

株式会社ロッテ

北海道統括支店 札幌第二支店 営業主任

吉田 亘 さん

学生、そして新入社員の頃の 経験が、いま生きている

大学時代、新入社員時代、息を切らせて精一杯に過ごした日々が、今を生きぬく力になっている。「小売業のコンサルティング」という夢に向かって、しなやかに、しぶとく、仕事に打ち込む。



よしだ わたる

1990年9月6日、福島県いわき市生まれ。県立磐城桜が丘高校卒。2013年専修大学商学部マーケティング学科卒業後、株式会社ロッテ入社。現在、北海道統括支店勤務。2017年に結婚。趣味はゴルフ。

吉田亘さんは札幌で勤務する営業職だ。ドラッグストア、スーパーマーケット、ディスカウントショップ等のバイヤーとの商談が主な仕事。現在では新型コロナの影響でリモートワークが進み、週の半分は在宅勤務という。

「リモートワークでよくなったこともあります。仕事を効率よく回せ、即時対応が可能になりました」

顧客と直接会う機会は減ったものの、電話やオンラインでまめに連絡を取って、これまで以上にスピーディーな対応を心掛けているという。

コロナ禍で先の見えない時代、様々な変化に柔軟に対応していかなければならないが、それができるのもそれまでの経験があればこそだ。

新入社員の頃のきつく、楽しい仕事

大学卒業後、株式会社ロッテに入社。最初の勤務

地は東京都。そこで丸2年、大手スーパーマーケットの店舗を回り、自社製品の売り場を作る仕事に従事した。顧客の予定に合わせて仕事をしなければならなかったので、

「正直言うと、きつかったです。でも、尊敬できる上司がいたから続けられました。その人のもと、営業チームが一丸となって一つの方向に向かっていました」

営業回りで吉田さんが心掛けたのは「相手に合わせた対応」だった。例えば相手が親密なコミュニケーションを望んでいるようならば足しげく通って雑談を交わし、ビジネスライクな付き合いを望むようならば、要点をズバリと伝える効率的な会話に努めた。「誰もやったことのないことをやりたいと思っていました。それまで取引がなかった企業、店舗を開拓することをモチベーションにして、それができると仕事がどんどんと楽しくなっていました」



↑卒業式にて(後列左)



↑2019年6月、営業大会にて優秀ナレッジ賞を受賞してのスピーチ

一皮むけた大学時代

大学入学時は漠然と「経営者になりたい」と思っていた。しかし、「やってやるぞ」と上京したものの、その思いは空回りしがちだった。

「その頃は人見知りだったんです。福島の方言を出すことも、コンプレックスに感じていました」

一歩を踏み出せない自分が歯がゆかった。だが、大学生活を通して変わっていった。所属したテニスサークルでの仲間との付き合い、先輩の誘いで始めた居酒屋での接客業のアルバイト——様々な経験を重ねることで「積極性が身についていった」。

やがて迎えた就職活動も、強い気持ちで臨むことができたという。

就活では、吉田さんならではのコツを見つけた。志望企業については、大学の就職資料室を使って、何年も遡って過去の新聞記事を検索した。するとその企業の現在の事業に至るまでの流れが見えてくる。企業説明会では決して知りえない、ライバルが得ていない情報を持って面接に挑むことができた。

より深い情報を持つことの意味。これは今も実感する。商学部で学んだ知識が仕事でも生きていくという。

「損益計算書の見方はすごく役立っています。お客様の店舗がどこに弱点を持っていて、得意な部分がか、仮説を立てるときに損益計算書は有益です。菓子の売り上げを伸ばすことで、全体の売り上げをどう伸ばすか。そうした提案はお客様に喜ばれます」

夢は小売業のコンサルティング

昨年6月、仕事における一つの目標を吉田さんは



↑株式会社ロッテ社長(中央)と優秀ナレッジ賞受賞者。左端が吉田さん

達成した。2019年度営業大会で全国約800名に及ぶ営業部門の中から選出、表彰される優秀ナレッジ賞を受賞したのだ。

それまで卸問屋との取引のみで、あらゆるメーカーと直接取引をこななかった小売店との取引を開拓したことを評価されての受賞だった。粘り強く、何度も交渉し、プレゼンテーションを重ねて出した結果だ。全メーカーの先陣を切ったの快挙だった。

「それまでの経験が生きています。店舗を駆けずり回っていたあの頃の忍耐力がなければ、成し遂げられなかったと思います。1、2回ではあきらめない。3、4回断られても、次はこうすれば大丈夫と考える。そうしたことが自然と身についたから出せた結果です」

将来に向けて、自信となる実績となった。これを足掛かりにさらに先を目指す。

「夢は小売業のコンサルティングです。例えばスーパーの売り場をつくる時、そこにその商品を置く理由をしっかりと考えていくと、売り上げにも差が出ます。他店との差別化など、自分の知識のすべてを注ぎ込んで店舗全体を作りたいです。小売業のコンサルティングを突き詰めていきたいと思っています」