



-Connect- Monthly Times

第**11**号

2024年5月発行

CKK GROUP

-Connect- Monthly Times

vol. 11

2024年5月1日発行



中部工業株式会社 執行役員
経営企画部長兼社長付

しずか みつ
清水 実

執行役員と経営企画部長兼社長付を兼務している清水実。前職では中部工業株式会社がメインに扱う建機のメーカーで営業を担当していた。そのため、今は亡き会長の嶋田邦弘が社長だった時代から取り引きがあり、代表取締役の嶋田隆之とは30年余の付き合いになる。そんな清水の目に映る「外」と「内」から見た中部工業の姿に迫った。

長年の付き合いで育まれた信頼

「会役とは親子孫と年の差がありましたから、営業で中部工業を訪れた際はいつも緊張しましたよ。見学に行くと同じ敷地内で経営をしていたうどん屋さんから味噌湯込みうどんを取ってくれたのですが、正直、味は覚えていません。少しでも早く帰ると、必死にかまこんでいたので……」(笑)

建機メーカーの創業だった若手時代をそのように振り返る清水。だが、のちに代表取締役となる嶋田隆之とは同年代ということもあり、友人のように話ができた。「うちに来れば良いのに」と、嶋田から何度も誘わ

れたが、タイミングが合わず良い返事ができずにいたという。

そして2018年、前職を退職すると嶋田を頼った。中部工業を決めたのは嶋田の縁からだった。嶋田の温かな人柄に触れるたびに、嶋田のもとで働きたいという思いが増していたからだ。

入社後に知った中部工業の強み

入社を後押ししたもう一つの理由に、会社の高い営業力もあった。中部工業は、清水が働く建機メーカーの製造を販売協力しており、売り上げの約半数を占めるほどの実績があったのだ。

「私は今、採用を担当しているので、営業力は求人においても非常に有利に働いていると感じています。販売力が業界トップクラスというだけでなく、整備部門を持っているのも強い」。

建機の販売会社は通常、販売に特化しており、修理やメンテナンスは他社に委託するのが一般的。そのような中で、メーカーの指定サービス工場として指定を



受けている点も、他社との差別化と高い信頼につながっている。実際に入社して知った中部工業の威力だった。

自らの使命と向き合って

他方、外からは見えなかった課題もあった。熱心な新卒がエスカレートして部下を要請させている上司の姿や、部署間のコミュニケーションが滞っている状況。こうしたボトルネックを修正しなければ――。晴田から期待されている役割をおのずと理解した清水は、長年の営業経験で磨いたコミュニケーションスキルを活かしてこのミッションに挑んだ。

所属がある社員とは何時間もかけて話をした。時間をかけて親密よく向き合った。そして今では社内の雰囲気が大きく改善されたと感じている。部署間での情報共有も、清水が橋渡しとなることで、スムーズに行われるようになっていった。

会社にいるうちに何ができるのか

現在、抱っているのは、社長や営業の神役の強か、後進の育成や採用活動が中心。採用活動において清水が語る中部工業の強みや営業の魅力には、強い説得力がある。それはすべて自分の目と耳と足で体感してきた出来事を、昨日のことのように覚えているからだ。たとえば若い気、気さくに接してくれる会費に対して、自分は常に身を固くしていた。だからこそ若手社員が

緊張して思うように話せない気持ちも平に受けるようにわかる。

「社長も当時の会費の年齢に近づいてきましたからね。若い子からは偉いと思われているかもしれませんね。」と笑いながら話す。

社会人としてのゴールを達える前に、自分に何ができるのか――。年齢を重ねるたびに、そのように自問自答する機会が増えた。そんな清水が「最後の使命」として掲げる目標は、次世代へのバトンタッチ。人材の高齢化はこの業界全体の課題で、中部工業も例外ではない。役目を終える前に有望な若手を確保して、10年後の会社を任せられる人材に育てていくつもりだ。

自身の若手時代に思いをはせながら、会社の未来を支える若手社員を細かく見守る清水。これまでに培った知見を惜しみなく注ぎ、後進たちに道を示し続けていく。



＼バックナンバーはこちらから！／

グループ報はウェブからもご覧いただけます！



ID:ckk

PW:ckkg1963

活躍社員が語る!

