

「地元を熟知した営業」 マンマシン（株）

複合機・パソコンシステム関連・スチール家具・消耗品・ソフトウェアなど事務機器の販売および同保守サービスを手掛けるマンマシン（株）。京都府福知山市・兵庫県丹波市を主要エリアとし、官公庁をはじめ地元的一般企業などを対象に、社長・副社長・社員の営業力により、新体制後、着実に規模を拡大している。



實吉社長

—— 現社長・副社長誕生の経緯

昭和 58 年 8 月、事務機器の販売・保守サービスを目的に大手の地域販社として設立、当地での知名度を活かし、官公庁や地元大手企業と取引を行ってきた。だが、市場の成熟化や同業他社との競争激化などにより、事業縮小を余儀なくされた。そのような中、平成 16 年 2 月に福知山市内で事務機器販売会社に勤務していた實吉齊氏（現社長）と、コンピュータシステム会社に勤務していた森島隆之氏（現副社長）が事業を継承し、社名をマンマシン（株）として新体制でスタートした。両氏は前職場でトップセールスマンとして活躍していた関係で、事務機器メーカーから一躍注目される企業となった。

—— 営業活動について

社長は事務機器、副社長はコンピュータ関連の営業に長年携わり、両氏の得意分野を融合させて営業を行っている。営業は常に地元企業の情報にアンテナを張り巡らせて、顧客の要望にスピーディに対応している。地域柄、飛び込みセールスで直ぐに成果を出すことは難しいため、何度も足を運んで顧客との信頼関係を築くことを最優先としている。この地道な営業活動に加え、豊富な営業ノウハウにより、お客様ニーズにマッチした提案や事務機納品後のアフターフォローに努めており、社長・副社長をはじめとする社員の人間性に引かれて取引する企業も多く、年々取引先数が増加している。

また、官公庁との取引もあるが入札競争が激化しているため、早くから民間企業への営業を強化してウエートを高めている。地元経済が低迷する中、同業他社が売上維持に苦戦しているが、当社の売上高は、新体制後、安定した数値を維持しており、一人当たりの売上高は営業エリア内でナンバーワンとなっている。

—— 今後の展開について

会社の経営方針である「お客様第一」をモットーに信頼されるビジネスパートナーとして今まで以上に保守業務を重点とする方針から、社員を増員としている。従業員は7名の少数であるが、各社員が専門分野の知識を身につけるなど社員教育にも注力しており、当社よりも規模の大きい会社に対抗できるように努めている。

今後については、当面営業エリアの拡大を図る予定はなく、これまで同様に福知山市・丹波市を中心に展開する方針である。また、既存先に対しては、小まめな訪問で情報を収集するほか、未取引先に対して新規訪問を行い、1社でも多くのマンマシンのファンを増やして、この厳しい営業環境を乗り切りたいとしている。



社員一同と仕入れ先メーカー担当者

（福知山支店 調査課 大槻 敏明）

事業内容：事務機器販売、同保守サービス
所在地：福知山市堀 2 3 1 1 - 4
設立：1983 年（昭和 58 年 8 月）
従業員：7 名
TDB 企業コード 560038228