

## シリーズ JECC営業パーソンインタビュー②②

### (法人営業第一部 営業第一課)

JECCの担当営業は、常日頃、お客様に対してどのようなことを意識し、営業活動に取り組んでいるのか。弊社担当営業に興味を持っていただくために、営業パーソンのホンネを紹介します。

#### 社員データ



久保 智義

(法人営業第一部 営業第一課 課長代理)  
2008年入社。入社11年目。産業営業第一部第二課、営業推進部、営業統括部を経て、2018年7月に法人営業第一部営業第一課に異動。現在は、東京都、神奈川県の間企業営業を担当している。モットーは「無知の知」。



松島 洋司

(法人営業第一部 営業第一課)  
2018年入社。入社1年目。法人営業第一部営業第一課に配属され、製造業をメインに東京都・神奈川県の間企業営業を担当している。モットーは「肝胆を砕く」。

#### 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。

久保：東京都、神奈川県の間企業を担当し、業種としては製造業が大半を占めています。2020年1月でWindows 7のサポートが終了するため、Windows 10への移行に伴い、パソコンの入れ替え需要が高まっていますが、モノが不足しているのではなかなか入れ替えがスムーズにいかないこともあります。また、リース契約へのプラスアルファ（キッティング、保守サービス、物件の引揚等）も増加しています。

松島：製造業をメインに東京都、神奈川県を担当しています。最近は、オリンピック需要により業績が好調で、設備投資意欲の高いお客様が多くなっています。また、自動車の自動運転やEV化等の研究開発への投資の増加に伴い、キャッシュ創出のためにリースを視野に入れているお客様も多いですね。私はJECCに転職で入社しましたが、前職よりもお客様の要望に対して柔軟に取り組むことができると感じました。一方で、提案の自由が効くため、お客様への提案資料や社内調整等、大変なこともたくさんあるということを実感しています。

#### Q2.営業活動で印象に残っているエピソードは何ですか。

久保：保守サービス会社と連携してサービスを提供していた案件で、横の連携がうまくとれずに、レスポンスが遅くなったりしたことでトラブルが続いていたお客様を引継いだ時のことが印象に残っています。その時は、まずはそれまでのトラブルの理由を整理してお伝えしてから、改めて体制を整えてスムーズな対応ができるようにすることで、お客様からの信頼を取り戻せました。

松島：あるお客様で、オフィスが少し遠い場所にあったのですが、メールや電話ではなく、こまめに足を運ぶなどして少しずつ関係を構築してい



きました。その結果、お客様や案件の詳しい状況をヒアリングすることができ、その後の案件でもお役に立つことができました。この体験から、お客様の元に直接伺うことで、お客様の悩みや不安を取り除き、信頼されることの大切さを学びました。

#### Q3.営業活動で特に力を入れていることは何ですか。

久保：レスポンス・対応を迅速に行うことを心掛けています。また、他社の事例を紹介することもよく行って、「他のお客様でこういう方法を採用したことがあって、〇〇というメリットがある反面、△△という手間があります」というような具体的な話をし、提案することがあります。やはり我々が当たり前だと思っていることでもお客様はご存知でないこともありますので、きちんと情報を提供し、具体的な事例を示すことが大切だと感じています。

松島：お客様の質問や不明点等がないかを常に確認し、お客様に弊社と取引して良かったと思われるように行動することを心掛けています。そして、現在の取引は一般的なファイナンス・リースが大多数を占めていますが、今後は、リースとサービスを提携先と分担して共同事業体として提供していくような「コンソーシアム」や、使用量などに応じて料金が発生する「従量課金スキーム」、利用した期間に応じて使用料を支払う方式の「サブスクリプション」など仕組みものを提案し、よりお客様の要求に答え、かつお互いの利益につながるようになっていきたいと考えています。

久保：サプライヤー様の中には、これまでの売り切りだと売り上げが一括計上されるのが、毎月の売り上げに平準化されるので良いという話を聞くこともあります。営業としては、「コンソーシアム」や「サブスクリプション」は当事者の数が増えるので調整が大変な面はありますが、それが面白い部分でもあると感じています。

