

営業職の直行直帰推奨

ケイティケイ 自宅近くに社が駐車場

OA機器用リサイクルトナーカートリッジ事業を主力とするケイティケイは、全国に約70人いる営業担当者に直行直帰を推奨し、残業時間の短縮と営業成績アップの両立に成功している。カギは社員任せにしない具体的な戦略と先行投資だ。

(名古屋編集委員・村国哲也)

働き方改革

ケイティケイは2017年4月に「モバイルワーク制度」の名称で全営業担当者に携帯情報端末、スマートフォン、営業車を支給し、直行直帰の推奨を始めた。契約書や見積書の書類管理を

離を短縮するため全担当



地域も見直した。特定顧客と営業担当者の顔のつながりも特別視はし

なかった。これにより当初は「18年8月に月20時間以内」を目標とした営業担当者の平均残業時間が18年1月は月12時間に減少した。一方で各営業担当者が1日に顧客と面談する時間と営業成績に相関関係があるのはわかっていった。土岐社長は説明する。

同期比1・7倍となり、成果にも結びついている。この残業削減策は土岐同社は従来通り残業代を定額の見なしで支給し、減額していない。社員のやる気は報奨金で引き出す考えだ。社有車は順次自動ブレーキ付に切り替え、社員の安全対策も強化している。

残業減・成績アップ両立

全営業担当者に携帯情報端末、スマートフォン、営業車を支給し、直行直帰を推奨

国内のOA機器トナー市場は純正が4分の3を占め、リサイクルタイプの比率はまだ低い。「低コストのリサイクルトナーはまだ伸ばせる。それには直販の営業力が重要」(土岐社長)とし、働き方改革を進めて営業力を強化する方針だ。