



-Connect- Monthly Times

第**9**号

2024年3月発行

CKK GROUP

-Connect- Monthly Times

vol. 9

2024年3月1日発行



営業部 部長

み わ や す ひ さ
三輪 泰久

2009年（平成21年）、中部工業株式会社に入社し、現在は営業部の部長を務めている三輪泰久。前職は過酷な環境で働いていたという三輪は、中部工業での恵まれた環境へ感謝し、会社の発展を考えながら日々の業務に邁進している。これまでの経験を紐解きつつ、その営業手腕や信頼を集める人柄に迫った。

ワンマン会社からの脱出

前職は、人材派遣会社での営業職に従事していた三輪。社長はいわゆる「ワンマン」で、傍若無人な振る舞いにも従わざるを得なかった。加えて、2～3か月ごとに全国各地の支店への転勤があり、成果を出せないときも異動しなければならなかった。「こんな短期間で、どうやって結果を出せばよいのか」と思いながら働く毎日。また、採用した派遣社員が問題を起すこともしばしばで、人間不信に陥っていくのを感じていたという。

退職したのはリーマン・ショックの影響が色濃く残るころで、求人は少なかった。やっと見つけた中部工

業の求人の採用基準は、「業界経験者」。三輪は未経験ながらも応募すると、現在の社長が面接の機会を与えてくれた。結果、晴れて採用となり、三輪が営業するのは「人」から「機械」へと大きく変化する。

与えられたのは「成長する時間」

現在は、主に建設機械の販売を担当し、なかでもクレーンの比率が高い。入社当時は金額のあまりの大きさに戸惑った。取り扱う商品は安くても数百万円。億単位の機械も多く、前職で1時間数千円の契約をしていたのとは、わけが違う。

「本当に、自分に機械が売れるのだろうか」。

不安を感じずにはいられなかった。しかし、度が過ぎるほど結果重視だった人材派遣会社とは異なり、中部工業は最初から成果を求めるようなことはしなかった。営業職であるからには、結果を出さねばと自分を追い込みすぎていると、決まって優しく声をかけてくれた社長。三輪にとっては、働きやすい環境が心の底からありがたかった。周りに支えられながら努力を続



けると、3年ほど経ったところから少しずつ売上を立てられるまでに成長。ようやく不安から解放され、建機を売る営業としての自信がついたのだった。

人とのつながりを何よりも大切に

三輪は自身のコミュニケーション能力を、経験の積み重ねによって高めてきた。営業は人と接するのが必須で、決して避けては通れない。たとえお客様から厳しいお叱りを受けても、訪問をやめるのは自分で自分に納得がいかなかった。トラブル後も通い続ければ、前よりも相手と密な関係を築けることもある。どのお客様に対しても逃げずに対応してきた結果、「営業力」が培われた。

また、同僚や部下とも分け隔てなく接し、誰とも壁を作らないよう心がけている。部長になってから1年ほど経ち、部長代理や課長だった頃と比べて、責任は増えてきたが、三輪にとっては、単に部下の人数が増えて、役職名が変わったという程度の認識だ。人数の増加によって一人ひとりを細かく見ることはできなくなったが、いつでも相談してもらえるように、話しかけやすい雰囲気作りは欠かさない。それでも自分から質問できない部下がいる場合は、仕事外で話せる場を設けるよう配慮する。人と人とのつながりを重視する姿勢で、周囲との信頼関係を築いてきたのだ。

仲間との結びつきを強める休日

休日は、ゴルフやソフトボールなどの体を動かすアクティビティと、お酒を楽しんでいる。仕事仲間と行

くゴルフは、コミュニケーションの一環だ。

「ソフトボールは、30代前半にチームに所属しました。人数が足りないときは、後輩に声をかけて誘うこともあります。職場の高校野球が好きの人同士で行く甲子園観戦は、年に1回の恒例行事。いつ見てもシンプルにおもしろく、お酒を飲みながら見るのは格別です」。

三輪の休日は、リフレッシュと、仕事外での自分を仲間知ってもらえる機会を兼ねている。

会社のさらなる発展を目指して

2024年6月には、オークションの新会社が設立される予定だ。設立当初の運営を手助けし、成功へつなげたいと考えている。新会社を営業先に周知するのも、自身の役目だという。また、若手の育成にも注力したいと意気込む。若手の成長によって継続して売上を立てられれば、さらに会社に貢献できるはずだ。

