

こうほう ショッキング

Vol.50

Kōhō shocking



さか い まさ ゆき
酒井 正幸さん

●プロフィール

37歳。福岡市出身。美津島町雑知在住。小学5年の時に父の転勤で対馬へ。対馬高校卒業後、福岡の経理専門学校に進み、東京に本社のある家具メーカーに就職。24歳で幼なじみだった奥さまと結婚、帰郷して対馬での新生活がスタート。現在、(株)酒井文海堂の営業部長。二児の父。

○対馬に引越してきた頃の思い出は？

海がきれいだと思ったことを覚えていますが。福岡ではプールで泳ぐことがほとんどでしたから、海で遊ぶようになったのは対馬に来てからです。博多弁でしたからいじめられました。すぐ友達もできて楽しく過ごしました。

○学生時代は運動をされていたそうですね

中学では最初バスケットをしていましたが、体力強化のために陸上もするように言われ、400メートルと駅伝を。県大会にも出場しました。途中からは陸上がメインになってしまった感じでしたね。前回このコーナーに出られた波田さんとは部活を通しての知り合いです。高校でバスケットに戻ったんですが、半年ほどで膝を壊してしまい、その後の競技を断念しました。

○経理を学んだのち就職されたわけですが？

自分は内勤職のほうが性に合っているんですが、当時の部長は営業職に異動させることを前提で、経理職を経験させるという方針だったんです。「営業をす

るには経理を知れ」と、まず1年間経理を叩き込まれました。原価計算が瞬時にできるようになるのは営業職には大事なことです。この時の経験が今でも役に立っていると思います。営業職に異動した当初は人と話をするのが得意ではないうえに、年上のバイヤーさんと商談するわけですから「20代の若造が」と相手にしてもらえなかったこともありました。

○苦手な営業職も15年を過ぎましたが、いかがですか？

数字をあげればそれなりの評価をされるという点では、やりがいがありますね。いろんな人との出会いや繋がりができるのが営業の面白さだと思います。当時の先輩からは「商品に惚れ込んでもらうより自分を売り込みなさい」と教えられました。人との繋がりが信頼が生まれ、商売を生み出すということですね。次は僕がその言葉をスタッフに伝えていきたいと思っています。

○日々忙しい生活の助けになっていることは？

妻の実家がすぐそばにあることです。子どもはそちらに帰宅し、習い事の送り迎えなどは父がしてくれています。妻も薬剤

師として閉店時間まで勤務がありますから、家族の食事も両親宅で一緒に暮らしてもらおうなど生活面でも助かっています。母も店舗でスタッフと一緒に元気に勤務していますが、年齢を考えると体も大事にしてもらいたいですね。

○これからの抱負をお聞かせください。

時代の流れを読みつつ新しいことを始めなければと思っています。新しい事業に参入したり資格を取っていかなければと思いい、電気工事の免許や給水装置の設置資格を取ったりしています。酒井文海堂も今年で創業109年目を迎えました。時代の流れに柔軟に対応しながら品揃えなども変えていく一方で、これまで同様地域のお客様に支えていただいていることへの感謝の気持ちを忘れず、お客様一人ひとりが満足し、笑顔になっていたただける店づくりをしていきたいです。

毎回、登場してくださった方に次の方をご紹介いただくこのコーナー。次回は美津島町雑知にお住まいの佐伯卓也さんです。お楽しみに。