



- 1.インタビューは社員さんがデザインした素敵なショールームにて
- 2.企業イメージ向上におおきな影響を及ぼした会社ロゴ
- 3.多くの商品が掲載された素敵なカタログ
- 4.5.実際に四人家族が生活しているのをイメージして作られたショールーム



店で営業マンとして鍛えてもらうことになりました。でも当時私はこんなふうに思っていたのです。「営業マン？ 要るの？ 商品のスペックが良くて値段が安けりゃ勝手にうれるだろ」。もともと理系出身、性能を磨くことばかりをしていた私は営業マンの必要性がまったく理解できなかったのです。

しかし営業マンとしての初日に言われたのが「売れるも売れないも営業マンの翻訳能力次第だぞ」なにを言っているのか最初は分からなかったのですがだんだん腹落ちしてきました。これだけ技術が発達するとスペックの違いはなくなってきます。自動車であればトヨタもニッサンも問題なく走るし劇的な差はありません。もし差があるとすれば誰にでも売れているはず。でも同じ商品売っているのに営業マンによって売れ行きがまったくちがう。値段や性能だけでなく「誰から買うのか」という世界があることを初めて知りました。貴方だから買うんだよ！ という世界。そして翻訳者(営業マン)によって性能以上に伝わることもあれば、価値が半分も伝わらない時もある。相手のことをよく知り、たくさんのメリットの中から何が刺さるのか？ どういった結果を望んでいるのかを瞬時に判断し伝える。これは職人技だと分かったのです。最初のころは営業に行っても話すことがありませんでした。高スペックで低価格なら売れない理由がないと思っていたからです。比べたらわかるでしょ！ なんてこの良さがわからんの？ くらいに思っていました。でもその状態だと「お客さまが何に困っているのか？ どんな問題を解決したいのか？」という思考になりません。「とにかくお客様と現場を見ろ」と口酸っぱく言われ、自分に向いていたベク

トルが3年間の営業経験のなかで、だんだんと他人に向くようになってきました。もう1つ気づいたのが自分の見せ方。さまざまな業種に営業に行っていたのですが現場会社もあれば化粧品会社もあり、相手の立場も様々、行く場所や会う方によって髪型・服装など佇まいを整える必要性も感じ始めました、これも自分目線だと気付けていないのですが相手目線をもち「なにが望まれているのか？」と考えだすと自ずと見栄えにも気を配るように変わりました。

感謝の気持ちをもつて接する態度が父からの学び

父の状況もあり3年で戻る予定でしたが、接着剤の専門知識も学びたく1年延長してもらい31歳で家業に戻りました。その時に1つだけ決めていたことがあります。それは社員さんに対して上から目線で接さないこと。アイカ工業さんには一定期間修行にくる人が私以外にもいました。そして戻ったときに上手くいく人とそうでない人がいるのですが、そうでない人の多くは現場を見ず一方的に自分の意見を通そうとして受け入れてもらえなかった人でした。これには父の影響が大きかったです。父はとにかく人に丁寧で自分よりも他人を優先する人間。メーカーの営業マンの靴がくたびれていたなら「がんばって現場回っているんだな、ご苦労さま！」と靴をプレゼントしたり、社員さんが遅くまで頑張っていたら労って美味しいものを馳走したり。プライベートの困りごととも解決したりしていました。しかもそれを「よしんだぞ」と私に直接いうわけでもなく、

周りから「お父さんには助けられました、すごく感謝しています」と間接的によく聞いていました、働かせてやっているんだ、買っているんだみたいなところは「切なく、常に感謝の気持ちをもって接していたので、そういう態度が父からの何よりの学びだったと感じています。私が戻るときも息子をよろしくではなくて、何もわからない息子が帰ってくるので支えてあげてほしいという話をしてくれていたのでスムーズに会社に合流することができました。

家業に戻り7年後の38歳で社長になったのですが、学校の耐震補強工事が全国的に行われたり、北陸新幹線建設などいろいろな追い風が重なり、入社時11億だった年商は社長就任時に17億になっていました。それだけ言えば運が良かっただけに見えるのですがそうではなく、追い風が吹いたときにいつでも受けられるように準備をしていたから流れに乗ることができたのです。重点的にやったのは組織化と若返りの二つ。帰ったころの会社はそれぞれの営業マンの個人商店で担当がいないと何もわからない、情報共有がまるでなされていない状態でした。そこでまずはその部分の交通整理をして、仕事の見える化を進めていきました。同時に平均年齢を下げるために大事だと思ったのが会社の印象です。特に若い層を入れていくためにはイメージをよくすることは必須だと思ったのです。C Iに力をいれ会社ロゴを変えたり、会社の見栄えを整えていきました。改革を進めながら着実に成果に繋げる私の姿を見ていた父がもう大丈夫と思ったのでしょう「そろそろいいんじゃないか」と父の後押しがあり社長就任することになりました。

