

# モノ売りからの脱却。 それは「価値」への共感と パートナーシップから始まった。



福岡セールスオフィス エリアリーダー

**田中国臣**  
Kuniomi Tanaka

九州全域と山口県の  
セールス一切を取り仕切ると同時に、  
重要拠点のマネジメントとして、  
本社の戦略遂行にも関与。



福岡セールスオフィス セールスアシスタント

**堤 恵摩**  
Ema Tsutsumi

お客さまの「案件」に日々取り組む。  
営業前線後方支援としての  
サポート業務に  
醍醐味を感じる。

——モノを売ることから価値を売ることへと、大和鋼管の営業スキームそのものが180°変化しています。

**田中** 誤解をおそれずに言えば、もはや営業=モノ売りの図式ではありません。たしかに以前の商談は、二言目に「で、いくら?」となるのが常でした。それが価格交渉の場から、提案の場へと劇的に変化しています。今日では「次はどんなアイデアを持ってくるの?」とお客さまが我々の訪問を心待ちにしてくれています。

——九州エリアは、[スーパーライト700]の普及率が全国一となっていますね?

**田中** 数量ではなく、パーセンテージとしてですが……。これは、地場の大手リース企業とのパートナーシップが出発点でした。従来製品より「25%」も軽く、輸送コストや操作性も格段にすぐれた製品としての重点セールスが奏功したのです。九州エリアは保守的な一面も持つ土地柄ですが、ある一線を超えれば後は早い。工事現場の方々が「いいね」と推してくださったのも追い風となりました。

——そうしたパートナーシップを、後方支援するスタッフの活躍も見逃せません。

**堤** (セールス)アシスタントである私は製品の勉強をしてきました。そのプロセスをお客さまに「メルマガ」として配信していったのです。

そもそも(足場管のメッキに使われる)亜鉛って何だろう? という疑問が出てくると、その性質から、非鉄金属としての役割や国際相場の話などを書いていきました。読者は、私のような後方支援のアシスタントの方。商社・リース会社などで受発注の電話をとる方々です。ところが! うれしい誤算もありました。相手先の上司の方々も愛読してくださったりして、反響がすごい! 気がつけば、「オフ会」として読者の皆さんとの食事会を開くまでに発展しています。

——エリアの活動を全国区へ、という「シナジー」の追求にも貪欲です。

**田中** 週次・月次・年次で、起こった事例をきめ細かく共有する、そうした情報共有システムを確立している点こそが私たちの「強み」に他なりません。我々は発信源であると同時に、受信者。全国各地の成功事例を参考にしながら、日々学び、ともに刺激しあいながら進化しているのです。

亜鉛 (あえん Zinc)

元素記号はZn  
生物の成長や発達に欠くことのできない必須ミネラル。  
歴史的にも、古くから銅との合金である「黄銅」として用いられてきた。  
現代においても、産業材料として様々な分野で活用されている。  
大和鋼管工業のポストンク鋼管は亜鉛メッキ (鉄表面を覆い鉄のさび防止に効果性を発揮する) である。

このように、私たちの生活に欠くことのできないモノですが……

※1 鉄 と 非鉄金属 (鉄以外の金属の総称) とに分かれます。

鉄  
非鉄金属 (鉄以外) (比重により分類) —  
軽金属 …… 金・銀・銅・亜鉛・鉛・マンガン・クロム・水銀など  
軽金属 …… アルミニウム・マグネシウム・ナトリウム・チタンなど

鋼・鉄・亜鉛・アルミなどの非鉄金属は、ペースタルと呼ばれる。  
亜鉛、メッキ用、合金用などの産業材料として利用されている。

ところで、  
なによりちょっと前まで、よく聞かなかった?  
「亜鉛」がどうの?  
「亜鉛の価格」がどうの? って

↓

「亜鉛の価格が上がったんだ。やーん。」  
と驚いていました。  
でも、疑問。  
「亜鉛」ってどうやって価格が決まってくるの?

これが噂の「メルマガ」です!

o n e t o O N E

