



～ 未経験の営業職から支店長代理へ～

初めての営業経験から学んだ“人が動きたくなる”空気作り 意見を出し合い支え合えるチームを作った方法とは

ハイウィン株式会社（本社：兵庫県神戸市西区、代表取締役：林育志）の東海3県を担当する名古屋支店成長の要である支店長代理 川田恵介の仕事感やチーム作りについて紹介いたします。



氏名：川田 恵介（かわた けいすけ）

年齢：39歳

出身地：愛知県

肩書：名古屋支店 支店長代理

経歴：

2008年4月 販売情報管理システムの会社に入社、設置
立上げ工事や保守メンテナンスを担当

2011年4月 エレベーター/エスカレーター会社に入社、
保守メンテナンスを担当

2015年12月 ハイウィン入社し、名古屋支店に配属

2019年 現職

ハイウィンで初めて就いた営業職のゴールは「売ること」ではなく「仲良くなること」に設定

ハイウィンに入社するまでは、エンジニアとしてのキャリアを築いてきており、ハイウィンに入社して初めて営業を担当しています。これまでは、相手が機械でしたが、営業の相手は人。攻略に正解がある機械と異なり、人の場合はその方の業種や性格などによってコミュニケーションを変えていく必要があるのではと感じています。コミュニケーションには経験が必要。成功と失敗を分析して次の営業の機会に活かすということを心がけたことで、段々と注文いただける率が上がってきました。

今でこそ、支店長代理として部下にアドバイスをしたりしていますが、営業担当になりたての頃は、自分のスタイルが見つからず、かなり試行錯誤しました。最初は、とにかく丁寧な言葉遣いをすることばかりを心がけていました。これ自体が悪い訳ではないのですが、丁寧過ぎると心理的な壁を感じられてしまうようで、なかなか距離が縮ま

りませんでした。なぜうまくいかないかを考えたところ、丁寧過ぎる言葉遣いの裏にある「売りたい」気持ち。これが透けて見えていたのではないかと気づきました。そこで、相手の方と「仲良くなる」をゴールに切り替え、まずは自分のことを知っていただくことを意識して、自分のことをたくさんお話するようにしました。私を知っていただくことで、距離が縮まり、必要な時に相談する相手として顔を思い出していただくのが、今の私の最善策です。

もちろん、難しさばかりではなく楽しさもあります。それは、ハイウィンの製品ラインナップが幅広いおかげで、多岐にわたる業界の方とお話できること。当社の製品は、主に工作機械メーカーや電気・電子製造メーカー、自動車メーカーなどの生産ラインに導入されています。そうした日本の誇りとも言えるものづくり現場の方々の想いや苦労話を伺ったりするのは、好奇心をそそられま

すし、その方の人柄も伝わって来て、個人を通したもののづくりが見える楽しい仕事だと感じています。お話を伺うことで、その現場の理解に繋がって適切なご提案もできますし、たくさんの会話を交

わしながら関係性を築いたことで、新規注文やリピート注文に繋がった時には、特にやりがいを感じます。

前向きなチーム作りを前進させる3つのポイント

現在、名古屋支店では20代後半から40代中盤の計5人で営業チームを組んでいます。それぞれの知見や性格を活かしてチームが成果を出すために私が意識している3つのポイント。

① チームでの合意形成

「全員が同じ方向性で一体感を持って行動できるように」という点を意識していることもあり、私が決定しないといけない事項以外は、基本的にチーム全員でディスカッションし、納得・理解した上で行動に移せるようにしています。

② 議論しやすい雰囲気作り

そのために必要なのは、意見を出しやすい風通しの良い雰囲気作りです。意識しているのは会話の量。仕事の話でもプライベートの話でも、色々話しようとしたことで、チームメンバーも話してくれるようになり、お互いの理解が深まっています。ディスカッションの場も多く設け、月2回は仕事の悩みや今後やりたいことなどの共有をするようなミーティングも設けています。それぞれが知見を出してサポートするような空気感になっています。