自身を成長させてくれた中部工業への感謝の気持ちを忘れず、仲間との絆を大切にしながら業務に励む三輪。常に前を見据えながら、これからも一步一步、着実に歩みを進めていく。



＼バックナンバーはこちらから！／

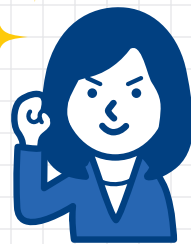
グループ報はウェブからもご覧いただけます！



ID:ckk

PW:ckkg1963

入社5年以内の社員達の 成長記録



若手時代は大変なこともたくさんありますが、それは成長の糧に他なりません。
新たな分野に足を踏み入れたときの混乱、先輩から学んだ営業の心掛け、
そして、これから積み上げるべき成果について、「若手成長記」をお楽しみください！



2023年7月3日入社
中部工業株式会社
営業部
うえき るく
植木 瑠空さん

このときは大変でした……

以前は、中古車販売店に勤務していました。同じ営業職ですが、取り扱う商品が建設機械という全く触れたことのなかった分野でした。お客様は建設機械を扱うプロの方がほとんどで私より知識も経験もあるということで、接客にはとても苦労しています。

「山田厚志さん、ありがとうございました！」

知識豊富なお客様の対応に困っていたときに、先輩の山田さんから教えていただいたのは、「売ることよりも、まずはお客様と仲良くなること」。営業として売ることを優先に考えていましたが、先輩のアドバイスを受け、まずはお客様の話を聞き、お客様の目線に立って考えることに努めています。本当にお客様にとって必要なものは何かを考えた結果、ときにはお客様のご希望とは別の提案をすることもあります。山田さんに教えていただいたことを胸に、これからもお客様に寄り添った接客を心掛けていきます。

まだまだ成長します！

当社で扱っている商品は、クレーンだけではなく基礎機械もあります。今後は、お客様にご紹介できる商品数を増やしていきたいと考えています。目標は、クレーンと基礎機械を年間1台ずつ販売すること。先輩の鈴木貴博さんに教えていただきながら、基礎機械の知識を身につけるために勉強中です！



2023年10月1日入社
中部工業株式会社
営業部
のりあき
三輪 則瑛さん

このときは大変でした……

この業界は専門用語が多く、クレーンの部位の名称や役割、動く仕組みなども含めて理解しながら覚えるのが大変です。私自身、前職は健康診断を行っている会社で事務職をしており、全く経験のない業種だったため、馴染みがない言葉を覚えるのに苦労しています。しかし、ありがたいことに先輩方に気軽に聞ける環境があるため、これからも質問させていただきながら覚えていけたらと思っています。

「鈴木貴博さん、山田厚志さん、ありがとうございました！」

中途採用のため、入社当初は早く皆さんに追いついて戦力にならなければと焦っていました。そのようなとき、先輩方から「ゆっくり自分のペースでやっていけば良い」というアドバイスをいただき、安心することができました。商材が高価格帯な分、売りたい気持ちが先行してしまうとなかなかうまくいかないのです。まずはお茶を飲みに行くくらいの感覚で、ある程度関係性を築いてから仕事の話に繋げるなど、長い目で見て行動することが大切なのだを教えていただきました。本格的に1人で客先回りをするのはこれからですが、いただいたアドバイスを活かして、焦らずお客様と関係性を築いていけたらと思っています。

まだまだ成長します！

目標は、お客様から信頼される営業担当になることです。そのために、知識を蓄え、人見知りせずいろいろな人とお話できるよう、意識して頑張っていきたいと思っています！



誰にでも大変な時期はあるもの。先輩社員も同じです。
今では役職についているお二人にも、
過去を振り返っていただきました。



2020年4月入社
中部工業株式会社
営業部
主任

あつし
やまだ
山田 厚志さん

このときは大変でした……

私はもともと10年以上製造業で働いていました。全く異なる業界での営業活動ということで、初めての飛び込み営業は、とても緊張しました。お客様が温かく迎えてくれて助かりましたが、とても不安だったことを覚えています。新人だったため、説明不足や対応のことでお客様からお叱りの言葉を受け、落ち込むこともありました。上司や先輩からアドバイスをいただいたり「駄目でもともと」と励ましていただいたり、1人での対応が難しいときは上司と同行していただいたことも。そのおかげで、一番不安で大変だった時期を乗り越えることができたと思います。

