

産業人クラブだより —かけはし—

産業人 烈伝

終戦から3年後、すべての物が不足していた1948年にサンコーは衣料品メーカーとして創業した。その後、家庭用編み機の製造販売に乗り出し、パイオニアとして事業を伸ばした。

私が大学を卒業して入社したのは61年。家庭用編み機事業が隆盛を極めていたころだ。現業の全帯はほぼそととした売り上げにすぎなかった。それでも本格展開するために、ギリシャ神話の力強い勇者の名から「タイタン」というブランド名を付けた年でもある。

家庭用編み機は斜陽産業となるのだが、当時は屋台骨を支える主力事業だった。私は数少ない全帯の営業員として配属されて肩身が狭かった。実際、編み機部門には「やっかいなお荷物」と言っ

信頼関係を財産に

サンコー・室井良樹会長(上)

さらに悔しかったのは、安全帯の必要性や有効性が、なかなかユーザーに伝わらなかったことだ。安全帯に参入したきっかけは、近畿電気工事(現きんでん)からの依頼だった。電柱上で電線工事しながら、ロープの長さを調節できる安全帯を製品化した。当然、作業時の安全性も確保していたが、日本のすべての企業が安全意識が高いという時代ではなかった。

現場では作業員の命が軽んじられていた。高所作業では荒縄を腰にくくり付け、命綱にするのが当たり前だった。薙職にいたっては荒縄さえ使わない。ひらひらと舞うように自由自在に高所を動き回るのが薙であり、命綱を使うのは一人前ではない。そのため、私が営業に行っても相手にされない。「そんな物をつけていたら仕事にならない。それでは意ではなく、カラスだ」などと笑われた。「帰れ」と罵声を浴びせられたこともあった。

私は電力会社や建設会社、造船所、工場、林業関係などの幅広い職種を対象にして全国に足を運んだ。繰り返し、粘り強く営業することで、理解してくれるユーザーを増やした。しかし、社内においても社会においても安全帯は黎明期で、まだまだ普及していなかった。それだけに、当時、後に自分が社長になるとは思ってもいなかった。

入社して50年余、私は営業しかやっていない。そしてたどってきた営業の極意は、根気よく説明することだ。これに尽きる。何回も顔を合わせるところに、自然と相手との信頼関係ができる。この信頼関係が私の財産になっている。



車に安全帯を積んで全国を飛び回った室井会長(当時)