営業のヒント大公開



営業活動に悩むあなたに情報です!今回は営業として活躍されている原さんに、営業で成果を収めるコツをお話いただきました。すぐに真似できるテクニックが見つかるかもしれません。

国産精工株式会社
営業部部長

原 くにひろ

原 久仁広さん

営業で成果を収められている理由は何?!!

「話を聞くこと」と「対応の速さ」

私たちが扱っている機械は滅多に壊れず、長く使用されるため、新しく調うことが多くありません。通常機械のことを理解しているお客様も居られます。販売の難しい商品だからこそ、特に心がけているのは、お客様の話をよく聞くこと。お客様が何を求めているのか、どのような対応に立てるのか、当社の商品の特長や他社との違いを理解してもらうことに努めます。また、レンタル業者や他業種の方によく話し、情報収集することを心がけています。他業種や他業種の話も聞くと、レンタル機の販売につながることもあります。対応の速さと気遣いも大事。お客様からの要望には迅速対応。もし、これは次の回の機までに対応することを中心としています。たとえはお客様が困っているときは「ここに電話してください」と言わず、その場で対応し、後で担当からお客様に電話を入れてもらうなどの気遣いも大事です。



原さんの営業としての2つの経験

1. 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇●〇〇〇〇〇〇〇

「大ベテランの上司のもとで学び続けた日々」

営業をするうえでは、色々な経験を積み重ねることが重要です。書籍や、ネットを活用して調べて知識を身につけ、お客様から「あの人が賢いかわかる」と信頼されれば、電話をくれるようになります。私の上司は50年以上営業機械を扱ってきた大ベテランです。そのような上司のもとで学べたことは無い機会でした。

2. 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇●〇〇〇〇〇〇〇

「コロナ禍で得た1人で動く力」

上司が一緒だと、どうしても上司に頼ってしまうことが多くありました。しかしコロナ禍によって電話での営業が主体となり、一人で動けることも1人、1人でお客様に対応する機会が増えたことで、自分でやるべきことやお客様の悩みの整理して話す力が磨かれました。

営業担当として尊敬している人

ゲーム、資料屋、カメラ雑誌ジャパン、三笠産業などでも働いた上でたくさん学びました。20年の経験がある奥田さんは機材の成金や後援者など数多くあり、知識が豊富です。いつも話を聞いていたため、今でも奥田さんの知識や心がけが私の営業活動の基本です。営業部長も千葉部長、事業部長も人脈が広く、もちろん知識も豊富。同僚にいたいたいた人紹介していたいたなり、嬉しい存在です。

営業成績が伸び悩んだら……

機械を動かす、壊れるなどの経験をしているのはお客様、お客様の話を聞き、商品の知識や機械の構造、使用方法などを知りながら活動すると良いのではないのでしょうか。「知らない人に仕事は譲りたくない」というお客様も少なくないです。そのため、対応の速さや何れもなくても営業所へ行くことが重要です。かような経験につながりながらも、忘れずに「この質問でくれたよね」と連絡が入ることが実際にあります。プロとして知識をつけながら、お客様と仲良くしていくことが大塚だと感じます。

お客様からの お喜びの声

「仕事がなかなかうまくいかない」と悩む人は多いのではないのでしょうか。そこで今回はクレームから一転して今でも良好な関係をお客様と続けている箱崎さんにご登場いただきました！
箱崎さんの不安を一度した社長の勇敢な言葉にも注目です！



中部工業株式会社
営業部 係長

はこ ぞき よしかず
箱崎 誉一さん

お喜びの声

箱崎さんから買って良かった

当時のエピソード

まだ私が入社して間もない頃でした。私が入社する前からお付き合いがあり、修理の依頼を受けていたお客様からのお言葉です。書類が間に合わない、機械の故障が悪い、などが原因で大きなクレームになっており、可能な限り誠心誠意を尽くしたなかで嬉しいお言葉をいただけたため、今も心に残っています。しかし、入社してすぐのトラブル対応は正直大変。周りの皆さんの力を借りてなんとか解決できました。嬉しい言葉をいただけたのも、間違いなく周りの皆さんの助けやバックアップがあったからです。トラブル後は距離が縮まり、フランクに話せる関係で、とても良くしていただいています。営業はやはりお客様ファースト。私が常に大事にしていることです。

