ひと　石田　晴之氏（ニューレジストン執行役員 営業本部長兼営業推進部長）

陣頭指揮とる営業トップ

6月1日付でニューレジストンの執行役員営業本部長に就いた石田晴之氏。これまで企画や物流、受注センターなどを統括する営業推進部長として社内態勢の強化・充実に努めてきた同氏が、営業のトップとしても陣頭指揮を執ることとなった。

もともと営業畑出身の石田氏は、特に関東地区で経験・実績を積んできた。本社では営業戦略や施策、業務改善などに携わってきたことで社内業務全般にも精通。アイデアマンかつ実直な人柄は客先や仕入先はもちろん、山内憲司社長をはじめ、上司や先輩、部下や後輩からの信頼も厚い。

「生と販の両面を常に意識した活動を展開していきたい。今から思うと、一営業マン時代は、社内において『営業が一番』という意識が強かったし、またそれが自身のモチベーションでもあった。しかし、製造部門は常にコストを考え、効率よく良品を創出するために綿密に計画を立て、ものづくりを進めているという誇りがある。互いに『顧客に役立つ、喜ばれる製品を届ける』というNRS社員としての精神が根底にあるが、仕事においては立場が異なれば、どうしても意見の相違が生まれることもある。これまでの経験を生かし営業だけの見解を通すのではなく、製造部門の実情を認識し理解して共に良い方向に前進できる解決策、方向性を見出せる立場でありたい」と、営業部隊と製造部門との緩衝材的な存在を標榜する。

ニューレジストンにとって最大の武器であり、財産と言えるのが今年結成41年目を迎えた販売店組織のレジストン会だ。全国各地の溶材商社や機械工具商社、金物商社など326社が加盟する同会との信頼関係があってこそ、同社は日本を代表するオフセット砥石メーカーとしてのポジションを盤石なものにしてきたと言っても過言ではない。営業本部長としてレジストン会との関係強化を最重要視する。

「来年9月に当社は設立50周年を迎え、秋には全国総会を開催する予定。長年に亘りレジストン会と築いてきた信頼関係を更に強固なものにするとともに、会員各位と将来について、今後の方向性についてじっくりと意見を交えたい。本当に当社製品・技術が必要とされる市場はあるのか、伸びシロはあるのか、そのためにはどうすればよいのか…など、本音で語り合える組織、仕組みを構築していきたい」とし、積極的に客先への訪問機会を増やす考えだ。

ただ時代の変化の中で、営業スタイルも陣容も大きく様変わりし、より効率化が求められており、「これまでのような同行ピーアールやキャンペーンなどの各種営業施策を見直す時期に差し掛かっているのも事実。レジストン会と共に考え、共に行動できるようなスクラムを再構築することで、新たな時代にふさわしい営業戦略・手法を生み出していきたい」と言う。

そして「当社社員は、これからもメーカーとしての使命と誇りを持つとともに、危機意識を持って業務にあたってもらいたい。その緊張感こそが、当社がこれから先も多くの顧客から愛され、信頼される企業であり続けることにつながると確信している」と熱く語る。