



WORKSTYLE

## Interview Report

その国のやり方を尊重しながらも、  
KOMORIのものづくり精神や価値観を示し、  
アジア・オセアニアの代理店とビジネスを推進。

海外営業部門 飯塚 陽介

### KOMORIに入社した理由は？

私は学生時代から日本のものづくりに非常に興味を持っていました。また、高校時代から英語に力を入れていて、大学3年の時にはカナダ・トロントに10ヶ月間留学しています。海外を舞台に、「技術者と顧客の橋渡しとなるような仕事がしたい」、「日本メーカーの力を世界に広めたい」、そう考えていた私にとって、高い技術を持ち、海外輸出比率も高いKOMORIは魅力的でした。

### 入社から現在までの仕事を教えてください。

入社1年目は、国内営業として主に先輩社員との同行を通じ、営業としての基礎を学びました。2年目はオランダ現地法人を担当。現地からの問い合わせ対応・英語資料作成などを経験しました。現在は、オーストラリア・ニュージーランド・フィリピン・マレーシア・ベトナムの代理店を担当しています。

### 具体的な仕事内容は？

KOMORI製品を販売する現地代理店から要請を受け、資料・見積り書・契約書・仕様書などの書類を作成します。技術的な問い合わせ対応や輸出のための船の手配、代理店・お客様が来日する際のアテンドも私の仕事です。お客様や代理店を訪問したり、セミナーに参加するため、現地に出張することも頻繁にあります。本社の社員として、お客様に対する強い責任感や品質へのこだわりなど、KOMORIのものづくりの精神やビジネスの進め方を現地に示しつつ、現地のやり方も尊重し、良い点は吸収していく柔軟さも必要です。

### 仕事でやりがいや喜びを感じることは？

文化の違いに戸惑うことも日常茶飯事ですが、様々な考え方やその背景を学ぶことができます。また、たとえ入社数年の若手でも、任せてもらえる業務範囲が広く、その責任の分だけ挑戦のしがいがあります。

幸い、課内はもちろん、部署を超えても、気軽に質問や相談できる雰囲気があります。私は、分からないことがあればその分野に精通している人に教を請い、様々な部門の社員と連携をとるようにしています。そうすることで、周辺の人を巻き込みながら問題をクリアすることができます。

### 将来の目標は？

KOMORIをより高い国際競争力を持った、日本を代表する会社にしていきたいです。厳しい環境の中でも海外営業担当者として今後のために何ができるか常に考えています。KOMORIの製品を通じて、お客様に様々な価値を提供できれば嬉しいです。また、現地が抱える問題やニーズを把握し、社内にフィードバックすることも重要だと考えています。