

あなたに「笑顔」をお届けする(^0^)/

てるひさちゃんストーリー

(なぜ、この仕事をしているのか?)

「頼りになります。買ったあとも、
お任せして、ほんと良かったです」
と、お客さんが**笑顔**になることが、
わたしの**よろこび**です。



なぜ、わたしがこの仕事をしているのか、
そのわけを聞いていただけますか？

岡本 輝久

なぜ、わたしがこの仕事をしているのか、 そのわけを聞いていただけますか？

「塾が終わったあとの駄菓子屋が楽しみだった」

小学 5 年生のとき、友達が近所の小さな学習塾に行くというので、わたしも一緒に通いました。とくに、スポーツなどをやっていなかったので、ちょうどいいと思いました。

友達 7 人くらいで塾の帰りに、駄菓子屋に寄ることがとても楽しかったです。100 円玉を持って、今日は何を買うか、楽しみでした。50 円のカップラーメンや 10 円のチョコレートなど、子どもにとっては、刺激がたくさんありました。

なによりも、友達と駄菓子を食べながら、取り止めない話をするのが、とても楽しかったのです。

わたしは、鍵っ子で、家に帰っても誰もいませんでした。子どもながらに、寂しさを埋めるために、人とのつながりを求めていたのだと思います。

「自分が情けない…」

小学校のときは、わたしは、ほとんど運動らしきことをしませんでした。そのため、中学で部活に入るとき、経験者が少ないところはどこか考えました。消去法で、ソフトテニス部を選びました。

心のどこかに、人に負けたくない、という想いがあったのだと思います。

ソフトテニス部に入ってみると、みんなでの団体行動がとても新鮮でした。部活の帰りに、みんなと一緒に帰るだけで、仲間意識に目覚めました。

練習内容は、1 年生は、ほとんど体カトレーニングとボール拾いです。最後の 30 分だけラケットを持って、ボールを打たせてもらえました。その 30 分がとても楽しかったのです。

30分の中だけども、うまくなりたいたい！と思って、家に帰ったときや休みの日に、壁打ちの練習を一生懸命やりました。

おかげで、1年生でただ一人のレギュラーになれました。3年生になる前には、先輩と顧問の先生から、主将をやってくれと言われました。

主将になってからは、自分のことだけでなく、チームを強くしたい想いで、チームを引っ張りました。

3年生の地区大会は、ダブルスで決勝まで進みました。決勝戦では、今までとちがいが大勢の人が観戦しに来ました。

わたしは最初から緊張し、つまらないミスを連発。思ったような力を発揮できず、試合は負けてしまいました。わたしは、思わず、泣いてしまったのです。

ダブルスのペアの相手や応援してくれた人に申し訳ない。そして、自分が情けない気持ちでいっぱいでした。

いま振り返ると、本当の自信が欠けていたのだと思います。それなりに上手かったのですが、なんとかなる、と甘く見ていたところがあったのかもしれない。

「やってもうた…」

高校では、中学の経験を生かせると思い、迷わずソフトテニス部に入りました。自分でもやれる！という自信がありました。

3年生になる前に、先輩の主将から、主将をやってくれと言われました。今度こそチームを強くしたいと思いました。

まず、やったのは、テニス未経験者が多かったので、基礎練習を大事にしました。地味で苦しい練習が多かったのですが、みんなついて来てくれました。わたしも、一人一人に声をかけることを意識しました。

学校対抗の団体戦は、チーム一丸となって戦うので、応援合戦含めて、とても熱

が入ります。結果、大阪地区 2 位になれました。やっと、「努力が実った」と、とてもうれしく思いました。

高校 3 年の夏に、ソフトテニス部での実績のおかげで、有名な私立大学からスポーツ推薦のお話をいただきました。大学の部活の練習にも参加させてもらいました。

大して勉強もせず、軽い気持ちで試験に臨みました。ところが、結果は不合格。

「えっ？ やってもうた…」とハッとしました。

あとで、よく調べると、普段の成績が推薦合格の基準に達していなかったのです。推薦の声がかかったから受かるだろうと、甘い考えでいたのです。

「わたしの使命」

大学卒業後、トヨタ系ディーラーに就職して営業職として就職しました。

社会人 2 年目、初めて法人のお客さんから新車 2 台の契約をいただきました。会社用でヴィッツ、遊び用で MR-S というオープンカーを買って頂きました。とても気前のいい社長さんで、和気あいあいと契約まで進みました。

納車の際に、社長さんから「会社にいるので朝に持ってきて」という依頼がありました。経費で購入する遊びの車と感じたので、午前中に持っていけばいいと勝手に理解したのです。そのため、詳しい納車時間を確認しませんでした。

