

目標を見つけたことで 成長できたんだと思う

営業3課
亀山 紘佑 24歳
Kousuke KAMEYAMA
平成30年入社
関東学園大学 出身



Find, Collect & Connect

見つけ、集め、つなげる人になる

入社3年目を迎えて 2年間で自身に起きた 変化と成長を 今改めて振り返る

日本ではスクラップ（製鋼原料）が年間約2,893万トン（2018年度*）回収されリサイクルされています。この量は日本国内でさまざまな形で使用されている鉄の総量（鉄鋼蓄積量）が増えるほど大きくなります。現在は鉄鋼蓄積量が13億トン（2017年度*）を越え増加しつづけ、同じくスクラップも増加が見込まれています。製造工場や建物解体などで日々スクラップは発生しつづけ、それに合わせるように稲荷山は製鋼原料商社として50年以上にわたってスクラップ取引事業を拡大してきました。そして近年は正規雇用の人材紹介事業にも力を入れています。

入社して3年目の亀山は今では商談の成約もとれるようになってきましたが、それまでは思うような結果が出せず悩んでいたと言います。日々の仕事のなかでどのようにしてその壁を乗り越えられたのか？ そこに至るまでには顧客の課題の“本当の悩み”の部分に気づいたり、自社のサービスがもたらす社会的な役目を実感したことであったり、振り返ってみると大きなターニングポイントがあったと言います。稲荷山という企業が社会にとってどのように必要とされるか。製鋼原料（スクラップ）商社と人材紹介事業の二つの事業の意義はなにかを聞きました。

*一般社団法人 日本鉄リサイクル工業会より

自社の提供するサービスの強みと顧客の本当の要望を理解したときに気づけたこと

私はスクラップ取引と人材紹介のふたつの事業で営業を担当していますが、一見違う事業の営業を同時に担当するのは非効率だと感じられるかもしれません。しかしこの二つは営業戦略として大きな繋がりをもっているのです。

昨今の人材不足問題は稲荷山の主要なスクラップ取引先である製造工場でも目下の大きな課題で、お客さまとお話していると人材確保が難しいと頻繁にお聞きします。稲荷山の取引先の皆様が人材不足で悩んでいたんです。そこで稲荷山は以前から解体業者様へ人材を派遣していましたから、製造工場などへの正規雇用の人材紹介も喜ばれるし需要はあると考えたのです。しかも製造工場は多くの人手を常に必要とするので市場は大きい。それに人材確保に困っている既存の取引先があるということがまず強みになります。スクラップの営業からお客さまの採用計画の様子を伺い、人材紹介の提案もできる。もちろんWeb サイトでのアプローチもしていますが、直接会ってアピールできるのはやはり良いですね。



2年間で交換した名刺は500枚以上。この分だけお客さまと交流し、「コミュニケーション能力も自然と鍛えられた。場数を踏むことが大事。」

をメリットとして提案するようになってから成果が出はじめました。これ以外のもっと良い営業手法もきっとあるのでしょうかけれども、入社2年目の私が見つけたこの提案方法も正解のうちの一つだと思います。けれども今後新しい発見があれば提案方法も変わっていくだろうし、もっと失敗も含めた経験を積んで変えていかなければならないとも思っています。社長からもどンドン試してみなさいと言われていたので前向きに失敗できます（笑）

人と人が繋がる瞬間、この仕事をやっていけると思った。

面接に立ち会い日本語能力を実際に確認していただいて採用が決まったとき両者の希望が叶った際に、人と人が繋がる瞬間を目のあたりにしてとても感動したことを覚えています。その後、就労ビザも取得できて空港まで迎えに行った帰りには、嬉しくてわざと遠回りして首都高を走り日本の風景を見せました。はじめて日本に来たマンマ一人の彼は目をキラキラさせながら凄く凄く興奮していて、その様子に私も紹介できて良かったなぁと実感して、この仕事をやっていけると手応えも感じました。就労後も日本語の勉強会やメンタルケアなど、彼らが長く日本で働けるようにサポートしています。また日本人の人材紹介にも取り組んでいてこちらはWebサイトでの展開に力をいれています。

スクラップ取引業のイメージ向上

スクラップ取引の商談では競合との価格競争になりがちですが差をつけにくい。そんななかでも当社を選んでいただいたお客さまからは、稲荷山の人は身嗜み、姿勢、清潔感、応対、現場での掃除片付けなどしっかりしていて他と違うねと言われます。これは稲荷山がスクラップ取引業のイメージ向上に取り組んでいるからです。お客さまに気持ち良い取引だったと感じていただけるようにすることで競争優位性を高め、世間でのスクラップ取引業に対するイメージも良くしたい。そしてそんな会社からの人材紹介なら安心だと信頼していただくことが二つの事業の相乗効果なんです。



日々気づいたこと、思いついたことなどが書き込まれた手帳は文字で埋まっている。この積み重ねが成果に繋がる提案を生み出した。

入社1年目の経験から見つけた目標に向かって自分で考えた提案ではじめての成約

稲荷山で働くうえで私の目標は“日本で働きたい海外の大学生の希望を叶える”です。これは入社1年目に行った海外出張で出会ったマンマの大学生達との交流で、日本で働きたいという意欲と力強さが凄く伝わってきたからです。また私が出会った海外の大学生たちは理系が多く、稲荷山の取引先の工場との相性が良いとも思いました。この目標を胸に意気揚々と営業に向かいましたが最初は全然上手くいきませんでした。すでに海外実習生を採用しているので紹介はいらないと断られてしまうんです。そんなふうに何回も断られているなかである企業から通訳職を雇っているという話を聞いたときに、ハッと気づいたんです。実習生と日本人社員とのコミュニケーションに悩みがある企業さんは多くて、その悩みを解消できるように通訳としての役割も担える日本語能力の高い人材を紹介できますと提案すればいいのではないかと。さらに実習生は3年間ですが正規雇用ならばもっと長く働けます。この2点