

分かりあえる

のが重要

ですよ



今回の「大切なお客様の声」は、長野県でエスニック関係の卸、小売をされていらっしゃる30代後半・男性のお客様です。東京支店長とは、お互いにまだ営業マンだった頃からの知合いで、立場が変わり経営者となった今、久しぶりに色々な話をしました。その1時間にも及ぶよもやま話から一部をここに掲載させて頂きます。ありがとうございます。

Q お久しぶりです。

A 本当にお久しぶりです。新聞いつもありがとうございます。毎回楽しみにですよ。

Q ありがとうございます。ところで今回はお仕入れに？

A 仕入れはいつも自分でやります。なかなかバイヤーを育てるのは難しくして。まあ、バイヤーに限らず人を育てるのは難しいですね。私としては、やる気のある人には報いてあげようと一所懸命になりませんが、それが他から見るとひいきに見えたりとか、当たり前の事なんです。なかなかうまく行きません。

Q 本当に同感です。マルオでは今お客様と共に良くなるという考え

のもと、良い意味でのパートナーシップというものを構築するのが先決と考えていますが、それは何よりも身内からって事です。

A その通りです。社員と社長との身内同士であれ、お客様と販売店であれ、とにかく人と人が、お互いの状況や立場などを踏まえながら分かり合えるって事が重要ですよ。でも、こういう話をしていると、私も営業だった頃を思い出すなあ。色んな人がいますからね。私は意外と理不尽な事に対しては、ズバツという方でしたけど、大須賀さんは、どうですか？

Q 大丈夫です。私も言っちゃう方ですから。最近はずっと堪え性が無くなってきている様で、ちょっと恐いです。

A ハハハハ。そうですか。でもそういうのがあってこそ、自分が失敗した時に、素直に謝れるんじゃないでしょうか。

Q ありがとうございます。そう言って頂くと。ところで、本日は何かご注文は？

A うーん、見渡したところ今回は家に合うものは無いかな。また来ますよ。悪いけど。

Q いえいえ。そうですか。でも、今回合うものが無くて、きつとお役に立てる時がきます。また是非お立ち寄りください。

A ええ、必ず。

（お忙しい中、お時間頂戴いたしました。本当にありがとうございます。）

社長好みの何か探さなくちゃ。（編集部）

## 大切なお客様の声