

Interview

社員インタビュー Vol.5

おすすめしたい製品はシート式防水板です！

Q.入社のかっかけはなんですか？

会社説明会で話を聞いたことがきっかけ

福岡と大分で就活をしていたんですが、日本ピットの会社説明会で、浦崎社長のお話を伺う機会があったんです。そこで、地元の大分で作った製品が日本中の主要な建物や施設に納入されていることを知って興味を持ちました。



2018年入社

就活で企業研究をしていたんですが、どの業界でも市場規模が大きいのはやはり東京なんですよ。だから人生で一度はそんな環境で仕事をしてみたいと思っていたんです。

実は、他にも最終選考まで行った会社が数社あったんですが、東京勤務を希望しても、どこに配属されるのかわからないのも不安で・・・

ぜひ東京営業所でがんばってもらいたい、とお言葉もいただいたこともあり、入社を決めました。

大分本社には、ホーム感がある

大分の企業の中で、全国に販売網がある会社ってあんまりないんですよ。

私が大分出身ということもあると思うんですけど、大分本社ってなんだかホーム感があって落ち着けるんです。なにかあったら帰ってこれるような気がします。

Q.今の仕事の中で、やりがいを感じる瞬間は何ですか？

きれいな建物に製品が納まっているのを見た時に

そうですね。一番は自分の納めた製品が新築のきれいな建物の中に納まっているところを見た時ですね。

ピットやグレーチング等の建材製品は、施工が完了したら基本的にはおしまいなんです。工事中の現場に出入りすることが大半ですが、防水板はお客様に対しての取り扱い説明会があるので、その時にピカピカの建物と製品を見ることができるんですよ。

実際にご使用いただくお客様と、直接お話しできる機会なので、感謝の気持ちを忘れずに、ていねいに説明させていただいています。

日本ピットの防水板ってカッコいいよね、と

日本ピットの防水板ってカッコいいよねと言われていたことがあって、純粹に嬉しかったですね。エンドユーザーのお客様とお話できる機会があるのは防水板っていう製品の特徴ですし、営業のやりがいですね。



テレビで見るような建物にも納入されていて、誇りに思える

東京はテレビで見るような大きな現場や建物がありますが、日本ピットの製品が納入されているところも多いんです。

スカイツリーや国立競技場等の大きな建物には、大手のメーカーしか納入できないイメージがあったんですが、日本ピットの製品がしっかり納入されているところを見て、当社製品の品質や先輩方の営業力を誇りに思いました。

Q.日本ピットのおすすめの製品はありますか？

おすすめしたい製品は「シート式防水板」

低価格で、設置しやすい[シート式防水板](#)がおすすめです。脱着式の方が価格は安いけど、脱着式はパネルの収納スペースが必要なんです。でも、都内は敷地面積が狭いので、収納場所がないケースも多いんです。それで、安いものを採用したのはいいけど、その収納場所がないと後で結構トラブルになるケースも多いんです。脱着式のパネルを持ってくる時間もかかりますしね。



[JP-WP-ST シート式防水板](#)
カタログはこちら

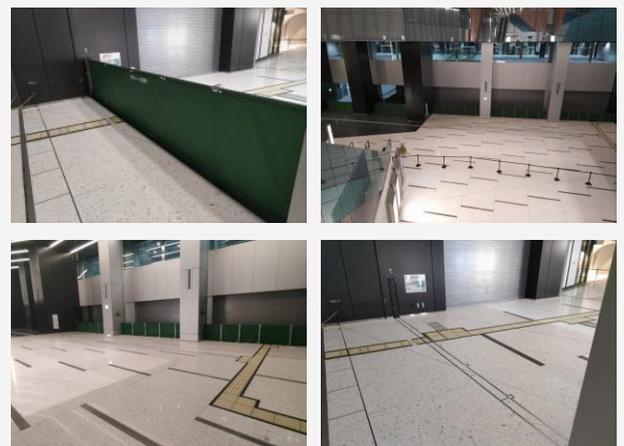
有事の際は早く設置して、逃げたい

シート式は床下に収納できるから、さっと引き上げれば設置できるんです。基本的には、工具も必要ありません。脱着式より価格は高くはなりますが、プラスのコストがあっても余りあるメリットだと思います。

