



WORKSTYLE

# Interview Report

世界に誇る性能を持った製品は、  
営業がお客様のもとへ足繁く通い、  
信頼関係を築いて、  
初めてお客様の課題を解決するものになる。

国内営業部門 小山 賢人

## 入社から現在までの仕事を教えてください。

入社以来ずっと、国内営業一筋です。現在手掛けているのは、ポスターや雑誌などの商業印刷に使われるオフセット印刷機械。扱っているのは、非常に高価な製品です。お客様は印刷業の方ばかりですが、規模は様々です。家族経営の町工場から、広大な敷地に多くの印刷設備を備えた企業まで、現在150社ほどを担当しています。お会いするのは経営者の方がほとんどです。KOMORIの印刷機械の性能は非常に高く、営業としても扱うことに誇りが持てる製品です。だからといって、ただ機能を説明するだけで、高価な製品がすぐに売れるわけではありません。多種多様なお客様の課題やニーズを正確に把握し、ベストな提案をすることが求められます。

## 具体的な仕事内容は？

最も重要なことは、お客様と信頼関係を築くことです。頻繁に足を運び、好印象を持っていただくことがその第一歩となります。業界トレンドなど有益な情報を通じて、お客様の求める品質、印刷機械の稼働状況、将来の事業計画などを把握していきます。工場を採寸して、必要ならば新規の工場候補地を探すために不動産会社と連携をとることもあります。そうして、初めてニーズにマッチした提案ができるのです。納品後も頻繁に顔を出し、きめ細かいフォローを継続すること。それが買い替えや新規導入につながります。売れるまでの過程は、決して楽ではありません。その分、ご注文をいただいた時の達成感や、稼働後に「導入して良かった」と言われた時の喜びは大きいです。

## 営業担当者に求められるものとは？

営業担当者は、一つの方法にとらわれず様々な施策を一から考えて行動し、受注獲得という結果を残さなければなりません。KOMORIの社内は雑談しながら気軽に相談や情報交換できる雰囲気や、「お客様のために」という意識が強く、頼めば部署を超えて協力してくれます。しかし、壁にぶつかった時は、基本的には自分の行動を自分で考えて反省・修正することで乗り越えなければなりません。正解がない中で、自律した行動が求められる。そんな仕事だと思います。

## 将来の目標は？

お客様とは印刷に限らず色々な話をするので、無駄な知識というものは一つもありません。幅広い知識を身に付けていこうと思っており、現在は色彩関係の資格取得に向け勉強しています。また、何よりも人として成長していきたいです。それが、営業担当者としての成長にもつながると思います。