お客様の役に立つことがモチベーション

サポートしてくれる会社の仲間や、会社の看板を背負っているものとして会社を大事にするのは当たり前。しかし営業担当として、やはりお客様ファーストであるべきだと考えます。予期せず壊れたり、現場で止まってしまったり、有事のときこそ自分の力を活かして、お客様の役に立つことが私のモチベーションになっています。



お客様との関係構築に悩む方へ

人間は気をつけていてもミスをしてしまうもの。とにかくバックアップは周りに任せて、ミスを怖がらずに進んでいってほしいと思います。

ただし、受け持っているお客様を大事にすることはなによりも重要。とくに苦手最悪をもっていらっしゃるお客様ほど、話していただけたようになった後の関係性は良くなるのではないのでしょうか。今はツールも切り口もたくさんあります。人と話すのが苦手な方もツールを武器にして頑張りたいと思います。お客様と近づけることはなによりも自分の成長につながるはずです。私も初めは、内定をもらっているにもかかわらず「業界未経験だけどできますか？」と最後まで質疑してしまうほど不安でした。しかしそのときに社長から言われたのが「なんとかするから飛び込んでこい」という言葉でした。この言葉ほど優しく、心強いものはありませんでした。不安がある人もいると思いますが、社長の言葉や周りのバックアップを受け、頑張っていきたいです。



社長の青春回顧録

嶋田社長と橋本社長の青春時代にタイムスリップ！お二人の社長の意外な一面が見られるかも……？



中部工業株式会社
代表取締役 **嶋田 雅之**さん



年中スポーツの学生時代

小学校から始めた野球では、高校2年でプロ入りを目標、で自由トレーニングをし、プロテストを受けるための勉強をクリア。しかし、授業中の寝たがけで罰を喰ひ転校しました。スキーには小学3年生でハマり、大学の頃は、野沢温泉でスキー指導員のアルバイトも。また、中学校では水泳部の顧問に就くため海外を見学され、野球部と掛け持ち入部していました。3年生で出場した名古屋西園スポーツ大会の300メートルでは、関東第1位でした！



今だから話せる！

サンキーマッションに身を包んだ学生時代。運動部内で後に顧問を務めた「ビートル・バック・ハイスクール」に部名され、サンキーマッションを回っていました。リーボットの機や込みに入射して運動したこと……、先輩はウエスタンブー、同級生を回が回る、体育祭でも笑いを取るために運動部でウエスタンブーで遊んでいた！笑！

もし学生時代に 戻るなら

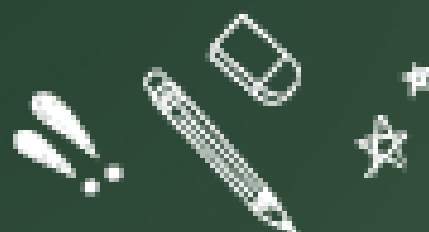
部大に入り部員になります。毎日、日々は部員生活にありとえています。部が部員から部員になりたければと考えています。

過去を振り返って、皆さんへメッセージ

人生に無常な瞬間、無常な瞬間はいつでもあります。人との出会いと別れの瞬間を大切にしてください。1年経過後より1日経過後を過ごすことが大事です。人の道は思ったより狭いにはありませんが、切實したと必ず行われます。そう思うと諦観するのはいいと思います。



関東工業株式会社
代表取締役社長 **橋本 俊哉**さん



学生時代に熱中していたこと

高校3年間はサッカー部でサイドバックをしていました。中学校から熱中していたサッカーでは、バントを繰り返してライバルにも出陣。ブルースなどを演奏していました。大学に就学してからも経歴家に入、バント運動は中々熱中しています。



