この人に聞く　内田昌彦氏（東洋精器工業㈱営業本部長兼横浜支店長）

東洋精器工業株式会社（兵庫県宝塚市、馬杉ゆかり代表取締役社長）はタイヤ整備業界の老舗企業。24年ニューモデルとして乗用車用ホイールバランサー「TRIM　BP-75」を新発売した＝写真中＝。この新製品を注文すると、タイヤリフト「BL-02B」とのセットを特別価格で提供する「スタートダッシュキャンペーン」を7月末までの期間限定で展開中。市場で好評を博している。その東洋精器は23年末に首脳陣の若返り人事を敢行した。今後を見据えての大型の組織改革だ。その一環で24年4月から横浜支店長に着任した内田昌彦氏＝写真左＝に話を聞いた。

信用から信頼へ　業界のためにできること

自己紹介

95年福岡営業所で採用され、7年間同所で勤務し、02年高松営業所の所長に着任しました。その後、07年に福岡営業所に戻り、営業本部業務も一部担当しながら約17年間所長として勤務してきました。そして24年4月1日付で営業本部長兼横浜支店長を拝任しました。

この異動は弊社で23年に実施された組織改編の流れの一環にあります。本部関係の広域営業はこの組織改編のときに携わることになりました。24年4月からは広域営業の仕事を兼ねながら横浜支店の支店長として運営していきます。

弊社の主な仕事は販売ですが、ほかにもメンテナンスなど、弊社の強みであるアフターサービス業務もあります。機械ですからいろいろなことが起こるわけです。そのときにどう対応するかが販売と同等以上に重要。お客様から信頼を得る対応を常々考えています。

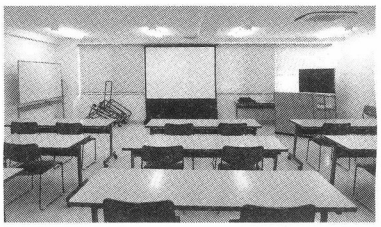
「信用から信頼へ」がモットーです。高松営業所の所長になったばかりのころ、あるお取引先の上層部のかたと食事をする機会がありました。その折に「お客様から信用を得ただけで満足していては駄目。その信用を信頼に変えていかなければならない」との言葉をいただいて確信しました。

もともと自分のなかにそのような考えはありましたが、考えをかたちにするには自分のスキルやレベルや経験値がどうあるべきかを常に思考するようになりました。自分の思いと合致したといいましょうか。入社時から今も変わらず持ち続けている思いです。お客様に必要とされるように毎日頑張っています。何かあれば「東洋精器の内田だ」と言っていただけるように日々努力しています。

労働環境の改善にお役立ちを

これから

なんと言っても関東圏は日本の中枢です。横浜の地の利を生かしていきたい。タイヤメーカーさんはさまざまな取り組みに対して迅速に動きます。そこに新しいニーズが出てきます。地方にいるよりは早く対応できるのではないだろうかと考えています。市場動向を敏感にキャッチできる。情報を得るには最適です。



同じタイヤを販売する、車を整備する業種でも地方と首都圏では特色の違いがあります。やはり首都圏は人の多さが地方とは違いますね。人が多いぶんスペースの問題があります。地方ならば大型店舗で何台もトラックを置けますが、首都圏ではそうもいきません。出張カーでお客様のところに出向くケースが多い。今は違いに早く慣れるよう心掛けています。今まで先輩がたが築きあげてきたところは継承して、それにプラス、自分の個性を出すことができれば理想的です。

この業界だけではありませんが、最もシビアな問題は人材不足です。若いかたも以前は「車が好きだ」「入社後、どういうことをやりたいか」をポイントに会社を決めていましたが、昨今では変わってきています。

弊社も福利厚生、給料や休日など労働条件や職場環境を見直して、社員の処遇改善に取り組んでいます。幸い、弊社には研修センター＝写真右＝もマイスター制度もあるので車、タイヤに関する知識を持っていないかたでも強い気持ちがあればそれにお応えすることができます。

学ぶ場は完備されているので工具の使用方法でもなんでも一から習得することが可能です。スキルアップもどんどんできます。採用は経験者を優遇することもありますが基本的にはやる気、人間重視です。

セールスエンジニアですから作業服で仕事に従事したり、ワイシャツを着てお客様とお話するときもあります。さまざまなシーンで仕事をします。求められることは多いかもしれませんがやりがいはあります。

メッセージ

タイヤの大口径化が進み作業はますます困難になってきています。その反面、高齢化や人手が足りないなかで、皆様は切り盛りされていると思います。弊社はそのような労働環境の改善に貢献していきたい。人材不足を補う、軽労化、省人化のための機器であり、従業員さんのスキルアップを手助けするための研修センターです。なにかあればご相談いただきたい。業界のためにできることは精一杯やっていきたい。そういう思いで現場に臨んでいます。