



「条件の悪さに負けない強さ」
「会社規模に関わらず
全てのお客様に心を配る姿勢」
営業としての基本姿勢を
身につけました。

吉田 大輔

Daisuke Yoshida

名古屋支店営業一課
1995年入社

旅行でも訪れたことのない 北海道へ

東京で暮らしていた私が北海道に転勤になったのは、入社6年目。その当時の北海道は景気が芳しくないとの事前情報は得ていましたが、現実には想像以上でした。お客様のニーズは文字を印刷する小型印刷機械が中心。北海道全体での印刷機械の売上は、首都圏の半分以下でした。

たった5人の家族で 経営する会社

ある日のことです。火山噴火以来通行止めだった道路が開通し、その先まで足を運んでみました。すると洞爺湖近くの小さな村で「印刷会社」の看板を見つけました。その会社は家族5人で経営されており、設備は単色刷りの印刷機械だけ。当初は正直、販売は見込めないと思いましたが、不思議と印象には残っていました。

「会社を継ぐ息子が、カラー印刷を嘱望している」「職人として、最高の印刷機械を使って仕事をしたい」——その後、何度か訪問する中でそのような話を伺い、何とかこの会社の役に立ちたいという気持ちが生えました。

家族会議の果てに

最初に見積もりを提示した時、一番の問題はやはり価格でした。お客様の考える予算と実際の価格には大きな開きがあったのです。しかし私

は諦めず、高品質かつ低価格の製品を提案できるように奔走しました。例えばリース会社と連携をとり、月々の支払いを無理なく行える方法を設定しました。

後日、再度見積もりを提示するためにお客様のもとへ。前回より大幅にコストを抑えましたが、まだ当初の予算とは開きがありました。その場での契約には至らず、それから2週間が過ぎたある日、お客様から電話が掛かってきました。「ご購入することに決めたいよ」。家族会議を繰り返した末に、KOMORIの印刷機械を導入することを決意したとのことでした。

全国ナンバーワンに

さらに嬉しいことに、この受注で私の受注件数が年度実績において全国一位となりました。商業圏の小さい北海道で、全国ナンバーワンという成果を残せたことは大変誇らしく思いました。またこのような成果を残せたのも、上司や諸先輩方の確かなアドバイスのお陰であることは言うまでもありません。

この経験を通じて身に付けたことは「条件の悪さに負けない強さ」「会社規模に関わらず全てのお客様に心を配る姿勢」です。この2点は今でも私の営業活動の基礎となっています。私にとってこの仕事は、今まで関わった商談よりも内容の濃い、そして充実感のある大きな仕事でした。