

仕事が楽しい人 F i l e . 3 8 : 宛木宏之さん (営業職)



◆営業力とは人脈力

今回ご紹介する宛木さんは、大学を卒業してから営業職一本。

今月で還暦を迎えられるので、40年近く営業の仕事が続けています。

まさに、ベテラン営業マンの宛木さんに、

「営業とは、どんな仕事ですか」と尋ねました。

宛木さんの答えは、

「人の役に立つことで、人脈を広げていく仕事」

でした

宛木さんが営業という仕事をこのように定義づけた理由を、次のような体験談から説明してくれました。

とある大手企業から、牛乳を1200納めて欲しいと依頼されたことがあります。

それも毎日。

この牛乳は、飲料用ではありません。

ある実験をするのに求められたものです。

宛木さんが経営する会社では、実験用必需品や研究室用備品などの販売を手掛けていますが、牛乳を仕入れて納品したことはありません。

毎日、小売店から仕入れて依頼主へ納めても、価格は高くなるし配送の手間もかかります。

宛木さんは、どうしたものか考えます。

すると、長野県の高原レタスをネット販売している知人の顔が浮かびました。ひょっとすると、この方なら地元の生産者のネットワークがあり、そこから、何かいい知恵を出してもらえるのではと思い連絡してみると、なんとということか、「牛乳の生産者を知っているよ」との答えが返ってきました。あとは、話がとんとん拍子に進み、牛乳を産地直送で依頼主へ納品できるようになったのでした。

次に、宛木さんが若かりし頃のエピソードも話してくれました。ある自動車メーカーが、製造ラインの設備の更新を検討している情報を得た宛木さんは、自社が取り扱っていた製品も売り込む余地があったので、上手く相手先にもぐりこみ、技術者と共に、仕様打ち合わせを重ねました。技術仕様の調整も順調に進み商談がまとまりかけたのですが、見積もり交渉が難航しました。それは、先方が予想をはるかに超えた価格を要求してきたからです。この条件を飲むには、新しく立ち上げた設備が他のラインにも展開され、納品する自社の製品が多く使われることが確約されなければなりません。

ところが、先方のガードは固く、新設備の更新計画は明かしてもらえません。宛木さんは、どうしたらいいのか悩みました。

この時に、以前から深耕を深めていたキーマンの顔が浮かびました。部署は違うけれど、新設備に関連した貴重な情報を持っているかもしれない。だめもとでいいから聞いてみよう、宛木さんは、このキーマンに連絡しました。するとこの方は、

「価格は厳しいかもしれないけど、受注したほうがいいんじゃない」と答えました。

要するに、今後、この新設備は大掛かりに展開されるとの情報を暗に示してくれたのです。そして、先方から要求された価格に合わせて商談を成立させ、その後、続々と新設備の更新が始まり、厳しい価格でも、利益を十分に残すことができたのでした。

宛木さんの体験談を伺ってみて、営業に従事する人の実力は、人脈の広さで決まるのだなと納得しました。

宛木さんは、ご自身の体験談をこのように結びました。「平堀さん、仕事をしていると色んな立場の人たちが、自分の職責を全うしようとして、主義主張しますよね。そして、交渉が暗礁に乗り上げる。ここからが営業の出番だと思うんですよね。難航している交渉を、どうやってまとめるか。突き詰めていくと、必ず答えは出るもんなんです。この落としどころを見出した瞬間が、営業をしていてよかったなと思える時なんです」と。

宛木さんから、

“営業の力は、人脈の広さで決まる”

“突き詰めれば、答えは必ず見出せる”

という、2つの教訓を学びました。

◆宛木さんが大切にしているキーワード

行動すれば次の現実

何かに迷った時に行動すれば、何かがわかります。

行動してみて、「おかしいな」とわかれば戻ればいいし

「いいな」とわかればそのまま突き進めばいい。

行動しなければ、何もわかりません。

◆宛木さんのパワー○○

神棚にお参りすること

毎朝、水を捧げ、家族や社員、会社が存続していることに感謝して手を合わせると有難いとの思いに満たされて、充実した気分で1日をスタートできます。

◆宛木さんのコツコツ

毎朝、一番に出社して掃除すること

出社してくる社員や、会社の前を通る人たちに、毎朝、新鮮な気持ちになってもらいたいと思い、続けています。

◆人への気遣いは、タイミングを計ること

宛木さんは、大学を卒業して入社をしようと思った会社の採用職種が営業だったので、その当時、この会社を選択していいのかわからないかと迷ったそうです。

それは、学部が理系（電磁気学）だったので、技術職につきたい思いもあったからです。

この時に宛木さんは、親戚のおばさんに、このことを相談しました。

すると、おばさんは、

「宏ちゃんは、営業に向いているんじゃない」

「宏ちゃんは、明るくて、人懐っこくて、人に好かれる子どもだったからね」

と言ってくれました。

この話をしながら宛木さんは、懐かしそうに幼少時代のことを語り始めました。

「私は、おばあちゃんが文具店を営んでいる家で、育ったんですよ。

おばあちゃんは所用で店を空ける時に、私に留守番を頼みました。

すると、当然ですが、お客さんが来店しますよね。  
最初は、どうやって接客していいのかわからなかったのが、戸惑っていたんですが、見よう見まねで文具の代金を頂戴して、お釣りを渡したりしていました。  
気がつくと、売掛の台帳も扱えるようになっていました。  
そうですね。東京に出てくる高校時代まで、おばあちゃんの留守番の手伝いをしていたと思います」

