

みしまもとあき
三島 元明



株式会社高田クレーン興業
営業部

2

020年10月
に株式会社高
田クレーン興

業に入社した三島元明さん。以前は電子機器業界で約15年間、活躍してきました。異業種に転職しての奮闘や、今後の展望も含めてお話を伺います。

——以前の仕事の内容と、入社までの経緯について教えてください。

これまでは電子機器業界

きましたが、目を覚ましてもらったと思います。営業の基
本は、やはり顧客回り。気持ちも吹っ切れた今は、ひたすら動きまわっています。

——前職での経験が活かされていると感じる点がありますか？

人間関係の築き方でしょ
うか。商社の営業では商品の提案をしてきましたが、そこで最も重要となるのが人とのつながりです。様々な話題を交えてお客様とコミュニケーションを取り、こちらの人となりを知ってもらいながら関係を築いていくように心がけていました。
時にはクレームも受けましたが、私はチャンスと捉え

に携わってきました。前職は電子基板や部品を製造する装置設備と、その消耗品販売をする商社で、3年ほど在籍しました。前前職も同じ業種で、12年間勤めました。そこでは役員も経験しています。

クレーンに興味をもったのは、前職で設備を搬入出す際に使用していた経緯からです。53歳の未経験者は、普通なら採用されないでしょうが、面接時に高田専務が「二度挑戦してみませんか？」と言ってくださったので、いただいたチャンスを活かそうと入社を決めました。

——入社後は、どのような業務を担当していますか？

既存の顧客を回りながら、新規開拓と現在取引が凍結している顧客の掘り起こしを重点的に行っています。組み立てや解体などに立ち合うため、クレーンが実際に携わる現場へ出向くことも。

案件の獲得は一人でもできますが、現場立ち合いの一連の工程は、まだ一人では難しく、上司や先輩方の助けがなければできません。周囲の方々から受けているサポートの大きさを実感しています。

——最も大変だったのは、どのようなことでしょうか？

異業種からの転職で慣れない部分が多く、現在も質問はたくさん抱えているのですが、教えてもらうタイミングが非常に難しいと感じています。忙しく動きまわる皆さんに時間を取らせてしまうのは申し訳ないと思いつつも、疑問があれば聞くしかない。焦る気持ち
は業界未経験ゆえのもので
す。

実は入社後、どう仕事を
していけばよいのかと考え
すぎて、手持ち無沙汰になっ
ていたのですが「お前はここ
に何しに来たんや」と高田
社長から激を入れられました
。ストレートな言葉に驚

や顧客の掘り起こしといった「営業の種まき」が、成果につながり始めたのだと実感しています。

今後の目標は、現場の搬入から搬出まで、一連の作業を一人で任せてもらえる営業担当者。そのために覚えるべきことは多くありますが、知識や経験の引き出しが増えれば、自分なりの提案もできるようになるでしょう。一人前を目指し、この先も努力を続けていきます。

異業種に活躍の場を移し、新たな経験を積み始めた三島さん。目標に向かって、力強く歩んでいく姿に期待が膨らみます。

るタイプ。きつちりと対応すれば、信頼を得られます。どんな状況も関係作りのきっかけにできるという考え方は、長年の経験に基づくものなのかもしれませんね。
お客様に対してはもちろん、社内の人間関係も大切に築いていきたいと思っています。まずは仕事を通じて私を覚えていただかなければなりません。指導していただく際に限らず、色々なお話をさせていただきながら、積極的にコミュニケーションを取っていくつもりです。

——プライベートで取り組んでいる趣味などはありますか？

学生時代から陸上競技に

——今後の目標についてお聞かせください。

最近、仕事の依頼や他のお客様を紹介していただく機会も増えてきました。そうした連絡を受ける時が一番の喜びです。新規開拓

期待の”アノ人”!

2020年11月に入社した北村円寿さん。入社5ヶ月ながら高田社長からも期待を寄せる北村さんに、仕事における信念やプライベートのことなどを直撃取材しました!

■現在の業務内容

現在、新規開拓の営業は15~20%ほど、80%ほどは既存顧客の現場フォローとして、現場での組み立て解体の打ち合わせや安全衛生協議会への参加をして、新しい案件が出た際の見積もりなどを行っています。自身で月次の目標額を設定し、日々目標達成に奔走しておりますが、まだ新規現場における金額としては達成できていないため、目標達成の常連となれるよう尽力していきます!



