

働いてよし&暮らしてよし むらやまの企業

株式会社メコム

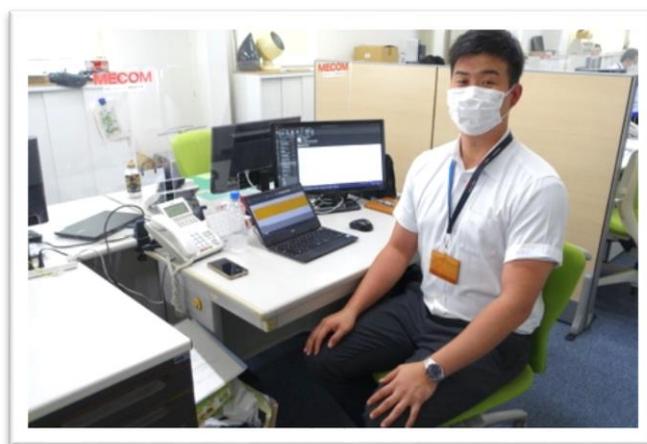
山形市にある株式会社メコムの高橋丈一郎さん取材しました！

高橋さんは名古屋経済大学を卒業した後、2019年に入社しました。

現在はビジネスソリューションユニットアカウントマネジメント第一グループで勤務しています。

(1) 仕事内容編

——現在の仕事内容について教えてください。



業務内容は、外回り営業が中心で、パソコンやプリンター、ソフトウェアといったものをオフィス向けに提案することです。実際には、オフィス機器の他にもお客様の要望に合わせて、オフィス家具や環境に配慮した LED といった商材も扱えますので、そういった幅広いものをご案内・ご提案できるのが当社の強みです。

他にも、当社でセミナーを開催することがあるのでその案内や、お客様の課題を聞いて解決のための提案をしています。

——オフィス向けの営業ということですが、お客様は新規と既存のお客様のどちらが中心ですか。

既存のお客様のほうが多いですが、新規のお客様も開拓するため日々の営業活動をしています。

——新規獲得もそうですが、既存のお客様との関係を続けていくのは結構難しいと聞いたことがあるのですが、実際に大変なことはありますか。

お客様との関係が長くても、ちょっとしたミスで信頼関係が崩れることがあります。お客様との関係が長ければ長いほど、提案に力を入れたりして細かいところまで大事にするように心がけています。

——お客様からは、メコムに対してどういう期待がされていると感じますか。

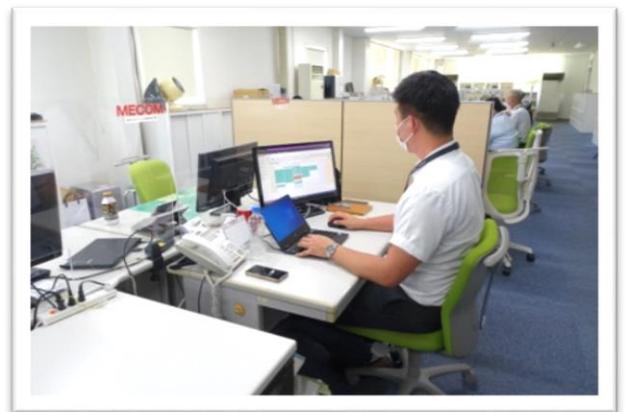
当社ではお客様に案内できるものが幅広くあるので、お客様のほうからも「メコムに声をかければ助けてくれるだろう」というイメージをお持ちいただけているかなとは思っています。

あと、東山形にサービスセンターがあり、そこには技術者がいて修理などを担当しています。もしお客様が使っている機器に何か故障や不具合があったときにはすぐに対応していますので、そういったところでも信頼関係を築けていると思います。

——コロナ禍でテレワークが始まり、オフィス環境に大きな変化があると聞きますが、何か影響はありましたか。

コロナが出始めて、当社では一人ひとりがノートパソコンを持ち、当番制でテレワークをしていました。お客様においても、出張ができず県外とはオンラインミーティングというような、テレワーク・リモートワークが増えました。

当社では、もともとオンラインミーティングに対する商材や ZOOM などのソフトウェアを取り扱っていたので、積極的にお客様に案内しました。ですが、オンラインといきなり言われても困るお客様もまだ多かったので、当社も学習会などを設けてお客様にわかりやすく案内するようになってきました。



——IT やシステム系になると専門知識が必要になるとありますが、それを自分で理解して、相手にも伝わるように説明するのは難しいと思います。心がけていることがあったら教えてください。