③ 分かりやすい説明

私自身がチームメンバーに話す時には、結論を簡潔に分かりやすく伝えることを意識しています。相手が理解しやすい話し方が出来なければ、受け手によって理解の差が出てくるため、その後の行動や結果にも影響が出てきます。その差をなるべく減らし、理解度を同じくするように努めています。



話しやすいチーム作りの成果

こうしたことを意識してチーム作りを行った結果、嬉しい出来事がたくさん起こっています。

● 「せっかくやるならしっかりやろう」精神が浸透

複数人でミーティングをすると、発言する人としらない人の差が出てくるのがよくあると思うのですが、私たちのチームでは、普段からそんなにおしゃべりしないような静かなタイプ



真剣なディスカッションでチームを一つに

のメンバーも含めて、前向きに発言してくれるようになりました。「せっかくやるならしっ

かりやりたい」という気持ちの表れだと感じています。例えば、展示会出展の際は、方向性・何を出展するか・どのような見せ方にするかといったことをチームメンバーでディスカッションし、全員が同じ方向を向けるようにしています。あるメンバーは、そのミーティングの際に、コンセプト案を基に展示会来場者のペルソナ分析・来場者の業種別グラフ・ニーズ推測の資料を作って参加してくれて、とても有意義なディスカッションができました。こうした建設的な戦略立案に向けて自発的に動いてくれることで、チームのディスカッション内容がより濃いものになっています。

●知らないことを「知らない」と言える安心安全な場

心理的安全性という言葉が浸透してきていますが、分からない事や知らないことを公言できる環境は大切です。「知らない」から教えて欲しいと発言できる空気感があるため、メンバーが素直に教えを乞えるようになっていきます。現在、名古屋支店は愛知・岐阜・三重の3エリアを担当していますが、それぞれの地域性や業種の特性など、自身が知らないことをメンバーから共有してもらえると、その知識が次の新たな営業に役立ったりします。「知らない」と素直に言って教えを乞うことは成長

や成果に繋がっています。

●展示会での阿吽の呼吸による連携プレー

展示会の現場はいつもバタバタしますし、不測の事態が起こることもあります。会話量を増やしてお互いを深く知ることになったことで、指示を出したりしなくても、お互いがお互いを観察して、要なところで必要なサポートを阿吽の呼吸で出来るようになりました。

ここに挙げた以外にも、嬉しい出来事は多々あり、チーム作りの成果は出ていると感じます。

チームメンバーを追加して地域密着力を強めてハイウィンブランドの強化を図る

私は、支店長代理としてメンバーの労働環境の整備も担っています。その一環で、実は9月から、名古屋支店を移転しました。せっかく移転するので、よりコミュニケーションがしやすい環境にするため、飲食時にちょっとした会話が生まれやすいカフェカウンターや、上下の差を出さずフラットに発言することを促す円卓、お客様との会話に集中できる WEB 会議室などを取り入れています。

環境を整備したからには、これからさらに、名古屋支店メンバーでどんどんハイウィンの製品を東海エリアに広めていきたいと思っています。そのためには新たなメンバーが必要。現在カバーしている愛知・岐阜・三重はメンバーの人数に対して広いエリアを担当しているため、まだまだ地域

のことに詳しくなかったり、ご縁を繋げていないエリアがあります。情報収集部隊となってくれる人材が参画してくれると、より地域に密着した強い営業チームになると感じています。現在のチームメンバーはそれぞれ個性的。今のメンバーを大切にしつつ、お互いの得意分野を持ち寄って補完し合いながら、会社の成長のために一緒に働きたいと思ってくれるメンバーが欲しいと考えています。



新オフィスのカフェカウンター

【名古屋支店 新オフィス】



名古屋支店エントランス



白基調で明るい雰囲気のおフィス



ウェブ会議専用スペース



カフェカウンターと円卓

本件に関するお問合せ先

ハイウィン株式会社 マーケティング企画課 e-mail : kikaku@hiwin.co.jp TEL : 078-997-8827 (代表)