

一生懸命やれば信頼される。
それは世界共通。
世界中のお客様との信頼関係こそ、
私の財産です。

田中 敦

Atsushi Tanaka

輸出三部輸出四課課長
1985年入社



タイのお客様は「戦友」

入社以来一貫して、海外市場の営業を担当しています。

東南アジアを担当していたのは約20年前。当初は簡単な本や雑誌を印刷する機械の取引が中心でしたが、次第に地域全体のニーズがより高品質な印刷物へと推移していきました。単色機から多色機へ。市場の成長に比例して、KOMORIのビジネス領域も拡大していくことを実感しました。単色機からスタートし、現在はタイ国内でトップ5に入る企業に成長したお客様と展示会で同席すると、今でもつい長話をしてしまいます。その方にとって、私はパートナーというより「戦友」といえるかもしれません。

厳しいヨーロッパの市場でも絶賛

その後、ヨーロッパ地域を担当することになりました。伝統的なドイツメーカーが市場を席巻し、印刷機械には品質はもちろん、それ以上にプラスαの付加価値が求められる市場です。そのような厳しい市場にKOMORIは真つ向勝負を挑み、高い印刷品質の技術に加え、他社が真似できない技術力をアピールしていきました。特に世界初となる自動化装置を搭載した機械を、世界最大の印刷器材展示会『drupa1990』に

出展した際、厳しいニーズが多いお客様からも多大な評価をいただきました。当時のことは、今でも語り草となっています。

一生懸命やれば信頼される。

それは世界共通。

グローバルビジネスにおいて大切なことは、言葉や文化的な違いがあるからこそ、一生懸命に、そして地道にコツコツやることです。この点は、国内の営業活動以上かもしれません。一方で真剣に頑張れば信頼されることは世界共通です。タイのお客様の例だけではなく、ドイツのお客様からは毎年クリスマスカードが届きます。様々な国の方と深い信頼関係が結ばれていることを、ビジネスマンというより一人の人間として大変嬉しく思います。

新たな信頼関係構築へ

今後KOMORIは中東地域やロシアを始めとする東ヨーロッパ地域など、大幅な成長が期待される市場へさらにビジネス展開していきます。先日、ロシアからの印刷会社の団体様方をつくばプラントへご案内しましたが、大変好評でした。また新たな信頼関係が生まれるかもしれません。