



勢いのある営業を 全員の団結で押し進める

東京都江戸川区

(株)長谷川様

長谷川様は、02年10月～3月期のコンテストで、サッシ、リビング建材、住器の全部門において上位入賞を果たしました。これは少数精鋭の営業ながら、それぞれの持ち味を活かして、前に出た営業を展開した結果です。自分の領域をがっちりカバーしつつ、新たな分野へ積極的に挑戦する姿勢が、営業所内にみながっています。

新しいリーダーのもと、 営業の活性化進む

長谷川様の営業チームのリーダーを務めているのは、鈴木健司^{すずきけんじ}チームリーダーです。昨年九月に前任の営業課長が異動となり、その後任とな



▲長谷川様に入社する前は、水着メーカーの営業をしていた鈴木チームリーダー。今総合化に燃えています

りました。

「この異動に伴い、新たにチームリーダーという営業部門をとりまとめる役になりました。それまで係長という役職はありましたが、部下は

いませんでした。前任の課長が実績を上げていたので、その水準から下げるわけにはいかず、最初は責任が果たせるか不安でした」

鈴木チームリーダーは、営業チームをまとめるために、営業マンに単に指示するだけでなく、問題について一緒に考えていくことにしました。そう提唱したものの、営業マンからの相談を一方的に待っていてもなかなか進展しないので、鈴木チームリーダーの方から何か困っていることはないかと聞き出すようにしました。

「結果を数字だけで判断するのは簡単ですが、大切なのはどんな営業をしたのか、何をどうしたのかとい

クローズアップ！営業所



▲ この日営業所でお話をうかがったメンバー。左から西川貴臣さん、清間峰雄さん、中村茂係長、安齋直美さん、鈴木健司チームリーダー、長谷川喜範常務

う営業の中身です。これを把握していないと次の方策が正確に立てられません」

こうして営業マンの結果だけを見ていい加減な判断をしないよう、お互いの信頼関係を地道に築いていきました。こうした話し合いを通じて、営業の活性化が促進されていきました。



▲ SF小説が趣味の西川さん。おすすめはオーソン・スコット・カードの『消えた少年たち』

開拓意識を持った営業を展開する

鈴木チームリーダーが営業の責任者になってから変わった点がもう一つあります。それはネクタイをして営業をするようになったことです。今年の一月からお客様のところではネクタイをするようになりました。

「ノーネクタイでの営業がうちのカラーだったのです。つまり現場主義で仕事をしていこうということになっています。それは現在でも基本になっていますが、それだけでなく新規開拓を意識して失礼にあたらないように

渾身の営業が成果を上げる

とネクタイをするようになりました。お客様は最初どうしたの？ といった表情をされましたがすぐに慣れたようです。でも社内に戻るとみんな外してしまいます」

鈴木チームリーダーが笑います。もちろん服装を変えるだけで営業がうまくいくわけではありませんが、心構えとしては学ぶ点があります。

長谷川様の営業マンは、自分の専門を持ちながらオールラウンドな営業をしています。

中村茂係長は、サッシ、エクステリア工事の営業と手配に実力を発揮しています。入社二十七年の大ベテランで、長谷川様の営業マンのよき相談相手であるのはもちろんのこと、お客様からも大いに頼りにされています。中村係長の強みは、豊富な経験と現場を丹念に回り、情報をこまめに収集している点です。

「ひとつの現場をトラブルなくこ

クローズアップ！営業所

なすことは基本中の基本で、工務店様の信頼を得るために欠かせません。現場に足を運ぶことで工務店様とも深い人間関係が築かれていきます」

中村係長は、数多い現場をスムーズにこなすために、パソコンを活用して工程管理をしています。あわせて、毎夕にミーティングを行い、ほかの営業マンとの情報交換をしています。現在中村係長が取り組んでいるのは、パソコンのスキルアップです。営業に役立つ、お客様に見せるツールをつくりたいと時間の合間を見ているキーボードに向かっています



▲釣りとお酒が趣味の中村係長。でも最近はなかなか釣りに行くチャンスがないとか

す。

西川貴臣にしかわたかおみさんは入社七年目です。

長谷川様に入社した理由は、流通業に興味があったことと大企業と違って自分の力を発揮しやすいと思ったそう、今まさに縦横の営業活動をしています。

「総合化が進み、扱い商品が増えてきました。どんな商品にも対応できるように住器やリビング建材の勉強をしています。新規商品を売るには、商品知識が絶対不可欠です。ひとつでも多く自分の得意分野をつくっていききたいですね」

と言う西川さんの営業での工夫点は、それぞれの商品の特長や性能と価格差を表にまとめてお客様に提案していることです。例えば、これこれの商品は、ほかと比べてこれだけ性能がいいので価格がこれだけ違うということをはっきり示しています。商品の特長と価格をデータで表すことで、単純に安い高いという比較をさせないのです。今後はフロントの知識を高め、自分で見積り



▲一人二役で頑張る安齋さん。趣味のカラオケでは何でもこなします

ができるようになりたいと、特訓中です。

一人二役の大活躍

安齋直美あんざいなおみさんは、長谷川様唯一の女性営業マンです。女性ならではの感性を活かした販売促進で頑張っています。もともと業務を担当していたのですが、二年ほど前から販売促進もするようになりました。

「電話でお客様と話をしているうちに、商品知識も自然とついてきま

クローズアップ！営業所



▲ 業務との打ち合わせはそのつど行い、ミスを起こさないようにしています

した。営業マンと同行して、住器やリビング建材を提案しています。工務店営業が主ですが、なじみのお客様が多いのでとくに気を使うことはありません。しかし、打ち合わせや納期はあとでトラブルがないよう完全を期しています」

現在、安齋さんが重点としているのは、中堅以上の工務店様との打ち合わせの効率アップです。仕事が増えて込んできたときに、受発注に手間取ることがあるからです。現場の立ち会いやお施主様への商品説明な



▲ 長谷川常務はじめ、みなさんおすすめのお店は会社から10歩のところにある『四季』という秋田料理店。メニューにないものもつくってくれるアットホームなお店です

ど、業務の合間をぬっての営業活動は、はたから見ると楽ではありません。しかし、安齋さんは持ち前のフアイトと、笑顔で二役をこなしています。

営業、業務、物流の パイプ役に徹する

長谷川喜範常務は、よりスピーディーで正確な仕事を進めるため、営業、業務、物流のパイプ役となっています。

「少人数でも効率的で生産性の高

い仕事をするように、お互いの連携をよくしています。また、決まった発注の仕方、物流の段取りなどを標準化しているかと思っています。全員でミスやロスをなくしているかと話し合っています」

長谷川様は、配送を担当する部署が離れた場所にあるため、各部門の連携強化が欠かせません。業務を担当する清間峰雄さんも、

「正確に、迅速に仕事をやっているのが課題です。そのためにも各部門間でよく話し合い、わずかな誤解もないように気をつけています。うちの業務部門は、小回りが利き、営業のサポートもできる点が自慢です」と話します。

「セクシヨナリズムに陥ることなく、全社員がお互いのことをよく知り、仕事するときだけでなく、それ以外の面でも理解し合って協力できるような強いきずなで結ばれた会社にしていきたいと思っています」

元気に話す長谷川常務の言葉が印象的です。