

第5回

挑む人



営業をきっかけに歴史ある
企業を動かす社員の熱い想い

先が読めない時代のなかでも、挑み続ける人がいる。このコーナーでは堺支店エリアで挑戦する人にスポットライトを当て、チャレンジの背景と取り組みを明らかにし、その姿勢を応援するものである。

第5回は、金属部品への樹脂コーティング加工を中心に、建築金物および土木資材の製造を手がける流浸工業（株）に43歳で中途入社し、前職のノウハウを生かしながら、社長が求める新規顧客の開拓に実直に取り組んでいる営業課主任の福山祐輔氏にお話を伺った。



□写真左：代表取締役社長 大久保秀俊氏

□写真右：営業課主任 福山祐輔氏

——入社を決めた理由を教えてください

福山氏：金属を扱う商社に営業として20年近く勤めていましたが、他社が作ったものを売る仕事ではなく、自社で作った製品を売る仕事に魅力を感じ入社を決意しました。また、表面加工は幅広い業界を顧客としているため、いつも新鮮な気持ちでお客さまと向き合うことができています。

——担当している業務について教えてください

福山氏：商品知識など初歩的な習熟期間を経て現場に出ました。担当している業務は新規顧客の開拓です。入社して4年弱ですが、前職での営業経験やノウハウを生かすことができています。

——大変なことや苦労していることがあれば教えてください

福山氏：前職はモノとお客さまをつなぐ仕事でしたが、現職はモノの付加価値を上げることを目的とする仕事なので、これまでに経験したことのない製造現場との調整には苦労しています。

——社長から見た福山さんの印象を教えてください

代表：採用面接の時から、仕事に対する熱い思

いと自信を持っている様子を感じ取れました。また、今までの弊社にはなかった発想の持ち主です。社風などいいところは踏襲して、逆にそうでないところは変えていってほしいと思います。簡単ではありませんが、風穴を開けてくれることに期待しています。実際に、福山さんが入社してからは、周囲も刺激を受け、新規の売り上げを伸ばそうという意識が芽生えてきました。

——今後の目標を教えてください

福山氏：当社は歴史と実績のある会社なので、受け身でも一定の注文がありますが、自ら発信する営業に取り組むことで、フォーマットというか営業体系を構築していきたいと考えています。実際、取り組んだことで弊社の強みと課題を再認識できたと感じています。コミュニケーション不足感のあった関東営業課のメンバーとの交流も活発になりました。

□記者の目

「仕事を楽しむには、いずれか一方に負担を強いる関係にしないこと」だと言った福山さんの言葉に、改めて仕事本来の意味を考えさせられた。半世紀以上の業歴がありながら決して慢心することなく、吹き込んでくる新風を上昇気流に交換できる当社の今後にも期待が集まる。

(堺支店調査第1部 今井 努)

流浸工業株式会社

TDB企業コード：580524156 法人番号：3120101021847

事業内容：金属部品への樹脂コーティング加工、建築金物・土木資材の製造

設立：1966年4月

所在地：堺市美原区大保225

T E L：072-362-2331