

## 我が社のホープ



ノボル鋼鉄 営業部  
伊藤欣司氏(31歳)

▽：ノボル鋼鉄（東京都千代田区、三上聡彦社長）に入社して4年目。本社営業部では最年少だ。

「とにかく元気に明るくがモットー。業務は人と人のふれあいが魅力。なるべく自然体で笑って商売をしていきたい」と快活な表情を見せる。好きな言葉は「笑う門には福来る」だ。「仕事環境が非常に良い。ワークライフバランスもとれている」と話し、仕事への充実感に満ちている。現在、特殊鋼販売技士の2級を持っているが、今年にはさらなるスキルアップのため1級取得を目指している。

▽：過去にそれぞれ別の会社で約2年ずつ住宅営業、機械部品の営業に携わってきた。機械部品営業では1年ほどインドでの業務も経験した。機械部品営業の会社は浜松にあったが、週のほとんどはトラックを運転して東京へ出張し「営業と運送を兼務している感じだった」といい、深夜までの勤務も続いた。将来を考える中で、これまでの営業で得たノウハウを少しでも活かせるのではないかと考えたことや東京で仕事をするこ

## 「特殊鋼の可能性に将来の夢」

接で「直感で非常に雰囲気の良い会社だと感じた」と言う。

▽：特殊鋼の営業は覚える鋼種や用途、営業ルートの多様さ、顧客との間合いなど身につけることが非常に多いと感じている。主に仲間売りを担当しており、各種工具鋼や構造用鋼を広く扱い、オールラウンドな知識が求められるという。「現在は決まったお客様を回るルート営業が多い。鋼材に関する知識をもっと豊かにして新規開拓もしていきたい。未熟だが、いい意味でどんどん変わっていききたい」と意気込みを語る。

▽：あるとき、入社して間もない頃から回っている顧客からある案件を頼まれ、自身の営業努力できちっと納期に間に合わせたことで「成長したな」と声をかけても

らった。「しっかり見てくれたのだと感じ」「やった」と思った。やはりお客様と会話して、打ち解けて、成績が上がっていくのが一番うれしい」と笑顔を見せる。

▽：将来後輩ができたなら「まだ漠然としているが、相手がつつきやすく、相談しやすい存在でいたい」と語る。ノボル鋼鉄は昨年宮城県名取市で多彩な測定機器も備える新たな機械加工拠点（宮城テクニカルセンター）を稼働させた。順次設備更新・新規導入も進めるなど加工体制を充実させている。5年後、10年後に向けて夢を持っている。「既存の鋼種においても性質などをしっかり活用することで顧客に魅力のある提案ができると思う。やれることはいっぱいあるはず。50万円の利益を100万円にできるような営業がしたい」。今はまだがむしやりに突き進んでいるが、余裕が出来たら、もっと多角的な視点で仕事に臨めるようになりたいと話す。

▽：趣味はバスケットボールで小中高と長年続けてきた。子供の当時流行していたバスケット漫画「スラムダンク」が好きで「スリーポイントシュートをどんどん決める選手になりたかった」。昨年には友人のつながりでチームに入り、シューターとして汗をかいてリフレッシュしている。酒も好きで、仕事を終えてから上野や秋葉原の飲食店で友人などと交わす1杯や1人酒も楽しみみであるそうだ。1984年8月生まれ。静岡県袋井市の出身、京都産業大学卒。（太）