今だから話せる！

川に落ちたと噂の新人

初めて入社した会社では、夜8時開始勤務に付いていました。直営のある川、天候の変化をきて天候は大雨。夜の雨は川に落ちていてほぼ道が見えない状態でした。「ここはジャンプをすれば見えるだろう」とジャンプした瞬間がゆるやかな曲になっていたようで、なんと川が静かに静寂。再びお人に入賞され、夜の管理入さんが「この川は静寂も変わっているからいいよ」と、ホースで水を流してくれました。次の日出勤すると、現場では川に落ちた私の私ずかしい顔が写っていました。

もし学生時代に 戻るなら

何か月間か生活は経験があるものの、地味するまで地味な生活に付いていたため、関東とは文化の違う大阪や京都などに1人暮らしをしてみたいと思います。



お悩み相談室

仕事をしていると、日々様々な悩みが出てくるもの。
直接は聞けづらいお悩みにも、ベテラン社員の方がお答えしてくれました。

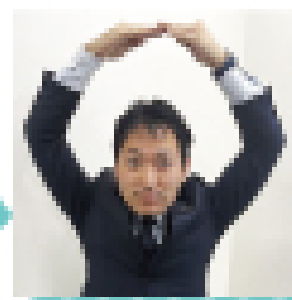
Q1. 先輩・上司へ相談する際に後輩が心得ておくべきことを教えてください。



A. 話しかけるタイミングの配慮

先輩や上司も忙しいときがあるので、話しかけるタイミングに気を付けていました。休憩から帰ってきただけや作業直後などは、なるべく避けるよう配慮しています。また、休憩や退社は絶対に伝え、時間を作っていただくことも大事ですね！

協会の社員へ 私たちも、もっと相談しやすい環境や意識を高めていきますので、よろしくお願いします。



中部工業株式会社
営業課 課長（海外担当）

はなと けんじ
後藤 久志さん

Q2. 同僚と気持ち良い関係を築くコツを教えてください！



A. 日常的な声かけ

何より、信頼できる関係が大事。例えば、社内での自分の役割を認識し、一言でも良いので、回廊上仕事の話や雑談をする時間を自分から積極的に設けるのがポイントでしょう。雑談をすることも大事です。普段から「今日はよう」や「今日は寒いね」「遅かったね」と声をかけることの積み重ねが、信頼関係を築いていく一歩になると思います。

協会の社員へ 私たちまだ素人です。わからないことは上司、先輩、後輩、お取引先などにもその気遣いするようにしています。まずは人に話をし、人からの話を聞くことが大事だと思います。早くは一時の困難かも知れ一生の恥。たくさんの人と会話をしましょう！



CKリース千歳株式会社
営業課長

しろい しんご
白井 靖人さん

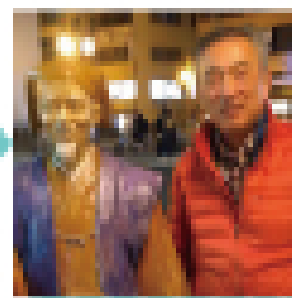
Q3. 思考力や発想力の身につけ方を教えてください。考える力を鍛えたいとは思っていますが、何から始めたら良いのかわかりません……。



A. 初心を忘れず、疑問を持ち続ける

物事に慣れてくると、慣心してしまいがちですが、初心を忘れず、初心にかえり、始めるときの前ほど謙虚な気持ちや意を決めるよう、何にでも興味、関心を持ち、人生の様々な場面で疑問を持ち続けるように心がけています。

メッセージ 「人生は真逆アス（マラソン）である」という、前田利仁トオール株式会社の人社部長の内である西尾昌社長のお言葉を、今でも大切にしています。同事も道（マ）のころをこめて、真（マ）あれば真（マ）なり、曲（マ）＝ 曲（マ）の曲（マ）により、わがわが真（マ）の真（マ）を持ち、了（マ）ゴールを目指せ！



CKリース千歳株式会社
常務取締役総務部

まつもと てるよし
松本 輝吉さん

-Connect- Monthly Times

OK GROUP

拉內閣 I-Connect- Monthly Times, vol.11

2024年5月發行