



おんなで歌おう!

## 2月の青空の下、庭には

### 梅の花が咲いています



#### 四国にてパート1

飛行機は松山空港に着、初めは松山城の見える、愛媛営業所を訪問、こは私より1つ年上の所長と女子事務員、営業マン4名で愛媛、高知を担当しています。全員が私を待っていてくれて、現状報告を受けました。愛媛県の5店の代理店さんの売上は問題ないようですが高知の4店のうち2店が売上、利益とも問題だと報告を受け、各代理店の在庫状況も聞いてやはり高知が問題を抱えているようでした。今日は松山の代理店を訪問して、明日高知に入ることにしました。所長も一緒に行くとのことですので、二人で高知に行くことにしました。

ついでです、各代理店さんとは顔なじみです。松山から高知市までは、バスで3時間かかります。午後にかけてましたので着いたのは5時頃、一番大きな代理店さんに訪問、こはミシンの販売もしていて社長が待っていてくれました。

ひとしきり現状をお聞きして、要望等は？の私の間に「卸値をもっと安くしてくれ」といつもの調子で、冗談とも本気とも分からない、多分本気でしょうね、要望されました。

その夜は社長の接待で料亭に招かれ酒席を開催で、私は又飲むのかと少し恐怖気味に構えて、というのは皆さんお酒が強くて、とても私についてはいけない経験が過去にありますので。

申し訳ないのですが、酒席は勘弁してほしいと思つているのですが、所長はお酒大好き人間ですので、ここにこして社長について行っています。料亭に芸者衆も来ました。この芸者衆が問題で、何かといいますとお酒がめっぽう強いのです。「はしけん」と言う遊びをしますが、箸を3本ずつ持つて親が出す本数を当てるのですが、外れると子が一杯のみ当ると親が一杯飲むのです。これが速いテンポでやりまので、すぐ3合や4合のお酒がなくなります。まずその「はしけん」でお銚子5本は飲まされます。その後スナックでウイスキーです。とても私には苦痛以外ないので、これも仕事のうち「支店長さんはすごく強いよ」と言われ仕方なく飲んで、翌日二日酔いです。いつかはそうして飲んで翌朝飛行機に乗って乗り物酔いをして苦しんだ事がありました。これも営業マンとしての修行でしょうかね。

肝心の仕事は翌朝、次の代理店に行き所長に今夜は飲まないからねと言つて訪問。問題の在庫について、2ヶ月の在庫がありこれは多いと思ひ所長と社長に「在庫を少し減らしましょう、それには当社からの売上を減らすのと（これは愛媛営業所の売上が減ることになりますので所長は苦い顔をしています）（店の売上を伸ばさないといけませんね）」と私。社長は「個人の売上が以前より減ってきているので何か手を打たないと思つている。しかし何をすればいいのか」「営業マンは7人ですね、月120台は売らないといけません。現在100台いっていませんね」「うん、以前は売っていたのだけれどもこの頃は「私は刺激策が必要だな」と思いました。同じ営業マ

ンで売上だけが減っているのはマンネリ化しているのだからここは刺激策が必要、それもキャンペーンなどは今までもやってきているので、それは無駄、営業マンのやる気を起こさせるには何が必要か？社長に「社長こは開設してから1年は過ぎていますね、1年前の顧客管理はどうなっていますか？教材の販売は誰がしていますか？」

これは、支店を出てくる時、販売促進課で検討してきたことで、各代理店の追加の教材の利益は全て店が管理していたのを、セールスに一部還元したらという案がありましたので、ここで、実験してみよう。私は社長に提案しました。社長は「それは、いい案かもしれない早速課長とも相談して決めます。セールスもやる気を出すかもしれませんね」

このお店を退席する時、私はこの案は成功すると確信がありました。こうして実験するときあまり大きな店ではなくこじんまりしたお店のほうが成果が早く見えるもので、ここなら社長とセールの距離も近いし、社長の思いが通じやすいと思いましたが。

後、問題の代理店1店に行き、同じような提案をして、所長に結果を報告してほしいと言って高知を後にしました。

私は翌日高松に入るようになりますが、そこで待っている運命というか、出会いというか思いがけないことが起こり、ある意味私を困らせることになりました。それにしても、大阪の順子サンに会いたいなあと仕事なのに不純なことを思いながら、高松に入りました。

籠谷 弘



### 歌声喫茶 2月・3月の予定

「洛西」(第1、3木曜日)

2月 2日、16日

3月 2日、16日

### 楽々亭第29回 2月の予定

2月15日(水)

西京区役所洛西支所第2会議室

午前10時~12時



### ともしび通信

発行元：NPO 法人没イチの会・京都

住所：京都市西京区大原野東境谷町1丁目1番地4-701

TEL：075-874-5320 FAX：075-874-5328

MAIL：kago@botuichi.com

●ともしび通信では、皆様の投稿を募集しております。身の回りの出来事や体験談など、何でも結構です。楽しかったこと、つらい思いをしたことなど、様々な胸の内を皆様と共有して行きたいと考えております。