宛木さんにはこのような体験があり、おばさんからの後押しもあったので、営業職を選択したのでした。  
まさに、幼少体験の影響力の大きさを感じ取れるエピソードです。

今の新入社員教育の参考になればと考え、宛木さんに、新人時代に受けた指導で、記憶に残っている事は何かと尋ねました。

宛木さんから出てきた回答は、

「そうですね。食事のスピードですかね。

先輩やお客様よりも、早く食べても、遅く食べても、ダメだとしつけられました。

お客様よりも、早く食べ終わってしまったら、急かすような雰囲気になりますし、

遅ければ、お客様を待たせてしまいます。

お客様よりちょっとだけ早く食事を終えて、お茶を入れて差し上げる。

こんな気遣いができるようにと、かなり厳しく指導されましたね」

「当時の上司は、私に、

人への気遣いは、タイミングを計ることなんだと教えてくれたのでしょ。」

「ですから、上司が帰社して、留守中に預かった顧客からの伝言を、すぐに伝えようとする  
と、ちょっと待てと、叱られました。早く伝えた方がいいと思ってしていたことなんです  
が、この上司は、席について、机の上のメモや書類を整理して、留守中の状況を一通り  
把握してから報告を受けなければ、的確な判断ができないとだろうと言うわけです。」

「今、思い返すと、なるほどと思えますよね」

私は、宛木さんからこの話を聞いて、確かにと膝を打ちました。

人のために役立とうと何かをしても、タイミングが合わなければ、何にもならない。

このようなことは、日常茶飯事に繰り返されているからです。

文房具屋を営むおばあさんの留守を手伝いながら、商売の面白さを体験し、

親戚のおばさんから、営業職に就くよう背中を押してもらい、  
上司から、その人がして欲しいタイミングを計るのが気遣いだと教えられた宛木さんは、  
これからも、生涯一の営業マンとして、人のお役に立つことに汗を流していくのでしょう。

#### ◆宛木さんのプロフィール

職業：営業職

所属：松浦製作所 (<http://www.matsuura-ss.co.jp/>)

#### ◆営業とは？

(13歳からのハローワーク公式サイトに掲載されている村上龍氏の解説を抜粋しました)  
モノをつくって売る」にしても「サービスを考えて提供する」にしても、それをひとりで、  
あるいは「つくる人」と「売る人」のふたりで行っているケースはほとんどない。現実には  
その間にさまざまなものが介在し、そこに仕事が発生している。たとえば大規模な食品  
メーカーが、つくった製品を直接消費者に売ることにはない。食品メーカーが売るとはス  
ーパーやコンビニ、あるいは小売店に商品を卸す問屋となる。ちなみに問屋など、流通の  
中間で売買をする産業を卸売業という。その数は40万店(※1)、販売額は400兆円を超え  
る(2002年)。いかに巨大な産業かわかるだろう。これまでの商習慣や、効率性を求めてき  
た結果、こういう一種の分業体制ができ上がった。

「営業」という言葉にはさまざまな意味があるが、仕事の現場では、モノやサービスを売  
ったり、そのための環境を整えることを指す場合が多い。食品メーカーならば、スーパ  
ーやコンビニ、問屋に対して営業をすることになる。同じ商品でも一般消費者への販売と違  
うのは、扱う金額が大きいこと、相手がプロであること、客を待つのではなく、こちらか  
ら積極的に出向くこと、などがあげられる。営業マンは売り込みや料金の交渉などのほか、  
店を回って自社製品への理解を深めてもらったり、少しでもいい位置においてもらえるよ  
うな工夫をする。ときには店の手伝いをするようなこともある。ある意味では商品を売る  
ための、店との共同作業という要素もある。またこうした外回りで得られた情報は、会社  
の企画開発や宣伝といった部門にフィードバックされる。ただし一口に営業マンといっ  
ても、具体的な仕事は業種や企業、あるいはセクションによってもまったく異なる。コンピ  
ュータメーカーの場合、量販店に自社のパソコンを置いてもらうのも営業だし、何百億円  
という単位の銀行のシステム構築を手がけるために売り込みをするのも営業である。後  
者の場合など、仕事は完全な共同作業といってい

※1 編集部注：2009年(平成21年)では、33万店。

#### ◆営業に求められる能力

当事者意識：どんな難題に直面しても、火中の栗を拾うのは自分だという意識

突破力：どんな難題でも必ず解決できるとの信念と解決にこぎつける力

気遣い：他者がして欲しいタイミングを計る力

人脈形成力：出会った人と、長くお付き合いしていく持続力

専門知識：営業する製品・サービスの基礎知識の繰り返し学習力