先輩、上司になって気づいたことや変化

数字への意識は少し強くなったかも知れませんが、売り上げが伸びないことへの不安や自分の勉強不足を痛感することは、新人の頃から今も変わらずあります。役職に見合うよう、さらに頑張っていきたいところです。また先輩になり、自分が経験したなかで困ったことやトラブルになったことを新人社員に伝えています。後輩に同じ失敗をしてほしくないという思いが強くなります。

いつもお世話になっている先輩方へ

困ったときやトラブルが起こったときに、いつもフォローしていただき、心より感謝しています。今後ともよろしくお願いいたします。



2020年6月入社
中部工業株式会社
営業部
係長

たかひろ
すずき
鈴木 貴博さん

このときは大変でした……

34歳で入社しましたが、覚えることが多く、初めは大変でした。当社はクレーンの販売がメイン。一方、私が取り扱うことになったのは基礎工事関係の機械。また当時は私以外に1人しか部門にメンバーがいなかったため、質問したり教えてもらったりすることが難しい状況だったのです。そこで片っ端からカタログやネットを見て調べ、現場に足を運び、取引先の方にも直球質問。一緒に仕事を手伝いながら、業務に必要な知識を習得していきました。

先輩、上司になって気づいたことや変化

現在は中部工業株式会社の係長という仕事のかたわら、テック株式会社の取締役も務めています。立場が変わり、一番痛感しているのは「指導する難しさ」。理解しているだろうという前提で話をしても、通じないことが多々あるのです。そのため、社員全員の認識や理解度を向上させるための「勉強会」は必須。テストも実施して、8割以上の点数を取れるまでは繰り返し反復復習させることで、基礎的な知識の定着を図っています。

先輩社員も、まだまだ頑張ります！

今後はテックの取締役として、会社の基盤作りに尽力していく所存です！社員全員で業務に関する知識量を増やし、円滑な指示体系が取れるよう、環境整備を行っていきましょう。

あの会社を

徹底解剖!



あの会社のあの部署は、いつもどのような仕事をしているのでしょうか?今回はCKリース名古屋・桑名営業所と中部工業株式会社 北海道支店の様子を教えてくださいました。小さな拠点だからこそその魅力や、冬の北海道支店ならではのお仕事の様子など、様々な働き方にワクワクすること間違いなしです!

CKリース株式会社

名古屋編



CKリース株式会社 部長
さかい かつとし
酒井 勝敏さん



担当業務

大小を問わず、あらゆる揚重作業を対応

本社に10名、桑名営業所に2名のオペレーターがおります。主な業務内容は、**クレーン車を自走で現場まで運び、揚重作業を行う**こと。空調関係の設備をビルの上に乗せたり、大きな機械をトラックから降ろしたりなど、吊る仕事であれば規模の大小にかかわらず、対応しています。



現在のテーマ

作業の前後も常に安全を意識

大型のクレーン車を扱うため、やはり**1番のテーマは事故防止**です。私は配車担当として、皆さんに指示を出しているのですが、可能な限り現場の下見を行い、進入経路の確認を行っています。現場への出入りの際に、事故が発生する可能性を最小限に抑えるための対策です。今後も継続して、皆さんが安全に作業に入れる体制をつくっていきます。



名古屋支店ってこんな雰囲気

離れていてもコミュニケーションは欠かさず

私たちは出社時間もばらばらで、一人ひとりがクレーン車に乗って現場に行くため、2か月間会わない人がいることも。しかしそのぶん、**会ったときはよく話をしています**。また、オペレーター同士で電話やLINEを使って、日々情報交換も行っているようです。一人で作業をする時間が長い職種ですから、自主的につながりを持っていただけるのは、こちらとしても嬉しく思っています。

