



営業部 部長 兼 長岡営業所 所長

えんどう しゅうじ
遠藤 修司

18年勤めたパチンコ店を退職後、2005年（平成17年）にジー・エム建機リース株式会社へ入社した遠藤修司。長年営業畑で経験を積み、4年前に営業部部長に昇進。2021年からは長岡営業所所長に就任した。「お客様に寄り添った営業活動」をモットーとする遠藤に仕事に対する姿勢や今後の目標を聞いた。

長く続けられる仕事に就きたくて

前職のパチンコ店では、店長として全体の管理をしながら釘師の仕事に携わった。毎日22時の閉店後、売り上げの実績を鑑みながら、翌日の営業に合わせて釘の調整を行う。釘1本で売り上げが左右されるため、経験値を積み重ねなければできない仕事だ。やりがいがあったが、どうしても夜に業務が集中するため、生活が不規則になる。遠藤は将来を考え、「今のうちに転職しよう」と36歳の時に一念発起。そこで出会ったのがジー・エム建機リースだったのだ。業種は違うものの覚悟を決めて応募。無事採用が決まったのだった。

認めてもらったために

入社後に配属されたのは、自身

の出身地でもある佐渡営業所だった。最初のうちはなかなかお客様に受け入れてもらえず、門前払いの日々。ひたすら訪問することで顔を覚えてもらい、徐々に心を開いてもらえるようになった。当時、佐渡には5〜6社の同業者があり、その中でジー・エム建機リースのシェアは下位。認知度を高めるのが最重要課題だった。

遠藤は知り合いを通して新規顧客を開拓していき、まずは1回借りてもらうまでお客様のものへ根気よく通った。親身になって話を聞き、夜間にトラブルが発生すれば、営業時間外でも迅速に対応する。すると、次第に相談が来るようになったのだ。

「佐渡ではお客様と同等に口がきけるようになって一人前といえます。何よりも距離を縮めることに注力したのです。同志として一緒に仕事をしていこうと思ってもらうために、努力は惜しみませんでした」。

信頼関係が築かれると、営業活動は軌道に乗り、黙っていてもお客様の方から依頼が来るような好循環が生まれたという。

佐渡営業所の基盤をがっちり築く

こうした地道な努力が実り、今



から6〜7年前、佐渡営業所は売り上げ3億円を2年連続で達成。さらに、4年連続で目標をクリアする快挙を成し遂げた。それには顧問で取締役の辰巳の適切なアドバイスがあったという。入社して間もなく、「これから機械を1年生から10年生まで作っていくように」と言われた。最初は減価償却費が多額で、いくら営業で数字を作っても黒字化しなかったが、機械のルーティンが出来上がると、利益が安定するようになったのだ。

ある営業所になった証であり、とても励みになりました」。

佐渡営業所は、島内にある大小合わせて200社のうち、実に150社以上と取り引きするまでに成長したのである。

次なるミッションは 長岡営業所の発展

遠藤は2020年に長岡営業所に異動し、翌年からは所長として体制を立て直すべく、日々奮闘している。はじめは新潟市から通っていたが、長岡市に移り住み、公私ともに長岡に根づいて業務に邁進しているのだ。佐渡と比べるとライバル会社がたくさんあるため、まずは一生懸命に営業して、お客様に顔を覚えてもらうことがミッションの1つ。コロナ禍で一緒に飲みに行くなどのコミュニケーションを図るのは難しいが、地道に場数をこなし、距離を縮めていきたいと考えている。

「お客様と信頼関係を築き、売り上げを上げて黒字化することが当面の目標です」。

これまでも、そして今も走り続けている遠藤。今後のさらなる活躍に期待したい。

遠藤さん ってどんな人？

第6号の巻頭インタビューを飾った遠藤さん。遠藤さんをよく知る2名の方に、溢れる魅力を語っていただきました！

佐渡営業所 サービス

こすぎ あきひろ
小杉 昭宏さん



Q1. 遠藤さんを一言で表すと？

パワフルで豪快な人

とにかく仕事も遊びも常に本気で事に当たり、周りを巻き込み行動し楽しませる人です。ただ、やり過ぎ・飲み過ぎなところが、たまに傷です(笑) 密かに寂しがりやな一面も……！

Q2. 尊敬している点は？

自分でやると決めた目標に対して、必ずやり遂げるという意志の強さと実行力です。



長岡営業所 サービス

きむら あきもと
木村 昭元さん



Q1. 遠藤さんを一言で表すと？

熱い

仕事において情熱的で熱く仕事をこなす方です。一緒に仕事をしていると、その熱意がひしひしと伝わるので尊敬しています。

Q2. 尊敬している点は？

人情味が熱い方で、いろんなお客様に丁寧に接しているところ。自分も見習わなければならないポイントです。

この春 新たに始めます!

春といえば、はじまりの季節!ということで、この春新しく挑戦したいことを聞いてみました。
皆さんもささやかでも目標を決めて、新しい年度を前向きにスタートさせましょう!

サービス部

かとう しんや

加藤 信也さん

『野菜栽培』

畑作りに興味があり、一軒家を購入したので作り始めました。2年前位から、小規模ながら作っています。今年は畑の面積を増やし野菜が元気に美味しく育つよう、土作りから本格的に始めていきます。



始めます宣言!

発育状況をよく確認して剪定したり、今まで以上にその野菜に合った発育方法を勉強してみたりと、皆から美味しいと言われる野菜を育てていきたいと思います!

江南営業所

かねこ しゅういち

金子 修一さん

『盆栽』

コロナ禍によって観葉植物鑑賞しているうちに、自分で好きなように形を作れる盆栽をしようと思い、小さい子どももみたいな物を購入し始めたばかりです。直ぐには成長しないので成果は見られないと思いますが、自分の好きなようにいじり、今年1年枯らさぬように頑張りたいと思います。



始めます宣言!

日々手を加え、自分好みの盆栽を作りたいと思います!

私が思う『フィロソフィー』

ジーエム建機リースの社員にとって、仕事の核となる考えである「フィロソフィー」。人それぞれの観点を共有することで、自分の視野を広げてみませんか? 今回は西野さんの意見をお聞きしました!

『お客さま視点を貫く』

サービスマンも営業と同様に、来店時にお客様に声かけしたりすると、距離も縮まって思わぬ情報が入って来ることもあります。また、機械の取り扱い方法を聞かれることも多々あるため、機械の性能を頭に入れて置き、お客様の目線に立って分かりやすく説明するように心がけています。



にしの ひろゆき

新潟営業所 西野 宏幸さん