

INTERVIEW

最前線の営業として、トリシマの「信用」を受け継いでいく。

大学 経営学部経営学科 2001年卒業
2001年産業材料メーカー入社>2014年トリシマ入社
産業本部 プラント営業部 プラント営業課 課長

伊藤 慎典

目立たないけど、しっかり社会を支えている会社

私の場合、前職もBtoBの営業。マンホールメーカーに勤めていました。奥が深く面白かったのですが、顧客の9割は官公庁で、「民」の世界も見たいと思ったのが転職理由の一つです。両社とも、目立たないけど水インフラに関わりしっかりと社会を支えている。創業もたまたま同じ1919年。共通項が多く、ポンプも面白そうだなと思いました。

配属されたのは民需の営業。主には発電所向けのポンプをプラントメーカーに提案する仕事です。メーカー出身とはいえもともと文系ですから、ポンプの技術的なことを覚えるのには苦労しました。最初は分からないことを誰に聞いたらいいのかも分からなくて……。顧客との技術打合せでは、会話に出てくるキーワードをメモしては自分で調べたり周りに聞いたり。トリシマは、営業の人も技術の人も決して面倒がらず丁寧に説明してくれたので、そうして少しずつ覚えていきました。

最重要顧客の専属営業チームに抜擢

大きな転機といえば、入社10年目。当社にとって最重要顧客のA社、A社対応の専属チームが発足されたときのことです。メンバーの一人として配属されました。A社といえば今や日本を代表する世界的なプラントメーカーですが、トリシマとの付き合いは昭和30年代から。世代を超えて様々な苦勞をともに乗り越え、ともに成長してきたような仲です。どれだけ大切なお客様か分かっていたので、そんなチームに自分が選ばれたことに驚きました。

チーム発足後初めての仕事は、新しく開発したばかりの「改良型ボイラ給水ポンプ」の受注活動。昨今の環境問題を受け、ポンプ効率と耐久性を大幅に高めた自信作です。ただ、基本的にポンプ業界では、実績のない初号機は敬遠されます。トラブルが起きないか、起きたときどう解決するのか心配されるからです。でもこのポンプは、あくまでも従来機種を進化させた改良型。A社への従来

機種納入実績は十分ありましたし、何度も説明を重ね「トリシマさんのポンプなら」と認めてもらいました。嬉しかったですね。

「信用の赤字は出さな」の社是に則って

ところが、です。いよいよ試運転の段階になってトラブルが発生しました。納入先は海外だったのですが、すぐに本社から人員を派遣し、現地にあるうちのサービス工場にポンプを持ち帰りました。半世紀以上に渡って築いてきた「信用」を裏切るわけにはいかない。どんなに厳しい状況になろうと、絶対に逃げない。その覚悟でチーム一丸となって原因究明にあたりました。最初はさすがに顔をしかめていたA社も、エンドユーザーのため一緒に解決を急ぎ、無事クリアできたときは全員で胸をなでおろしました。

どんなに素晴らしい製品をつくっても、最前線で顧客と向き合うのは営業です。とくにトラブルが起きたとき、さらに顧客を怒らせるのか、そこからさらに関係を深めるのかは営業にかかっています。「金銭の赤字は出しても、信用の赤字は出さな」。トリシマの社是で50年以上前から受け継がれている言葉ですが、これが今も、そして私のような中途入社組にもしっかりと浸透しています。

私の上司となる部長は入社35年、お客様目線の徹底、回答力、気配りなどがすごくて、本当にこうしてトリシマは信用を築いていたんだな、と実感します。

「自分たちにできること」を追求していく

今、世界的な風潮から石炭火力発電への逆風は避けられません。でも、外部環境をただ悲観するのではなく、「自分たちにできること」を追求していくのがトリシマです。今回のポンプも、時代のニーズに応えるべくGTCC*向けに開発したものですし、トリシマはバイオマス発電や地熱発電向けのポンプも競争力が高く、そちらにも力を入れています。時代はどんどん変わっていきますが、ポンプが社会を支えているのは変わりません。その仕事の一部にでも自分が関わっていられるのは嬉しいですね。

2018年度には課長を拝命しました。トリシマは、新卒も中途も関係なく平等にチャンスが与えられ、実際うちの本部長も中途入社で執行役員です。管理職としてはスタートラインに立ったばかりですが、部長しかり本部長しかり、身近にロールモデルがいるのでしっかりと学ばせてもらいながら私なりの貢献をしていきたいです。

*GTCC: ガスタービン・コンバインドサイクル発電プラント。まずガスタービンで発電し、その排熱を利用して蒸気タービンでも発電する。化石燃料を使用したもっともクリーンかつ高効率な発電設備。



職務および原稿は、2020年2月現在のものです。