Q.思い入れのある物件はありますか？

シート式防水板が45台もあった超大型案件

初めて担当した都内の現場が超大型案件で、シート式防水板が45台もあったんです。実際に動いたのは受注してから3年後で、工期の最後の半年間だったんですけど、45台のほとんどが特注仕様で、1台1台を現場担当者と打合せを行い、何とか形にしていきました。



シート式防水板は床下に収納されているのでさっと引き上げれば設置できます。

たくさんの担当者と打ち合わせを重ねた

一番驚いたのはスケールの大きさです。1つの現場に棟が3つあって、棟や階数によって担当者がそれぞれ違うんです。担当者がとにかく多い（笑）

設計打合せだけでも10人、施工の打合せで20人以上の方と何度も打合せを重ねて、本当に苦労しました。現場も広くて、まるで迷路のようで、通行できる道が頻繁に変わるんですよ。

いろんなトラブルもありましたが、乗り越えて最終的に建物が出来上がった時の達成感と安堵感は他では得難いものがあり、大きな成長を感じることができました。

年末の歌番組で、星野源さんがその建物の屋上で歌っているのを見て、いろんなことがあったなって思い返しました（笑）

Q.今後チャレンジしたいことはありますか？

防水板NO.1メーカーにしたい

日本ピット製品の良さをアピールして、さらに多くのシェアを獲得して、日本ピットを防水板メーカーNo.1にしたいです。

営業はお客様のニーズや要望を直に聞けるので、それを本社設計に伝えて、既存製品の改良や新製品の開発に役立ちたいと思っています。



NO.1メーカーを目指したい！

営業の要望や提案を聞いて協議・回答する体制がある

それに、要望や提案も出しやすいんですよ。

日報をサイボウズのアプリで書いていて、その中にクレーム欄があるんです。そこにはクレームだけじゃなく、お客様の要望や製品の改善要望を出せるようになってるんです。

そうすると本社の関係部署で拾い出して、会議をしてくれるんです。

同年代の他の会社に勤めている人に聞いたら、要望を投げてもそのまま宙に浮いて終わりみたいなパターンもあるらしくて、その点、日本ピットでは会議してその回答をくれるんです。

これは〇〇でダメでしたとか、この点は採用して次の製品からこういう改善をしますとか、会議の結果とか議事録も全部出してしてくれるんですよ。

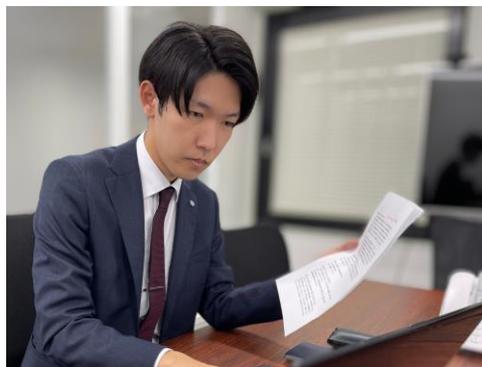
だから、お客様から言われたことで確かにそうだなと思うことは本社に投げずにはいられなくなっちゃって、その日のうちに書くようにしています。

アプリなので大分本社やほかの営業所でもリアルタイムに見られるし、こういう事例があったと誰でもコメントすることができるんです。

Q.お客様との接し方で意識していることはありますか？

自分に求められていることは何か、聞き出す力が重要

お客様の話をよく聞いて「自分に求められていることは何か」を考えることを意識しています。



自分に求められていることは何かを考えることを意識しています。

新人の頃は、用意してきたことを話すので精一杯で、対話が出来ていなかったように思うんです。人間が一度に把握できることってそんなに多くないから、伝えたいことを一気にしゃべっても伝わらないなと気づいてから、最小限のことをお話して相手からの質問や気になっていることを聞き出して答えるようにしました。

営業は相手が求めていること、自分に求められていることは何かを聞き出す力が重要なのではないかと感じます。