徴収方法決定の件 | |
| | 第3号議案 | 2021年度借入金残高の最高限度決定の件 | |
| | 第4号議案 | 役員報酬決定の件 | |
| | 第5号議案 | 2021年度加入金額決定の件 | |
| | 第6号議案 | 定款一部変更の件 | |
| | 第7号議案 | 定款変更許可申請における字句の一部修正委任の件 | |
| | 第8号議案 | 理事及び監事選挙の件 | |
| | 第9号議案 | その他 | |

通常総会の招集通知は5月7日に発送いたします。

「新たな営業を模索する委員会」が終了、「報告と提言」を発表

委員会メンバー

委員長	山田 雅英	山田マシンツール株式会社	委員	原 忠夫	株式会社原機工商会
コーディネーター	藤原 毅芳	fjコンサルタンツ代表	委員	小池 渉	平和テクニカ株式会社
委員	菰田 茂	有限会社三愛商会	委員	森田 修司	森田研磨材工業株式会社
委員	石川 紘平	株式会社三新	委員	高山誠一郎	高山商事株式会社
委員	綱川 昭二	株式会社三新	委員	山田 将大	山田マシンツール株式会社
委員	小幡 和男	株式会社三新	委員	佐藤 貴之	山田マシンツール株式会社
委員	添原 章弘	株式会社大宝商店	委員	平松 輝行	山田マシンツール株式会社
委員	新村 貴之	株式会社新村商店	事務局	一條 茂	東京都機械工具商業協同組合
委員	長谷川亮輔	長谷川工機株式会社			

東機工は、激しく変化する経済環境の中で生き残りをかけた営業のあり方について、若手経営者や営業第一線の中堅社員の方々に集まっていただき、2019年11月に「新たな営業を模索する委員会」を立ちあげました。

機械工具業界…従来の営業は成り立たなくなりつつある

原因は

- ①インターネット通販の普及
- ②デフレマインドによる提案営業の困難さ
- ③製造現場になかなか入れない
- ④若い人のモノづくり離れ（採用難・教育の難しさ）
- ⑤働き方改革に伴う営業効率化の必要性

→ 今後予想される社会変化

- ①AIの発達でさらなる仕事の変化
- ②ネット通販のマーケットへのさらなる深耕
- ③技術革新によるマーケットの激変
- ④製造現場での外国人労働者増加
- ⑤モノづくりのさらなる多様化
- ⑥世界を覆う巨大規模生産の対応
- ⑦スマートファクトリーへの対応

近年の営業スタイル

インターネット環境の発達や、働き方改革・新型コロナウイルス対策といった社会的背景から実際にお客様と会って話す「訪問営業」（Face to Face）から「訪問しない営業」いわゆる「インサイドセールス」のニーズが増加

私たちはこの1年間「インサイドセールス」について勉強をして参りました。

インサイドセールスとは

インサイドセールスでは電話やメールはあくまで商談を獲得するための手段の1つに過ぎず、これら以外にもさまざまな方法を通して、最終的に商談を得ることが目的になります。

そのためには、電話やメールを通じて「安全」「安心」「信用」「信頼」（コーディネーターの藤原氏…それぞれの頭文字をとってAASS「アース理論」）を得る工夫が必要となります。

訪問営業が実際の受注までを行うものである一方、インサイドセールスは広告やセミナーなどで商材を認知したばかりの見込み客に対し、メールや電話・Web会議システムなどで働きかけて、より受注確度の高い顧客へと育てていくなどの役割があります。

営業の手法は様々あります。また、企業規模によっても選択する手法も変わってきます。私たちは「インサイドセールス」が絶対とは思っていませんが、現状から一歩前進するため一つの手法として取り組んでみては如何でしょうか。

全文は、第75回通常総会議案書に掲載しています。

委員参加メンバーが実際に行っている事例

- ・ 新型コロナウイルス感染禍、訪問しない営業に理解が深まった。
- ・ 営業体制を地区担当制から得意先ランク別に変更した。
- ・ 営業担当に任しているウエイトが高かったが、得意先をデータ化した。
- ・ 顧客分析を行った。（売上、粗利益、距離、後継者など）
- ・ 営業の仕方の再点検を行った。
- ・ 顧客との繋がりの再考

5月の主な日程

5月 6日（木）5月度正副理事長会	組合会議室
5月13日（木）江北支部設立総会（江東、北支部合併）	東武ホテルレバント東京
5月17日（月）中央通り支部設立総会（千代田・中央・台東支部合併）	フクラシア丸の内オアゾ
近日中決定 京浜支部設立総会（城南・蒲田支部合併）	