

「若手がチャレンジできる
環境を作る」

安倍 直之

Tadayuki Abe

きのこの SATO 株式会社

—Uターンのきっかけ—

震災前は大手タイヤメーカーの営業マンとして山形県内で働いていました。祖母を見舞うために実家に戻る途中、気仙沼で東日本大震災に遭遇しました。その後しばらくの間家族と共に避難所生活を送った後、2011年4月に山形に戻り、仕事に復帰しました。

山形に戻って、家もあり、食べたいものが何でも手に入り、ガソリンも並ばずに入れられるという状況と、被災地である地元の現状のギャップに違和感と驚きを覚えました。避難所で子供たちが「アイスを食べたい」と言っていたのを思い出し、知り合いにクーラーボックスを借り、持てる限りのアイスを買って陸前高田の子供たちに届けに行きました。お母さん方に泣いて感謝されたのが印象に残っています。もともと地元で仕事をしたいという気持ちはありましたが、地元で震災に遭遇し、少しでも地元の役に立ちたいと思ったことがUターンする大きな契機になりました。



—仕事—

就職して最初の2年弱の間はしいたけやきくらげを栽培する現場の仕事をしていました。その後、物産フェアや商談会の出店申込の作成や顧客対応など事務方の仕事もこなすようになりました。

それから、1か月のうち1週間は、百貨店を中心に開かれる物産フェアや商談会の営業で全国各地を飛び回っています。始めは社長と一緒に出ていましたが、今は一人で営業に立ち、出展品の構成や量についても決めています。販売構成と売上がイメージどおりにいくとうれしいですし、リピーターができていくこともやりがいになっています。営業に立つと、人と関わる仕事が自分は好きなんだと実感します。

－仕事のやりがい－

最近では上司と一緒に商品開発を行ったりもします。上司からはどんどんチャレンジするように言われているので、たくさんのアイデアを出し、まずはやってみてからお客様の反応を見て、何がいけなかったのかを試行錯誤していきます。その試行錯誤の結果、うまくいくとすごく楽しいです。やはり、自分の頭で考え、行動すること、これが一番のやりがいですね。

前職の上司が営業について「お客様は神様ではなくお客様だ」と教えてくれました。その教えから、今ではお客様の言うことを何でも受け入れるのではなく、お客様に提案できるような関係づくりを心掛けています。



－目標－

当面の目標は、安定した取引先の確保と商品の知名度の向上ですかね。また、自分にも部下ができたので、部下には目標を立ててもらい、モチベーションを維持していく中で、達成感を得てもらえるよう配慮しつつ接しています。私が会社からいろいろチャレンジする機会を与えてもらったように、私も部下がチャレンジできるように、どんどん意見を言えるような環境づくりを心掛けていきたいです。

