

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑪

### (関東支店 営業課)

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



根本 杉生

(関東支店 営業課 総合職リーダー)  
2003年入社。入社13年目。中部支店、公共営業部を経て、現在は、さいたま市及び長野県の官公庁、民間企業の営業を担当している。モットーは“三方よし”。



松原 浩太

(関東支店 営業課 総合職リーダー)  
2008年入社。入社8年目。東京本社、中部支店を経て、現在は、石川県及び富山県の官公庁、民間企業の営業を担当している。モットーは“熱意をもって仕事に取り組む”。

#### 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。

根本：さいたま市と長野県内の官公庁と民間企業のお客様を担当しています。政令指定都市のさいたま市は、職員の方も多く、規模の大きい商談も多いお客様です。数千台のパソコンの調達にかかわる商談も担当したことがあります。長野県は、従来自治体の案件を中心に営業をしてきましたが、2015年11月に長野にサテライトオフィスがオープンして、民間企業のお客様の新規開拓活動にも取り組んでいます。国が補助金を拠出して自治体を支援する重要な案件、セキュリティクラウド化の案件などは、金額も大型になるので、特に注目して情報収集し、早めにコンタクトをとるよう努めています。

松原：私は石川県と富山県の官公庁、民間企業と、北関東の民間企業のお客様を担当しています。自治体ではサーバーレンタルやシステムの入替などの大型案件が多いですね。同じ北陸でも若干の地域差があって、石川県



は来るものは拒まずで、受け入れてもらえる余地がありますが、富山県は地元の結束が強く、認めてもらえるまでには時間がかかりそうに感じています。これからも、ねばり強くチャレンジしていきたいです。

#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

根本：自分の中では、良かったことよりも失敗したことのほうが強く心に残っています。あるお客様のご依頼にレスポンスが遅れたときは、「なぜちゃんと連絡してくれなかったのか」と厳しくお叱りを受けたのですが、その後このお客様のもとに何度も足を運んで、それまで以上にしっかりフォローしたことで、今ではいろいろと相談を持ちかけていただけるようにもなりました。「鉄は熱いうちに打て」という言葉がありますが、以来、スピード感のあるレスポンスを心がけています。

松原：特に印象に残っている案件としては、あるお客様から相談を受けたときに、自分一人の力では対応が難しいことだったので、社内の情報共有ツールを通して全社的に呼び掛けることを思いつきました。やってみると、社内のいろいろな部署の人から協力してもらって、お客様に大変喜んでいただける結果となりました。そのお客様は元々ビジネスにシビアな方でしたが、この一件以来、コミュニケーションをとれるようになり、今年は初めて契約にこぎつけることができました。

#### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

根本：最初からお客様の要望にぴったりとはまる提案はできないので、何度もお客様のところへうかがい、提案し直すようにしています。キャッチボールをしてみて初めて、お客様の本当に望んでいることがクリアになってくるケースは多いんです。そういう地道な積み重ねを

重視しています。



松原：JECCはまだ、北陸では知名度も低いので、まずは直接お会いできる機会をつくること、自分から積極的にアクションを起こすことを大切にしています。そうすると、思いがけず

情報をいただいたり、人をご紹介いただいたりして人脈を広げられることもありますね。あと大事にしているのは、気持ちの持ち方です。思うように物事が進まなくても、いつかいい成果がついてくるようになって、簡単にはくじけないようにしています。

#### 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。

根本：後輩のキャラクターに合わせて、誉めることもあれば叱る場合もあります。こういうところはいいと思うよ、と誉めるべきところは必ず伝えます。間違っていることや、こうしたほうがいいという点については、なぜそうしたのか、理由や根拠をまず聞くように心がけています。また、同じミスの繰り返しをされると感情的になりがちなので、「怒る」のではなく「叱る」ことをいつも意識しています。それから、営業の活動には正解が一つではないので、なるべくいろいろな方から話を聞いて、自分でベストの答えを見つけるようにしてほしい、とも伝えるようにしています。

松原：私は、自分が今まで経験してきた中で、人からされて嫌だったことは後輩にもしないように心がけています。経験が浅いと何がわからないのかがわからないこともあると思うので、なぜそれが必要なのか、ロジカルに説明するように心がけています。自分自身のことでは、上司の前向きな姿勢や幅広い知識をお手本に、いろいろなことを勉強するようにしています。例えば、民間企業のお客様相手の商談では財務会計の知識も必要になるので、簿記や財務会計の勉強をしたり、契約条件に関する法律を調べたり、その都度自分で勉強しながらやっています。

#### 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。

根本：松原さんは真面目で、そのうえ芯が通っている人です。今年リーダーになったばかりですが、自分で何でも解決できるような人なので、今後はそういったノウハウをチームに発信して、後輩の育成にも力を発揮してくれると期待しています。実は、私が名古屋の中部支店を離れるときに引き継ぎをした相手が松原さんでした。今回4年ぶりに再会して、縁があるのかなと勝手に思っています（笑）。引き続き一緒に頑張っていきたいです。



松原：根本さんは後輩にしっかりと自分の意見をしてくれる人です。相談しやすい雰囲気もあり、訊ねたことには真摯に答えてくれます。後輩としてはとても頼れる先輩の一人です。私は、営業としてはあまり誉められたことではないのですが、人と打ち解けるのに少し時間がかかるんです。でも、根本さんは親しみやすいキャラクターで、名古屋での引き継ぎのときも、たった一日ですぐに打ち解けることができ、楽しかった思い出があります。一緒に仕事ができうれしく思います。

#### 関東支店 内山 政治支店長から一言

##### 【根本さんってこんなヒト】

入社以来、自治体中心の営業に長く従事し経験値が高く、後輩の育成にも一役買っていて助かります。仕事ぶりはきっちりしていて、ユーザーやサプライヤーからの信頼も厚く、頼もしいリーダーです。長野では積極的な提案を通じて新規のお客様を増やせるよう期待しています。

##### 【松原さんってこんなヒト】

内面に強いものを秘めていて、必要なときにしっかり自己主張できるタイプです。新規開拓に積極的で、営業施策やツールを先んじて提案する意欲があります。民間企業の取り組みに多くのノウハウを持っているので、マーケットの攻略に力を発揮してくれることを期待しています。

関東支店は2015年10月、北関東・信越・北陸地方のお客様へのサービス拡充のため、埼玉県さいたま市に新規に開設されました。埼玉県、群馬県、栃木県、新潟県、長野県、石川県、富山県の官公庁、大学、民間企業のお客様を担当しています。興味を持たれた方は下記までご連絡ください。  
TEL：048-615-3001