

「展示会」にて営業マン活躍



(左より) 釜本さん、J-NET中央(株)の戸塚社長、清水社長

二月七、八日の二日間、東京・浅草にてJNET中央(株)主催の第八十四回マーチャンダイジングフェア(メーカーと販売店様が直接商談できる場)が開催され、弊社もブースを設けて参加させていただきました。「ゴキブリキヤップ」をはじめとするタニサケ製品の特長や効果をお客様(販売店様)にしっかりと説明をして、大きな関心を持っていただくことができました。



(株)ときわ商会の小口部長(左)に製品説明をする宝田さん(右)

鍵山秀三郎さんに学ぶ

広める

安易に人の力だけに頼って、^{らく}楽してよい方法はないかと考えているあいだは、広まりません。

『一日一話』鍵山秀三郎著より



置くだけムカデンジャー



ゴキブリ追放宣言

DCMホールディングス(株)

ダイキ(株)の創業者

大亀孝裕様に学ぶ

人にやさしい未来づくり

われわれは、何のために働くのか。世の中には多種多様な仕事があり、目的もさまざまであろう。しかし、どのような仕事であっても、それが人の役に立つものである限り、よりよい未来をつくることにつながっている。

土木業者が道路をつくるのは、これから先、その地域で生活する人たちの利便性を高めるためである。料理人がおいしい食事を提供するの、食べる人のからだをつくり、心を満たして、この先も元気に暮らしてもらうためである。教師が生徒に勉強を教えるのは、生徒たちが知恵や知識を蓄えて、よりよい社会をつくり、よりよい未来を築いていくためである。ダイキグループが浄化槽や太陽熱温水器などの普及に取り組んできたのも、不便で過酷だった前時代の暮らしから人々を解放し、明るい未来の生活を築くためであった。

われわれは、未来をよりよいもの

にしていくために働く。私たちの未来が、今よりも厳(きび)しい、辛い(つら)いものであつてはならない。社会を明るく有意義なものにしていくために、人々の暮らしを豊かで価値あるものにしていくために、ダイキグループは、さまざまな分野で「人にやさしい未来」をつくってゆく。

その先に、本当の幸福が待っているはずである。

『素人じゃけんできること(ダイキ創業者・大亀孝裕のフィロソフィー)』 P H P 研究所発行より



笑顔の大亀孝裕様と松岡相談役

(平成二十六年撮影)

「初心」を忘れない

営業部 馬場 実

昨年九月より、タニサケ営業マンとして再出発させていただくことになりました。

前職で同じ営業職を行っていたとはいえ、メーカー営業は初めてのことばかりで、当初は転職したような感覚にもなりました。

お客様と接する機会がメインなので、製造とは違う大変さはもちろんあります。どんな部署でも同じだと思いますが、「与えられる」ことではなく「自ら動く」ことがより一層求められると強く感じています。またそんな日々を過ごしながら、新たな経験をj得て、今までとは違ったモノの見方や感覚、アウトプットの技術など、自分が成長していけることを楽しんでいられる部分もあるのかもしれません。

そして「仕事は一人ではできない」ことをより強く感じています。工場では、同じ作業の繰り返しで、機械や物を相手にすることが増えると、そういった感覚が薄れてきます。ですが今は、問屋さんがいて販売店さんがいて、それに対応してくれるタニサケの仲間がいます。どれをとつ

ても人との繋(つな)がりで動いているものばかりです。その繋がりの中で生かされているなど感じます。

特に、新しく営業になった私を温かく迎えていただいた営業部の皆様には感謝の気持ちでいっぱいです。自分の時間を削り、私の質問に答えてくださるお陰で仕事ができています。本当にありがたいです。

またこの半年間に挨拶をさせていただいた方々も、業務に不慣れでほとんど素人の私を受け入れていただきありがとうございます。

そんな私ですが、他の営業マンには経験の無い、タニサケの製品を実際に製造していた「強み」を持っています。どんな製品でどのように作られ、どんな人に使っていたかお役にたつことができるのか、それを伝えるにはこれ以上ない強みだと思っています。それが製造部出身の私に課された仕事だと思っています。タニサケで働く仲間の思いが詰まった「ゴキブリキヤップ」を、全国のお客様にお届けするその橋渡し役であるという「初心」を忘れず、これからの業務にあたっていきます。