桑名営業所編



CKリース株式会社
桑名営業所 所長
かとう しんじろう
加藤 慎二郎さん



桑名営業所の雰囲気

プロ意識の高い、経験豊富なオペレーターが在籍

在籍オペレーターは2名と少ないですが、乗車経験数十年のベテランのため、取引先からはとても**信頼されています**。営業所へ帰社後は、その日の仕事の報告をしながら、安全・整備について話し合うなど、仕事への意識が高く、非常に良い雰囲気を感じています。また、懸念点のある現場の下見では、オペレーターに同行してもらうこともあります。クレーンが入るための適切な足場があるか、電線の有無など細かい点までチェックをしてくれ、非常に心強い存在です。



現在のテーマ

何よりも安全第一

本社同様、「ご安全に!」の合言葉通り、**安全作業**を常に心掛けています。現場に行ったときにトラブルが起きないように、空いた時間は機械の整備作業にあてるなど、いつも万全の体制を整えています。



最近あった嬉しい話

オルター作業動画に多数の「いいね」が!

先日CKKグループで運営しているInstagramに、当社の大型クレーン作業動画を投稿していただきました。すると公開翌日には100件を超える「いいね」が!所員みんなですごい!3桁だよ!と大盛り上がりでした。



次長
わたなべ ひろゆき
渡辺 裕之さん



担当業務

建設機械の新車・中古車販売、及び買い取りを主な業務としています。北海道支店は事務担当の社員を含め、6人体制のため、販売機などの機械搬出、搬入作業も協力しながら業務に取り組んでいます。

現在のテーマ お客様ファースト

昨年度の個人成績は自分としても全く納得ができていません。今年度は、昨年以上にお客様との打ち合わせを行います。お客様に信頼していただくことを念頭に置き、一つでも多く商談に結び付け、売り上げに貢献するよう活動してまいります。

支店長代理 いしだ いさお
石田 功さん

整備部 整備主任 たかはし しゅうや
高橋 秀弥さん

北海道支店ってこんな雰囲気 和気あいあい

仕事中は厳しく、勤務後は楽しく！しっかりと区別できている職場だと思います。仕事には全力で向き合い、遊ぶときも全力で遊ぶ。**メリハリ**があるので、充実感のある生活を送ることができています。

北海道支店ならではの〇〇

除雪作業が大変です！朝早くに起床して、自宅前の除雪をしてから出社。その後ヤード内を除雪。ひどいときは帰宅後も除雪。この時季の腰痛は辛いものです。

除雪作業をしてくれてありがとう！

若手社員の2名が、朝早くから事務所の除雪をしてくれています。事務所に到着後、すっかり綺麗になっているヤードを見て、非常にありがたく思い、いつもランチをごちそうしています。これからもよろしくね！



北海道支店で整備を担当しております。9年間この仕事をさせていただいていますが、いまだに驚きや発見があります。大変ですが楽しく仕事をさせてもらっています。

和気あいあいとした北海道拠点の雰囲気をさらに感じてもらうため、高橋さんにメンバー紹介をしていただきました！

よこがわ ひろき
横川 浩輝さん

見た目は少し怖いですが(笑) 僕らのことをしっかりと考えてくださり、より良く仕事できるようにサポートや提案をしてくださる方です。

わたなべ ひろゆき
渡辺 裕之さん

普段は気さくで面白い方ですが、仕事ではだめなところをしっかりとアドバイスしてくださる、メリハリのある方です。

いしだ いさお
石田 功さん

北海道支店のムードメーカー的な存在で、アットホームな支店の雰囲気を作ってくださっている。

新しい仲間 まつもと えりか
松本 絵里香さん

まだ一緒に働いて間もないですが、真面目に仕事をこなしており、気さくで話しやすい方です。

新しい仲間 まえはら けいご
前原 慶伍さん

一緒に働いて3か月程ですが、真面目で実直でユーモアのある、頼りがいのある相棒です。

前原さんから一言

まず、クレーン車の部品交換や故障診断を正確にできるように努めます。また、これまでの整備経験を活かし、クレーン車以外の機械の修理などにも取り組むことで、お客様に「機械が壊れたら中部工業に相談してみよう」「中部工業に修理をお願いして良かった」と思ってもらえるように励みます。皆さんに助けていただくことも多いと思いますが、精一杯頑張りますので、よろしく願っています！

しまむら あさこ
島村 朝子さん

3月4日退社です！
今までありがとうございました！





-Connect- Monthly Times

CKK GROUP

社内報「-Connect- Monthly Times」vol.9

2024年3月発行