

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑰

### (法人営業第一部 営業第一課)

JECCの担当営業は、お客様に満足、信頼していただくために、どのような姿勢や考えを持ち、常日頃、営業活動に取り組んでいるのか——。この記事は、営業パーソンのホンネを紹介し、お客様に、より弊社担当営業に興味を持っていただく一助にするための企画です。

#### 社員データ



武田 洋輔

(法人営業第一部 営業第一課)  
2011年入社。入社7年目。法人営業第二部営業第二課で流通業などを担当した後、2017年7月、法人営業第一部営業第一課に配属。現在は、東京都内の製造業、神奈川県の間企業を担当している。モットーは「真っ直ぐ」。



高瀬 翔

(法人営業第一部 営業第一課)  
2015年入社。入社3年目。入社時のジョブローテーションの後、2015年7月、法人営業第一部営業第一課に配属。現在は、東京都内の製造業を担当している。モットーは「常に前向きに明るく」。

#### Q1.現在担当されている営業活動の内容を教えてください。

武田：現在は、東京都内の製造業のお客様、神奈川県の間企業のお客様を担当しています。近年は、単純なリース・割賦といった月額平準化以外のニーズも増えており、例えば、お客様が資産計上を行わないオフバランス化などの会計的ニーズ、IT機器の保守業務や廃棄などのアウトソースニーズなどがあります。特に、お客様の業務用パソコンの商談に関しては、導入から廃棄までのサービスを一手に担う「PC-LCM」の相談や依頼が増えてきています。

高瀬：東京都内の製造業のお客様を担当しています。企業の設備投資自体は、パソコンの商談に限ると増えてきていると感じています。また、今まで機器を購入して導入されていたお客様からも、リース・レンタルやサービス等でご検討される事例が増えてきているように感じています。特に単純な機器のリースではなく、キッティング、ヘルプデスク等のシステムの運用業務をアウトソースしたいというニーズが増えてきており、そのようなケースでは、適宜、協業先等と連携しながら提案を行っています。



#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

武田：メーカーの担当者の方と協業して取り組んだ商談で、その商談がお互いに初めて経験する内容だったため、なかなかスムーズに商談が進まなかったことがありました。その際、社内で過去に同様のケースを経験したことのある先輩からアドバイスをいただき、それを参考に、お客様への提案・交渉とメーカー側との調整を行うことで、無事に商談をクロージングすることができました。その後、メーカーの担当者の方から感謝のお言葉と、「今後もイレギュラーな商談があれば、ぜひ相談させてほしい」と言っていました。この経験を通じ、自分が経験したことのない仕事でも、簡単に諦めずに、誰かに相談することが大切だということを、あらためて実感しました。

高瀬：私は、パソコンの大型商談をメーカーと協業して提案した事例が特に印象深いですね。その商談はメーカーと一緒にLCMサービスの提案を行っていましたが、今までリースやLCMサービスをほとんど利用したことがないお客様だったため、当初は非常に苦労しました。

そんな中で課長、課長代理、先輩からアドバイスをいただきながら、メーカー、お客様双方のメリットを考え、提案を繰り返した結果、自分達が一番薦めていたLCMサービスにはならなかったものの、お客様の一括購入から、リースを活用して導入いただくことになりました。そして、メーカーの担当者からは「これからも一緒に仕事がしたい」、お客様からは「高瀬さんのおかげで社内調整がスムーズに進められそうです」というお褒めの言葉をいただくことができました。この経験から、「相手は本当のところ何を望んでいるのか」ということを常に意識し、対応していくことで初めて、信頼関係を構築できると感じました。

**Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。**

武田：小さな用事でも、なるべく「会う」ことを心がけています。直接お会いして話をお聞きすることで、電話やメールの遣り取りでは分からないお客様の隠れた悩みや課題を見つけられることもあり、結果的にお客様のお役に立てる可能性が高くなるのではないかと考えています。実際に会うとなると、時間の調整が煩雑になりがちですが、我々の課ではROB（Rhythm of Business）の一環として、1週間、2週間単位の計画を立てています。

そして、それをもとに行動した結果をフィードバックすることで自分の仕事のペースをつかんでいくという取り組みを行っています。また、実は先月、第一子が生まれて、何をやるにも先の先まで考える「責任感」が強くなったと感じていますので、そのような意識も営業活動に活かしていければと考えています。



高瀬：取引先からご依頼等があった場合には、まずは「行動」することを心掛けています。メールで依頼をいただいた日常的な業務でも「今から取り掛かります」「〇〇までに完了させます」等の連絡を必ずする、同じくご

相談をいただいたらすぐに何う等の素早い行動が、信頼につながると考えています。また、常に前向きな姿勢で取り組むようにしています。難しい課題に対しても「できません」ではなく、何かできることはないかを考えて、常に前向きな姿勢で取り組むことで、より良い結果に繋がると信じて行動しています。

**Q4.後輩の指導で心がけていることは何ですか。お手本となる先輩・上司についてお聞かせください。**

武田：7月に当課に異動となり、新しい部署での仕事に多少戸惑いも感じる中で、一人ひとりが目的意識を持って、仕事に打ち込んでいると感じています。難しい案件や課題解決の答えが自ら導き出せない場合でも、課長や課長代理、同僚からアドバイスや意見をいただいたり、逆に自分の意見や考えを積極的に発信できたりと、情報交換・意見交換も活発だと思えます。

高瀬：困っていることや悩んでいることがあるとすぐにアドバイス等をしてくださる課長、課長代理、先輩がいますので、非常に仕事がしやすい環境だと感じています。

す。また、私が一人で悩んでいるとアドバイスだけでなく、一緒にその仕事に取り組んでいただけたこともあり、積極的に仕事に取り組んでいます。

**Q5.お互いに営業パーソンとしてどのような人物だと思いますか。**

武田：高瀬くんとは、入社当初から飲みに行ったりと親交があったのですが、実際に近くで一緒に仕事をしてみて、あらためてとても仕事熱心で生真面目な性格だと感じました。ただ、その熱心さが強くなりすぎると、一つの仕事に没頭しすぎて他の仕事とのバランスがとれなくなることもあると思うので、その点には気をつけながら、今まで通り前向きに、経験を積んでいってほしいですね。



高瀬：少し失礼かもしれませんが、武田さんには“兄貴”というイメージを持っています（笑）。何か困っていると必ず声をかけてくれたり、ほめてくれたりするんですね。いつも優しく、厳しい意見や指摘をほとんどいただいたことがないので、今後は少しだけ厳しい意見も言っていたらうれしいですね（笑）。

**法人営業第一部営業第一課 浪川隆司課長から一言****【武田さんってこんなヒト】**

武田君は、真っ直ぐな人間でガッツが取り柄。最後まで諦めない粘り強さもあります。これまで培った豊富な知識で、最近はコンソーシアム商談を積極的に提案して、お客様、サプライヤー様から評価をいただいております。長女が産まれ、ますますやる気に満ち溢れています。

**【高瀬さんってこんなヒト】**

高瀬君は、非常に温厚な男。見かけによらず、芯はしっかりしており、お客様、サプライヤー様からの依頼には、全力でお応えします。分け隔てなく人と接し、面倒見も良く、信頼も厚い。すば抜けた提案力で PC-LCM の商談を数多く手掛けていますので、是非ご相談下さい。

法人営業第一部営業第一課は、東京都内及び近郊の製造業を中心に営業活動を行っています。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。

TEL：03-3216-3712