

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー⑭

### (関西支店営業第一課)

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



壺谷善郎

(関西支店営業第一課)  
2010年入社。入社7年目。官公営業第一部営業第二課で国土交通省・経済産業省の外郭団体を担当。2013年に関西支店営業第一課に異動。現在は大阪府、大阪市、堺市、大阪府下泉州地域の官公庁を担当している。営業のモットーは“初志貫徹”。



高村豊秋

(関西支店営業第一課)  
2011年入社。入社6年目。公共営業部を経て、2013年に関西支店営業第一課に異動。現在は京都府、京都市、京都府警、大阪府下の自治体や京都・大阪の国公立大学を担当している。営業のモットーは“やってみないと始まらない”。

#### 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。

壺谷：私は大阪府や大阪市といった大阪府内の官公庁のお客様を担当しています。少し前に大阪都構想で盛り上がったことも記憶に新しい地域で、大阪府市の機関統合や、部局の法人化・民営化など組織の再編が活発です。それに伴い、お客様のシステムも変化しているので、その変化に取り残されないように情報収集に励んでいます。また、官公庁のホームページで公開されている予算策定状況をチェックするなど常に新しい情報を集め、官公庁特有の入札対応や協業するメーカー、サプライヤに対して提案活動をしています。

高村：京都府・市・府警、大阪府下の自治体、京都及び大阪の国公立大学を担当しています。入れ替え商談を獲得するために早めのアプローチを行っています。IT投資の動向としては、マイナンバーの導入にあたり、セキュリティのより一層の強靱化が求められており、パン



コンの二要素認証の導入や、インターネットを使う環境と庁内みのネットワークを分離させる「ネットワーク環境の分離」が進められています。

#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

壺谷：上司や先輩方と協力して大型案件を受注したことです。支店として悲願の案件でしたので強く印象に残っています。その時は、部署のメンバーみんなで情報収集とその情報の分析を徹底的に行い、受注に至りました。私はもともと、団体競技が好きでチームで力を出し合って物事に対処することが組織にとって一番大事だと考えているので、改めて自分の考えが間違っていなかったことを再認識しました。

高村：自治体と自治体の情報の橋渡し役として営業できたことです。国から自治体にセキュリティ強靱化の通達が行われた当時、各自治体の担当者は情報がなく、また予算取りなどの対応に追われ時間もありません。そこで私は、大阪府内の自治体を訪問し、セキュリティ強靱化の進捗状況や方針をヒアリングし、情報の橋渡し役として各々の自治体が求める情報を提供しました。この結果、セキュリティ強靱化だけでなく、ほかの商談でも相談をいただくことが増えました。お客様の要望に合わせてベストな提案をするようにしていますが、お客様から信頼されて提案する機会をいただけるのはうれしいですね。

#### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

壺谷：取引先となるメーカー・サプライヤから信頼を得ることを第一に活動しています。当社は国内電機メーカー6社からの出資で成り立っているため、取引を



するメーカー、サプライヤの数は自然と多くなります。普段から、メーカー・サプライヤの依頼に対して、早く正確に対応し、難しい課題に対して真摯に対応することを心がけています。バランス感覚を持った「モテる営業」を目指したいです

ね。

高村：お客様を訪問する回数をできるだけ増やし、ニーズや相談に対応、そして的確な回答をするために知識の習得を心がけ、その結果、信頼を勝ち取るという営業サイクル作りを実施するようにしています。お客様にはできるだけ直接お会いして雑談をする時間を作るようにしていますが、その雑談からお客様のニーズを知ることできますし、相談をしていただくこともあります。相談に応えるためには過去の経験も重要ですが、知識も必要です。そのため、ITパスポート、ビジネス実務法務検定、銀行業務検定、簿記の勉強をし、最近では、文章力を磨くために通信教育を受けました。こういった日々の知識の習得やお客様への対応を続けていくことで、自分自身、ひいては会社の付加価値を生み出すことにつながると信じています。

#### 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。

壺谷：後輩に対しては決めつけて否定をしないよう心がけています。また、指導する際には、正しく理解してもらえるように順を追って、業務の本質も伝えつつ、時には営業活動のテクニックも伝えるようにしています。私自身、まだまだ知識の足りないところもありますので、部内の皆で互いに不足している分野の知識を補い合い、部署全体を盛り上げていきたいですね。

高村：お手本となる先輩は皆コミュニケーション能力が高いので、上司、先輩、後輩関係なく、積極的に自ら話しかけ、話しやすい関係を築くことを心がけています。以前、ある先輩からもう少し感情を抑えるようにとアドバイスを受けたことがありました。イライラしてしまいそうな時は深呼吸をして気持ちを落ち着けてから相

談に乗るようにしています。

#### 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。

壺谷：高村さんは常に仕事に対して真面目に、真摯に取り組む方です。営業先から社に戻ってきてからもお客様と電話で密に連絡を取り合っている姿をよく見ます。高村さんの対応のきめ細かさは私も見習いたいですね。

高村：壺谷さんは見た目が優しそうなので出会った当初は自分の意見を抑えるタイプかと思っていましたが、実は、自分の意見をはっきりと言う芯の強い人でした。会議などでの発言を聞いても記憶力の良さや地頭の良さを感じます。年齢も



近いことですし、フットサルのチームメイトでもありますし、これからもお互いに高め合いたいですね。

#### 関西支店 庄司和孝支店長から一言



##### 【壺谷さんってこんなヒト】

一言で言えば「気は優しく力持ち」。性格は明るく優しい性格で、支店のムードメーカー的な存在です。志は高く、一本筋が通った頼りがいのある男です。アシスタントを良きビジネスパートナーとして育てており心強いですね。

##### 【高村さんってこんなヒト】

毎日、アクティブに飛び回っています。好奇心の塊ですね。成長課題を見つけ、それらを次々と実現している頼もしい存在です。気配り上手。楽しく盛り上がる「場」づくりも得意で、職場のイベントで名幹事役を務めています。

関西支店営業第一課は大阪、京都、兵庫、滋賀、奈良、和歌山の地方公共団体、大学、公立医療機関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：06-6243-3335