

# Interview

社員インタビュー vol.1

## おすすめ商品は、防水板です！

### Q.入社のかっかけはなんですか？

#### お客様と直接関わる仕事をしたい

以前は、家電量販店で接客の仕事をしていました。お客様と接する仕事がすごく好きで就職したんですが、接客業は出世をすると、お客様との距離が離れてしまう現状があるんです。

もっと長くお客様と接したい、直接関わりたいという気持ちがあって「営業職」に転職しようと思ったんです。



2020年入社 Aさん

### 日本ピットに決めた理由は、東日本大震災が発生して 高校生の時に参加したボランティアの経験から

東日本大震災という災害を目の当たりにし「社会に貢献できるような仕事をしたい」という想いがありました。

お客様と長くお付き合いできる「営業職」と、水害から守るという企業としての「社会貢献」を共に実現したいと想いが重なり、入社を決めました。

### Q.日本ピットのおすすめの商品はありますか？

#### おすすめしたいのは、ワンタッチ操作の起伏式

防水板という災害対策製品です。

その中でも、起伏式防水板がおすすめです！

起伏式の防水板は普段は床に収納されていて、油圧の力で立ち上げる防水板です。

ワンタッチの操作で、どなたでも簡単に設置できるんですよ。

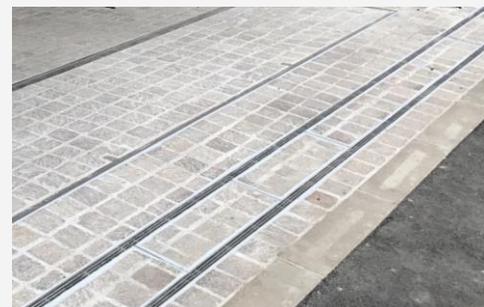
防水板で我々が重視しているのは「安全性」です。

弊社の製品は、水害時に自動で起上させることも可能です。ただ、誰も見ていない間に勝手に立ち上がる製品だと安全性という観点では問題があると考えています。

私がいつもお客様にお伝えしているのは、ちゃんと周囲の安全を確認してから立ち上げる、という“安全性”へのこだわりです。



防水板 起伏時



普段はこの下に防水板があるとわからないかもしれません！

## Q.今の仕事の中でやりがいを感じる瞬間は何ですか？

### 大きな事業に関わっていると実感

都内の再開発工事など、これまで経験してこなかった壮大な事業に携わることができるという点です。自分が営業した時は建物がない状態からスタートしますが、施工も終わった時には建物が既に出来上がった状態なので、大きな事業に関わっていると実感しますし、やりがいというのを強く感じますね。

それから、防水板の「取り扱い説明会」などを実施した際に、お客様が「この製品いいね」などのお言葉を頂くことがあるんです。

そういう時「この仕事、頑張ってたな」って強く思いますね。

## Q.お客様との接し方で意識していることは？

### 御用聞きにならない

そうですね。御用聞きにならないように、こちらの意見としてもちゃんと伝えるようにしています。

## Q.今の仕事の中で成長できたなと感じられる事はありますか？

### いろんな視点から考える「対応力」

前職でのBtoCの仕事とは違って、BtoBの企業様向けの仕事では、お施主様が使いやすい環境を頭に入れながら、施工管理も含めいろんな視点から物事を考えなければいけません。

それで、より臨機応変な対応が必要な「対応力」というものが身についてきたかなと思いますね。



## Q.今後チャレンジしたいことはありますか？

### たくさんのお客様に防水板の良さを伝えたい

今は都心や首都圏を中心に営業をしてるんですが、これからは草野部長が担当されている東北や北海道など、全国に日本ピットの名前を広げていきたいなと思います。

日本は災害大国なので、お客様第一に考えながら、たくさんのお客様に防水板の良さを広めていきたいですね！