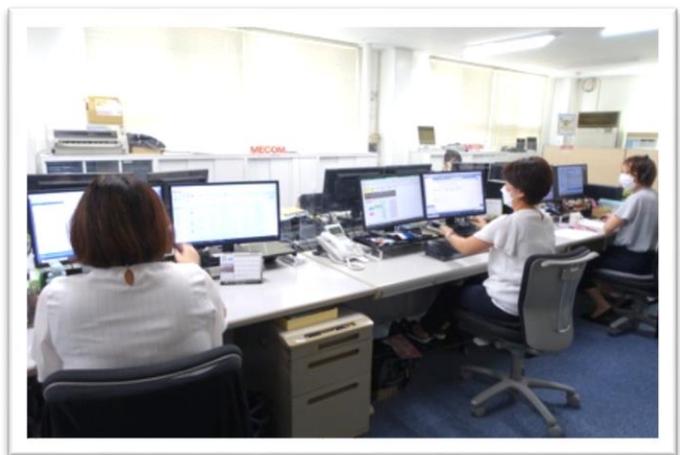
日々新しいものが入ってくるので、覚えるのは結構大変です。ただ、当社にはシステムをメインに提案する部署があるので、その部署の方と一緒にお客様のところに同行して、説明やデモンストレーションをします。

新しいソフトや製品が出たときには、メーカーと学習会をします。お客様にどう話をすれば納得していただけるかの検討や、新製品は何ができてそれまでとどう変わるのかといった学習をします。そういう学習会やロールプレイングなどを重ねると、お客様に対してこういう話し方をしたらわかっていただけるだろうというイメージが自分の中でできるので、それからお客様に話すように心がけています。

——営業職ならではの難しさはどんなところにありますか。

営業職は商談をして契約をいただくことが一番の仕事なので、それができないと苦しいですね。何回訪問しても契約につながらないこともありますし、お客様が求めているものと若干ずれていると最初に戻って0から考え直しということもあります。お客様が何を求めているのか、メコムに対して何を期待してくれているのかを探し当てるのが、営業活動での難しいところです。

それを乗り越えるために、自分だけではどうしようもないときには部門内のミーティングで相談をします。同じようなことを経験した社員もいるので情報共有したり、上司と同行したりして、突破口を作っていきます。



(2) 職場編

——就職先としてメコムを選んだ理由を教えてください。



私は大学進学で4年間愛知に行きましたが、もともと山形に戻ってくる気しかありませんでした。山形で就職先を探すとなったとき、私の母の友人からメコムの話を聞く機会がありました。私は、営業の仕事をしたかったので、メコムの話を聞いたときに「いい会社だな」と感じて、ぜひここに就職したいなと思いました。

——愛知の大学に通っていて、山形で就職活動をするのは大変ではありませんでしたか。

そうですね。大学3年から就職活動をする人が多いと思いますが、実は私は大学にバスケットボールで推薦入学したこともあって、4年生まで部活動メインでやっていたので、なかなか就職活動に力を注げなかったんです。そんなとき、山形に帰りたいという気持ちを親に話したところ、メコムという会社を紹介してもらいました。そのため、合同会社説明会に行き、様々な企業の話聞いて決める、というような一般的な就職活動をしたわけではなく、もう「メコム一択」でしたね。

——都会で就職したいという気持ちはありませんでしたか。

都会というか東京に対する憧れは、たしかにあったのですが、どちらかという自分には穏やかなほうが合っているかなと思いました。地元愛が強く、暇さえあればすぐに山形に戻ってきたいと思っていたので、就職先を決めるときには、山形しかないという気持ちでした。

——メコムのここがすごい、と感じるポイントはありますか。

メコムに入社してよかったなと感じることは、同期、先輩方、上司が皆一緒になり、親身になって相談に乗ってくれるところです。私のように新卒で入った人に対しても、「入社したからあとは自分でやってくれ」というわけではなく、細かいところまでしっかり教育してくれます。そういうことを重ねて今の自分があると思っています。

おかげで今日も頑張ろうとか、会社に行きたいという気持ちにさせてくれると感じています。

——職場の雰囲気はどのような感じですか。



皆さんがあたたかくて優しいですね。7月初めに会社の駐車場で、みんなでバーベキューをしましたが、そういうイベントでも誰と話しても楽しくできる関係なので、いい会社だなと思っています。

——入社したときの研修はどういったことをしましたか。



私が入社の際に、当社が取り扱っているメーカーが主催する仙台での研修に、1週間参加させていただきました。この研修は、東北中の同業の新入社員と合同で行い、営業する上で必要な技術やスキルを学びました。

まったく知らない仙台という地で、実際に外回りの研修をしたのですが、訪問しても名刺すら渡せないまま出てきたこともあれば、親身になって聞いてくれる方もいて、相手によって対応が全然違っていました。入社してすぐにそういう体験ができたことは、自分の中で結構大きかったですね。一週間を通して基本的な営業のルールを身に付けて、会社に帰ってきてから実践という感じでしたが、その研修があるとないとでは全然違ったなと今は思います。

(3) ある日の過ごし方編

● 8:30 【朝礼】

出社後は全員で社内と外の清掃を行います。

朝礼では、全員で会社の経営理念などの復唱を行います。

その他、連絡事項の発表をします。



● 9:00 【部門ミーティング】

当日の行動予定や業務報告などを行います。

(どのお客様へどのような訪問をするのかなど)