■入社して5ヶ月、入社前と入社後に感じているギャップ

業務内容としては前職時代と比較しても大きなギャップはありませんでしたが、社内の雰囲気としては風通しの良さを感じています。高田社長も近い距離にいてくださり、相談もしやすく、直接フィードバックをいただける機会があるのは大変ありがたいことだと思っています。入社当初は、誰に何を聞いたら良いかもわかりませんでした。相談をすると気さくに教えてくれる方が多く、馴染むまでにも長い時間はかかりませんでした。

■北村さんの仕事に対する信念とは?

「売るまで」ではなく、売ってからが仕事」だと思って日々営業しております。私たちの”商品”は売り切りのモノではなく、レンタル・リースは売ってからのアフターケアが大事であるため、売れるまで必死に動くことももちろん大事ですが、売ったあとにどれだけお客様に信頼していただけるアフターケアができるかを大事にしています。



■今後の展望、抱負

「高田クレーン興業と言えば北村さん」と言われるほどに活躍をし、高田クレーン興業の顔になれるよう、これからも日々精進してまいります!



高田クレーン興業 営業

きたむら かずとし
北村 円寿さん



”こっそり”プライベート紹介

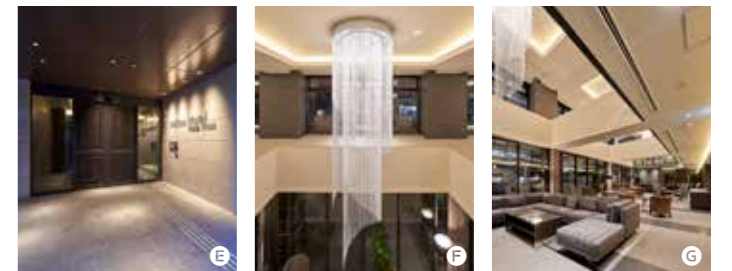
休日はもっぱら、5歳になった息子と遊んで過ごしています。アスレチックに連れて行ったり、水族館に連れて行ったり、近所を散歩したり……。わんぱくな息子で、昼夜逆転して寝るところに飛び乗って起こしてくれることもしばしば……(笑)
目が離せない息子ですが、子どもの成長を見られることが、仕事の活力になっています!

Welina Hotel Premier 中之島West が開業!

Grand Open

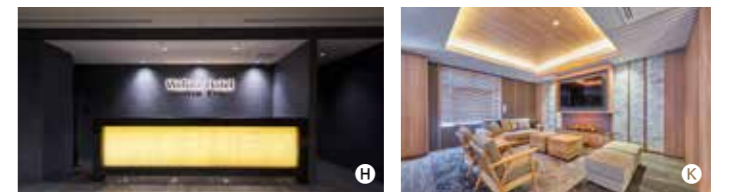


2021年3月25日(木)、Welinaに新たなホテルがオープンし、佐野支配人指揮のもと、新出発を果たしました!今回は佐野支配人からの抱負と、オープンセレモニーの様子やホテルの一部を紹介します!



支配人 佐野 静夫さんからのコメント

シックを基調とし、ロビーから2階は吹き抜けになっており、「ワンランク上」のホテルとしてオープンいたしました。297室を保有し、ビジネスの出張から家族旅行まで、幅広くご利用いただけます。Welinaにおいては初となる大浴場も完備し、お客様に快適に過ごしていただける談話スペースも用意しています。心からくつろいでいただき、自宅にいるような安心感と、お客様の要望にお応えし、お喜びいただけるサービスを提供できるよう尽力していきます。



A.オープンセレモニー後の集合写真 B.セレモニーの後は、感染症対策を万全に会食を行いました C.サウナ併設の大浴場 D.2F 落ち着いた雰囲気の廊下 E.ヨーロッパを感じさせるエントランス F.ロビーにそびえるシャンデリア G.開放感のあるエントランスロビー H.高級感漂うロビー受付 I.大浴場の前には落ち着ける談話スペースも

Topics

3月に6名の 新入社員が入社しました!

3月1日入社



男仲運輸 運転手
ばんだい ゆきなが
萬代 幸永さん



高田クレーン興業
オペレーター
きたの はじめ
北野 肇さん



トリコ トレーナー
たかみざわ ゆうた
高見澤 祐太さん



トリコ トレーナー
やました まゆ
山下 真優さん



高田クレーン興業
オペレーター
まきの こうえ
牧野 宏栄さん



Welina
ホテルスタッフ
おんしま いっぺい
大嶋 一平さん

3月15日入社