

こんにちは、人事採用を担当しております。丹頂ガス(株)常務取締役 藤井 紀雄 です。

### 私のストーリーをお届けいたします。

私が営業を始めた頃、床屋さんで使用しているエアコンの効きがよくないので診てほしいと連絡がありました。ガスで冷房ができるエアコンを薦め、買い替えをしてもらいました。工事も終了し、

いざ試運転へ！「ん？なんか効きが悪い」と、心の中で思う私。

店主の「効かへんやないか！」という言葉に焦る私。段々と怒り顔になる店主。

次の言葉は当然「こんな商品はいらん！持つて帰れ！！次来るときは、ぶ前の上司が来い」と言われ、専務に相談しました。「お得意様を怒らせると何事だ！わしが行って来るから事務所

で待機してくれ」と言い、すぐさま床屋さんへ向かいました。戻って専務に話を聞くと、

「店主は、カットしに来るお客様を快適にお迎えするために、効きの良いエアコンを付けたのに、

効きの悪い物を売ったらあかんわな。お客様のニーズに答えやあねん」私は、業務用ではなく一般家庭用のエアコンを薦めてしましました。されば、新規はまだいません。私は、床屋さん。

会社や専務に迷惑をかけたことに対して会社を辞める覚悟でした。

しかし専務は、私の肩をたさながで「若い営業マンの芽を扼みたくない。床屋さんは悪い事

をしねば、これからは期待ある。」と言ってくれました。その言葉に胸が熱くなり既に

も甘んじる事なく、誠心誠意「お客様に寄り添いお客様のニーズに沿った商いをしよう」と決意

をしました。今はもう、専務は他界されてしまいが、この思いは、色褪せてはいません。



私も専務のように人を思いやる上司になろうと決めました。

