

あきんどへの道

双日ジーエムシーは、双日の生活産業部門傘下の100%子会社で、よりきめ細かくニーズをつくり、追いかけることを目的とした物資の総合商社です。70名弱の小さな会社ですが、スーツケースの輸入販売、靴のブランドづくり、バイクパーツの輸出、環境に目を向けた有機性廃棄物処理機やアイドリングストップ装置の販売などのため、営業員が国内外を飛び回っています。スーツケースの撮影会を行ったり、靴のサンプルを眺めてデザインを協議したり、またバイク部品の図面を真剣に眺めていたり、この生ごみは消える、これは消えないと話していたり、二酸化炭素の排出量について話していたりと、さながら商店街のようにいろんな商売があり、面白い会社です。

現地の習慣を商売に生かす

その中で、私は営業第一部という輸出入取引をメインにした部隊で、理美容・医療用かみそりおよび産業資材の取り扱いを担当しています。

理美容・医療用かみそりの商売は、代々の担当者から引き継いだものですが、刀の町 岐阜県関市に工場があるかみそりメーカーの製品の輸出販売をしています。タイ向けには理美容用かみそりを輸出していますが、同国への一番効

た なか ま り
田中 真理
双日ジーエムシー株式会社
営業第一部主任



筆者前列左から2人目

果的な販促方法は何かご想像いただけますか？ 仏教国タイでは高僧は国民の尊敬の的ですが、ご存知のとおりお坊さんは毎日頭髪をそる必要があります。これに注目し、抜群の切れ味を誇る日本製のかみそりを高僧に使っていただいています。その国ならではの習慣を商売に取り入れるには、やはり海外店の役割が大きいと思います。

産業資材の可能性

さて、私は「アフリカなどいろんな国に行きたい」「自分で商売をつくってみたい」という希望の下、商社に入社しました。その希望がかなわない、今、世界各国に出張し、力を注いでいるのが産業資材の取り扱いです。産業資材という



マリ・ヤテラ鉱山での採掘・運搬

と漠然として分かりにくいと思いますが、私が入社以来深く関与してきたタイヤの輸出から発展させた商品とえば、分かっていただけでもありません。例えば、鉱山用のタイヤ商売を基にした、鉱山で使用される建設機械用リムや鉱石を運ぶコンベヤーベルトなどがそうです。鉄道・船舶・建機用緩衝ゴム、岸壁で緩衝用として使用される防舷材^{ぼうげんざい}、ゴム製のダム設備のほか、タイヤ製造に使用される天然ゴム、カーボンブラックなども一連の商品です。ベースとなる商材があると、いくらでも発展させる可能性が広がるのが産業資材なのです。

提案型のビジネス

会社に入って初となった出張では、メーカーの技術畑出身の営業の方と南アフリカ近郊の鉱山を2週間かけて訪問し、鉱山用タイヤの売り込み、操業条件調査を行いました。と言っても初めて鉱山を訪問するので、私自身は手も足も出ず、ほとんど研修のような状態でした。鉱山では人件費に次ぎ、タイヤ代金の操業コストに占める割合が大きいと言われていました。鉱山側との面談時には、タイヤを長持ちさせるにはどうしたらよいか聞きたいという真剣なまなざしの鉱山側に答えながら、同時に売り込みを行っ

ているメーカーの方を目の前にして、製品の売り込みだけではなく、相手が抱える問題に助言を与えられることが重要であると認識しました。この出張が基となり、自社製品を持たない商社ですが、取り扱う以上、商品をより深く知ろうと思いました。製品に関連した情報、知識を増やし、客先が抱える問題については商社の強みを生かして、特定製品に限らず提案・提供することで解決し、メーカーの信頼を得て、現地代理店や鉱山などエンドユーザーとの関係を築いてきました。

当社がアフリカ地域向け販売を一任されている日本メーカー製建機用リムは、新車での装着率では世界一を誇りますが、交換需要では他国



ダンプトラック

製にシェアを取られている状態です。まずは、鉱山が多く存在し需要が見込め、地理的に供給が最も不足していると思われる西アフリカ奥地をターゲットとしました。今年6月には交換需要を狙った商談のため、マリ共和国のカイ近郊の金鉱山を訪問しました。意を決して訪問したものの、首都バマコからでもプロペラ機と車で5時間ほどかかり、54℃という暑さには参りました。訪問した鉱山ではまず操業条件を確認するため、一番高い場所にあるビュー・ポイントで鉱山の全体像を頭に入れ、採掘場所から鉱石置き場までダンプ・トラックの後をトラックで追いかけて、走行速度やトラックへの鉱石の積載量を測定し、その後、ワークショップとスクラップヤードで在庫品や故障品の検品を行い、最後に購買部の方と日本製リムの商談を行いました。ワークショップとスクラップヤードは、その鉱山で購入され、今後売り込める製品を知る、また抱えている問題を知るための情報の宝庫です。購買担当者に会う前にこの情報をつかんでおくと、抱えている問題解決に焦点を当てた製品の売り込みができ、その後も他製品の提案ができます。鉱山側が、リムの修理をわざわざ南アフリカまで輸送して行っていたため、新製品を修理費同等で購入できるという今回の提案は非常に喜ばれ、コンベヤーベルトの紹介も同時にできました。

海外技術の紹介

また、ゴム関連資材で何とか新しい商売を、と産業用緩衝ゴムを広く製造するトップメーカーを探していましたが、幸いにも2004年末より、100年の歴史を誇るスウェーデン緩衝ゴムメーカーの日本メーカー向け総輸入販売代理店となることができました。同社は鉄とゴムの接着技



マリ共和国の市街

術に優れ、また安全性を追求し、転倒防止を考え、他社の追随を許さない製品を製造しています。同社製品は主に日本の鉄道車両メーカー、船舶メーカー、船舶用エンジンメーカー、および遠心分離器メーカーで純正部品として採用され、その他にも建設機械用、航空機用、産業用など活用途は多岐にわたり、より広く製品を市場に紹介するため、今年6月には東京国際展示場で開催されたM-Tech（機械要素技術展）に出展しました。3日間の開催期間中に300社を超える会社から多数の訪問者が来場し、メーカーから営業、技術者の応援を得て製品の説明を行いました。今後は、チームで手分けをし、来場いただいたお客様へのさらなる製品説明のため、また各地の郷土料理も楽しみにしながら、国内行脚をすることとなります。

ベースとなる商材、タイヤから広がる商売に深くかかわれたことに感謝し、世界各国の取引先やお客様との交流を大切にして、入社時の研修で見た「あきんどへの道」というビデオで得た柔軟な発想・対応が大切であるということ念頭において、日々格闘しています。

UF
TC