

エステ株式会社  
営業部門 国内営業本部

# 寒水大樹 さん

かんすい だいき

1991年1月神奈川県川崎市生まれ。2009年神奈川県立麻生高校卒。13年専修大学商学部マーケティング学科卒業後、エステ株式会社に就職。大学時代は軟式野球サークル「Lines」のエース。趣味は旅行。

自分が思った通りの道を進める人になりたい。  
10年後、20年後、  
どうなりたいか考えて行動する。

神田キャンパス5号館にて

入社から営業一筋。現場に足を運び、動くことで覚えた仕事。  
社会の荒波の中でも、なりたい自分に向かう道筋は決して見失わず、  
大学時代も、今も、まっすぐに進んでいく。

ショーシューリキー♪

歌手の西川貴教さんが商品名を熱唱するCMでもお馴染みのエステ株式会社。

「インパクトあるCMなので、お客様との間でも話題に上りますね」

そう言って人懐っこい笑顔を向ける寒水大樹さん。その笑顔は学生時代、当時子役として人気の鈴木福君と似ていると、仲間内でイジられていたとか。CM同様、人の印象に残る笑顔は、営業マンとしての武器になる。

営業畑一筋。ドラッグストア、ホームセンター、スーパーマーケットなどで、自社商品の売り上げ拡大に奮闘して丸7年。

「泥臭い、汗かき仕事」が多かった新人時代。関東各地のホームセンターに出向き、商品棚の入れ替

えの手伝いなど、「現場に出ることで感性を磨かれた」。

「夏は、濃い色のポロシャツが汗で白くなることもありました。そうした作業を通して店舗の方とも親しくなれた。『一生懸命やってくれるから、この売り場あげるよ』と言ってもらえて、それが売り上げにもつながっていきました」

そうして、一つ一つ仕事を覚え、「お客様（店舗）の目線に立つこと」の大切さにも気づく。

「店舗の売り上げアップのためのシミュレーションを考える。将来この市場が伸びるので、この商品を取り扱おうと、お客様にこれだけのメリットがあるというふうに、具体的な数字を見せることで納得してもらい、商品を仕入れていただける」

頭ではわかっていたことだが、それを自然に考え、



↑学生時代、友人と北海道を旅行(左)



↑学生時代、石川和男先生とゼミの仲間と(前列左)

実行できるようになったのは3年目くらいからだ。

経験を積み、取引額の高いお客様を任されていった。仕事にやりがいを感じるのは、

「自分の考えが売り場に反映されて、それで売り上げ目標を達成できたとき。そして、“エステーさん”ではなく“寒水さん”と一人の人間としてお客様に評価され、頼っていただけたとき」

### 実践を通して学べた学生時代

子供の頃、スーパーマーケットやドラッグストアに親と一緒に買い物に出かけるとワクワクした。やがて、店舗でどう商品が並べられているか、人がモノを買いたくなる心理に興味を湧いた。

商学部マーケティング学科では、流通の仕組みや消費者心理、商品開発など、マーケティングの知識を学ぶ。そして、石川和男教授のゼミではその知識を活かし、実社会の課題に取り組んだ。

「インプットしたものをアウトプットする場がゼミにはあって、それが面白かった」

グループで取り組んだ川崎市の中央卸売市場北部市場の食堂メニュー開発もその一つ。市場に来る人へのヒアリングや周辺の住人へのネットを使ったアンケートを行い、若者や女性にも人気が出るようなメニューを開発した。これはテレビやラジオなどでも取り上げられ、一時は行列ができるほど人気になった。

「商品開発を実際に経験し、やり遂げることができた。そのことは就職活動でもアピールしました」

東日本大震災の翌年で、就職環境は冷え切っていたが、そんな逆境の中でも「楽しみながら行った」という就職活動。

「会社説明会やOB訪問ではビジネスマンと話す機会もあって、自分の知らない世界を知れるのが興味

深かった」

志望業界は日用品やお菓子のメーカー。就職課の情報や、当時は就活に利用する人も少なかったSNSもフル活用して、社員に直接会って話を聞いた。

「就職活動を戦ううえで、絶対に生の情報は必要。そこで働いている社員に会っているだけでも、人事の方の評価は高くなりました」

### 失敗したら、その失敗をどう生かすかを考える

実は専修大学は第一志望ではなかった。でも入るからには、「大学生活を楽しんで、充実させて、希望のところに就職しよう」と思った。

「失敗したら、その失敗をどう生かそうかと考える。自分が思った通りの道に進める人になりたい。10年後、20年後どうなりたいか考えて行動する。大学入学が、先を見据えて動く、きっかけにもなりました」

会社選びの軸として考えたのは「こうなりたいと思える人がいる会社」だった。その選択基準は間違っていなかったと今思う。

「会社の先輩で、こうなりたいと思う人がいます。その人になりたいという思いがあったから、辛いことがあったとしてもそれを乗り越えられた」

その先輩について、「決してあきらめない、妥協しない、圧倒的に責任感がある。無理に見える売り上げ目標も、どうしたら達成できるかを考えて行動できる人」と評する。

40代、50代を迎えたとき、どういうキャリアを築いていきたいか。そのビジョンは明確にあるそうだ。その目標に対する今の立ち位置を尋ねてみると、

「ステップアップを重ねながら、順調にきています」

そう、とびきりの笑顔で答えた。