松島：その他に、今後の個人的な課題としては、前職よりエクセルやパワーポイントを使用することが多く、今、非常に苦戦していますので、その点のスキルアップもしていきたいと考えています。

久保：早く使いこなせるようにならないと、かなりつらいと思いますので、ぜひ頑張ってください（笑）。

#### Q4.後輩の指導で心掛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。

久保：去年、課長代理になり、今までのような自分だけの目標達成を目指すという立場ではなくなりました。課長が後輩や部下に助言をしているところを見ると、課長は常に二歩、三歩先の展開まで考えられていて、とても視野が広いと感じますので見習いたいと考えています。振り返ると、課長代理になったばかりのころは、聞かれたことだけの良し悪しを

指摘していて、助言になっていなかったのではないかと思いますので、これからもっと経験を積んで、視野を広げていきたいと考えています。

松島：法人営業第一部営業第一課の皆さんは自分以上にハングリーな方が多く、少しでも受注できそうな案件があれば足を使ってお客様やサプライヤー様に会いに行き、情報収集を行っています。そのような点は、自分自身も見習いたいと思いますし、私もそういう営業担当者になりたいと感じています。また、まだ入社1年目で、社内事務でまだまだ分からないことがたくさんありますが、アシスタントの方々に助けられていますので、大変感謝しています。



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。



久保：隣で松島さんがお客様と電話でやりとりしているところを聞いていると、良い意味でフレンドリーで、お客様に親しまれているのだと感じます。今はパワーポイントなどでの資料作りに苦勞しているようですが、慣れてくれば事務作業のスピードも上がると思いますので、そこは頑張ってもらいたいですね。

松島：久保さんにはいろいろ教えていただいています。自分が担当しているお客様は、当然、自分で提案書を作らなければいけないのですが、私はまだ久保さんにお手伝いをしていただくことが多々あるので、本当に感謝しています。私が質問した時も、どういふ原因で何が起きているのかということ論理的に説明していただけるので助かっています。私と久保さんは同じタイミングで同じ課に配属されて、とても忙しいと思うのですが、いろいろと迷惑を掛けてしまっていますので、早く自分一人でお客様の要望に沿った提案書作りや社内調整スケ

ジュールグを行って、お客様の要望に迅速に応えられるように精進していきたいです。

#### 法人営業第一部 営業第一課 浪川隆司課長から一言

##### 【久保さんってこんなヒト】

昨年の7月より8年ぶりに営業の現場に戻ってきました。前部署では、営業現場から相談を受け、解決策を提示し、場合によってはお客様への提案書を作成・提示するという業務も行っておりました。ボーカフェイスで性格もおっとりとしていて感情が伝わり難いタイプですが、「お客様のために！」という内に秘めた熱い思いは一級品です！ まだ短い期間ですが、数々のお客様の課題を、前部署で蓄積したノウハウで解決してきております。必ずお客様、サプライヤー様のお役に立てるはずですよ！

##### 【松島さんってこんなヒト】

昨年3月に中途採用で配属となり、ようやく1年が経ちました。業種の違う会社からの転職であり、性格もおとなしいタイプでしたので、正直、大丈夫かな？ と思う所もありましたが、今ではすっかり一人前のJECCマンとなりました。積極的にお客様へ訪問する姿勢は、プロパーの営業担当者に比べてもズバ抜けており、お客様の課題やニーズを聞き出し、先輩に相談している姿はとても頼もしく見えます。まだまだ経験は浅いところではありますが、リース、レンタル、その他のファイナンス知識、税務、会計、リーガル等々、現在、猛勉強中ですので、彼も必ずお客様、サプライヤー様のお役に立てると思っております！

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

## 現地作業はすべてお任せ！

オンサイトデータ消去サービス

アンラック・解体サービス

撤去・引取サービス

## フィールドサービス

現状復帰サービス

設置・設定サービス

オフィス移転サービス

ご用命は  
こちらまで！

JECCグループ デジタルリユース株式会社 フィールドビジネス課 ☎ 03-5740-8312 ✉ sales\_fb@digital-reuse.com