

中小企業を活性化し、成功を探求する経営誌

理念と経営 10

2024
October



巻頭対談 | 安住から脱却し、変革の力で世界へ

株式会社シナ・コーポレーション
代表取締役

遠藤 功

特集1 | 顧客接点はこう生かせ!

トラムスコープ/NEXT・カワシマ/
スポーツシーブイ

國學院大學経済学部教授 宮下雄治

あらためて問う——「経営」とは何か?

慶應義塾大学商学部准教授 岩尾俊兵

亀田製菓株式会社
代表取締役会長CEO

ジュネジャ・
レカ・ラジュ

特集2 | 右腕の美学

一家ダイニングプロジェクト/
小林製作所/松本金型

人とこの世界 | 海苔漁師・ピアノ愛好家

徳永義昭

技術者から 営業パーソンへ 門外漢が広げた販路



M・M販売事業部部長 小田原 進

設立1976年
事業内容 金型製作・ヘルスケア商品製造など
従業員数 32名 広島県東広島市

小田原氏はこう語る。「少年のような心を持つ社長のことを支えられるのは、自分しかない。それに、社長も自分を信じて任せてくれる」——そんな小田原氏が示す、右腕の真髄とは。

厳しい言葉から始まった営業人生

自動車部品の金型成形を手がける松本金型は、一方で痛くない耳かきや切らない爪切りといった、ユニークなヘルスケア商品の製造販売も行っている。

いる。松本文治社長の右腕としてこの部門を統括するのが小田原進M・M販売事業部部長（M・Mは松本社長と専務の松田氏の頭文字から）。現在は営業として日本全国を飛び回り販路開拓から実演販売までこなす小田原氏だが、もともとは金型の技術者だったという。

「実は私一〇年工場で働いた後にNC加工を学びたいからといったん退職しています。でも、やっぱり松本社長と仕事がしたくなり、『いつでも帰ってきなさい』という言葉に甘え、四〇歳を過ぎて復職させてもらいました。ところが、戻って間もなくリーマン・ショックで仕事が激減。そんなとき社長から『小田原君、痛くない耳かきつくりや』と声をかけられたのが、営業の道に入ったきっかけです」

当時、東京下町の工場がつくった痛くない注射針が話題になっていた。チャレンジ精神旺盛な松本社長はそれに触発されたのだ。そこから二人で試行錯誤を繰り返し、一年後ついに試作品ができあがる。ところが、肝心の売り方がわからない。「商品には自信がありました。それで、社長と一緒に広島市内の大型小売店にアポなしで売り込みに行った

のですが、『耳かきは月に三本売ればいい程度の商品、もっと知名度があれば検討します』と体よく断られてしまいました。知名度といわれても、商品を売るのになぜ知名度が必要なのか、そのときはピンときませんでした。打ちひしがれて帰ってきたことを覚えています」

なんとか糸口を見つけようとして小田原氏は取引銀行のついで、ひろしま産業振興機構が主宰する販売戦略塾に参加し、そこでカリスマバイヤーとして名を寄せた大平孝氏と出会った。その後、大平氏の指導によって、小田原氏は営業パーソンとしての資質を開花させていく。

「ネーミングやパッケージ、販売価格の決め方など知らないことばかりでした。そういうことを一つひとつ教えてもらい、最終的に販売は外部の代行業者に任せられるつもりでした。大平氏から『あなたが自分で売れない』と厳しい一言。それで私が販売担当となったのですが、それまでモノを売ったことなどないのでうまくいくはずがありません。『もっとお客様の気持ちになって考えなさい』と大平氏から叱られるたびに、もう嫌だ、逃げ出したいという気持ち

開発者だからこそ 商品の美点を語れる



展示会での商談。人懐っこい性格が、営業でも生きている



店頭販売の様子。「営業は自社でやるべき」という思いがある

しかし、小田原氏は営業経験こそないものの、人と話すること自体は嫌いではなかった。おまけに根っからの明るい性格。さらに、開発者であることが強みとなった。

「自分がつくった商品なので、お客様から質問をされても全部答えることができるのです。大平さんがなぜ自分で売れと言ったのかよくわかりました」

小田原氏が全国の販売店や問屋を回るにつれ、販路は確実に広がっていった。そして、営業を始めて三年後には、痛くない耳かき「みみごち」は二億円の売り上げを達成する。

その後、同社は舌ブラシ、爪削り、歯ブラシと商品を増やしていく。コロナ禍にはECサイトにも進出した。いまでは営業は小田原氏の天職のようにも見える。こうして思うように営業ができるようになったのは、社長が自分のことを信じ、任せてくれたからだ。小田原氏が、仕事上はあくまで対等だという。

「モノづくりでは私は、広島のエジソンと呼ばれる社長の足元にも及びません。でも、社長はモノが売れない。お客様や市場に関しては私のほうに一日の長がある。だから、社長に對しても言いたいことは言うし、時にはケンカになることもありま。イエスマンではなくトップが苦手なことやできないことを助け、補うことが真のナンバー2。私はそう思っています」

小田原氏には自分がトップになりたいという野心はないのだろうか。「自分の野心は商品の売り上げを伸ばすこと。トップという柄じゃありません。ただし、年齢が一回り上の社長から後継者に指名されるようなことがあれば、そのときは考えます（笑）」

写真提供 松本金型株式会社

夢を共有できる人だと確信した

代表取締役社長 松本文治

小田原さんに痛くない耳かきをつくらうと声をかけたとき「いいですね、一緒にがんばりましょう」と目を輝かせるのを見て、夢を共有できる人だと確信しました。もともとコミュニケーション能力が高く、営業の資質があると思っていました。期待以上によくやってくれています。これから美腹ローラーや高級つめげすりなどの新商品を投入する予定なので、事業部全体で協力しながら、導入店舗をどんどん増やしてこれるとありがたいです。