● 9:30 【営業開始】

事前にアポイントを取っているお客様へ訪問し商談をします。(製品の提案や見積り提出など)

その他に、お客様から注文頂いた製品の納品をする場合があります。

(USBのように小さな製品から、複合機のように大きな製品を納品する場合があります)



● 12:00 【お昼休憩】

最近は外食でなく弁当を社内で食べています。

● 13:00 【営業業務】

午前中と同じ内容で活動を行います

● 16:30 【帰社】

1日の行動について日報を入力し、次の日の準備を行います。

その他、部門ミーティングや学習会が月に何回かあります。

● 17:30 【退勤】

退勤後は、所属しているチームの練習やジムに行きます。



(4) むらやまでの暮らし編

——山形に対する地元愛が強かったというお話がありました。具体的に山形のどんなところが好きですか。

まず、ご飯が美味しい(笑)。あと、これは勝手なイメージですが、人が良いと思います。この仕事をしている中でも、優しいお客様が多くて。そういうところに山形の魅力を感じます。やっぱり一度県外に出てみると、山形にいたときには感じなかったことに気付きますね。

——休日はどういったことをして過ごしていますか。

休日は主にバスケットボールの練習をしています。所属するチームの練習や大会もありますので、だいたい年間通してほぼバスケットをして過ごしています。今はけがをしていてできませんが、そうでないときはずっとそういう感じです。



——バスケットボールをずっとしてきたということですが、どういった気持ちで続けてこられたのかお伺いしたいです。

小学校から始めて大学までやってきましたが、社会人になると、決められた練習時間というのがなくて自分で行きたいときに行く状況になるので、バスケットに対する熱量がどれだけあるかが大事になってきます。今所属するチームのメンバーには私よりずっと年上の方もいますが、バスケットに対する熱量がすごくあって、自分も頑張っていかなきゃいけないという気持ちにさせられています。

チーム自体も東北で2位とか3位のレベルにありますし、国体メンバーに選出されることもあるので、上のレベルを目指してずっとできる環境に恵まれたことも自分のモチベーションになっています。

——バスケットを続けることには、会社の皆さんの理解もあるのですか。

そうですね。全国大会に出場するときには前乗りで金曜日から行かなきゃいけないこともあります。会社の皆さんが「頑張って来いよ」という感じで応援してくださるので、自分自身も頑張らなきゃいけないと思いますし、やってきてよかったなという気持ちにもなります。

(5) まとめ編

——今後の目標はありますか。

まず日々成長することを目標にして、会社に必要な人材になれるように、日々の努力をしていきたいなと思っています。あとは自分もそうですが、会社としても成長していけるように、自ら何かを発信したりできる人材になっていきたいと思っています。

——今、挑戦していることはありますか。



私が今挑戦しているのは、情報セキュリティマネジメントという資格です。当社では「なんでもナンバーワン」という制度がありまして、自分で取りたい資格を選んで勉強して、受験することを支援してくれます。



——これからメコムに入りたいという人に、「こういう人に向いている仕事だよ」というポイントはありますか。

当社は新入社員に対する教育もしっかりしているので、どんな性格の方が来ても、日々楽しく働ける環境だと思います。私には後輩がまだいないのでわからないところはあるのですが、個人的には私のような体育会系の元気はつらつな人が来たら嬉しいなと思います（笑）。

——就活生へのメッセージをお願いします。

コロナも収まっていないような状況で、思うようにいかないこともあると思いますが、コロナに負けずに、自分のやりたいことに関してはぶれずに、目標に向かって突き進んでほしいと思います。

私が営業をやりたい理由として、実はスーツを着て仕事をしたかったからです（笑）。そういった理由でもいいと思いますので、何かひとつ目標をもつことで自分のモチベーションにもなるとと思います。一人で抱え込まず、協力を求めるということも大事です。自分の目標や夢に向かって、自信を持ってやっていただければ大丈夫だと思います。

——ありがとうございました！

高橋さんからにじみ出る、確固たる芯がある信頼感といった雰囲気が印象的でした。営業職といえば立板に水で話すイメージでしたが、実際には相手に信頼感を与えることが大切だと感じました。

メコムさんには体育会系の方が多いのかとも思いましたが、実際に職場の様子を見せただくと、想像していた以上に女性の方が多く、皆さんがそれぞれ集中して自身の仕事に取り組む様子が伝わってきました。



【インタビュアー：山形大学人文社会科学部 阿部真夕、佐藤葉瑠紀、雅楽川龍成、佐伯俊輔】

株式会社メコム

★もっと身近にDXを -DX Closer To Our Customers-

人と地域に心を寄せて、課題解決に向かうソリューションを提案します。

- ・所在地 山形県山形市香澄町 2-9-21
 - ・設立 昭和 21 年 2 月
 - ・従業員数 119 名（男性 83 名、女性 36 名）
 - ・事業内容 IT機器、ドキュメント機器等の販売・指導・メンテナンス、
システムインテグレーション
 - ・URL <https://www.mecom.jp>
-