朝 10 時に車を持っていくと、「朝いうたら朝一じゃボケ。もう車はいらん」と社長から、強烈に怒られました。そのまま、社長は部屋に戻っていったのです。

わたしは、最初、なにが起こったのかわかりませんでした。

「なんで怒っているんだろう…」

ただごとではないと感じたまま、会社に戻り、上司に相談しました。上司に詳細

を報告すると、「もう一回、朝一で行け」とアドバイスされました。

翌日、朝7時から社長の会社前で待機しました。出勤時刻を見計らって、わたしは、会社の入り口に立っていました。ところが、社長さんは、わたしと目も合わさず、無視してスルー。

「これは、かなりヤバいことをやってもうた…」

わたしは、事態の深刻さで、心臓が止まりそうでした。

2日目も、朝7時から社長さんを待っていました。応接室に通されたのですが、社長さんから、こっぴどく怒られました。ただ、ひと言「明日もう一度朝一に持ってこい」と言われました。わたしは、ひたすら頭を下げていました。

3日目も、朝7時から待っていました。その日の社長さんは、契約時の気前のいい人に戻っていました。「ありがとう」と言って、車を受け取ってくれたのです。

トヨタ系ディーラーでは、10年ほど営業を経験しました。その後、お客さんの紹介で競走馬の営業職に就きました。営業なら何でも大丈夫だと思って転職しました。

ところが、競走馬の営業は、馬の血統や育成過程、調教内容、デビュー後のレース結果などを詳細に分析し、顧客のニーズに合った馬を見極める専門知識が不可欠でした。そこで、顧客との知識の差など厳しい現実を目の当たりにしました。

「物を売る仕事なら何でも大丈夫だ」と、甘い考えだったことを痛感したのです。

このときに、初めて、わたしは、自分のいたらなさを知ったのです。

中学のソフトテニス部のとき、決勝で力を出せず負けたこと。主将になり、ちょっと上手だからと、どこか甘くみていたかも。

高校3年のとき、スポーツ推薦を受けながら、不合格だったこと。受かるだろうと、甘くみていたかも。

社会人 2 年目、契約になったにも関わらず、いつでも持っていけばいいだろうと思って納車して、社長さんに怒られたこと。納車の大事さを甘くみていたかも。

そして、競走馬の営業に転職したこと。物を売る仕事なら何でも大丈夫だと、甘くみていた…

このとき、わたしは、社会人 2 年目のとき、きつく怒った社長の気持ちがやっとわかったのです。時間を守ることの大切さ、納車の大事さ、お客さんの立場を深く考えること。

そして、社長さんが何よりわたしに伝えたかったことは、

「営業は、新入社員であろうと、お客さんのことを真剣に考える仕事だ。
そこに、責任を持って」

そういうことだったのではないかと思いました。

それから、わたしは、【責任】を使命として掲げることにしました。

その後、奥さんと相談して、競走馬の営業はすぐにあきらめて、もう一度自動車販売の仕事をしようと思いました。転職活動をする中、輸入バイクも扱っていて、おもしろそうなイメージが持てたので、当社に入社することを決意しました。

わたしは、営業においては、「岡本さんから買ってよかった」と思われるような接客、提案、そして、買ったあとのフォローを心がけています。

そのためには、お客さんに対して先入観を持たず、フラットな気持ちでお話を聞くようにしています。そして、当社にとって都合のよいことだけ言うのではなく、良いこともよくないことも正直に伝えるように心がけています。それが、営業としての【責任】であると考えています。

その結果、「頼りになります。岡本さんから買って、ほんと良かったです」と言

われることが、とてもうれしいです。

入社5年目に、店長になりました。店長として【責任】の想いから、大事にしていることは、「全体を見る」ということです。

- ・売上・利益の数字管理
- ・営業と整備の間の調整
- ・問題が起きたときの対応
- ・お客さんへの声かけ
- ・営業マンへの目配り

とくに、営業という仕事は、孤独になりがちです。お客さんとの商談が円滑に行っているかだけでなく、顔色や声のトーンなどから普段の体調についても気にかけるようにしています。

当社は、新車販売がメインなので、自動車ディーラーと競合します。なかなか思うようには売上が伸びず、店長として苦しい思いもあります。

チームのメンバーみんなで、チーム力を発揮できるように、一人一人の魅力がお客さんに伝わるにはどうしたらいいか、考えています。

これからも、地域の人気店となるように、【責任】を使命として掲げ、日々努力していきたいと思えます。

岡本 輝久

