

# お客様に愛される靴ブランドの ものづくりを支える営業でありたい

株式会社ヒロカワ製靴  
**廣川 達朗**さん(30歳)

墨田区出身。高校卒業後、武者修行のためロンドンのファッション系専門学校の靴コースで年間留学し基礎を学ぶ。帰国後、株式会社ヒロカワ製靴に入社。仕上げ部門を皮切りに、社内各部署をひとおり経験。現在は営業部で活躍中。



独特の味わいを醸し出す「モルトレッシング」は、艶出しクリームとウイスキーと一緒に練り込んで磨き上げる



## 問屋や直営店からの問い合わせに丁寧に対応するのも営業力!



修理依頼などの電話対応を次々とさばくコツは、対応の優先順位と段取りをつけること!

## ブランドという枠のなかで自分に何が生まれせるかに挑戦したい

今後の目標は、自社のブランドについてもっとと深く理解し、そこから何が生まれるのかを考え、挑戦していくこと。そして、靴選びの大切さや履く楽しさを広く伝えていきたいと思います。

ヒロカワ製靴は祖父が創業した会社。靴がいつも身边にあり、社長である父の背中を見て育ちました。だから将来について考え始めたとき、祖父と父が続けてきた仕事を自分が引き継ぐと考えたのは、すごく自然な流れ。ものを作ることが好きでしたし、自分を活かせるといました。しかし振り返ってみると、幼い頃から職人達に「三代目、三代目」と呼ばれるうちにその気にさせられたというか、大人達の術中にはまつたのかもしれません(笑)。入社後は社内のいろいろな部門を回り、アウトレット店のオープニングスタッフも経験。誇りを持って販売したものに対し、お客様からダイレクトに「いいね」と言われるのはうれしい体験でした。

## 祖父と父のものづくりへの姿勢。

## それを自分が引き継いでいく!



## 問屋や直営店からの問い合わせに丁寧に対応するのも営業力!

2年前からは営業部の配属に。基本はルート営業なので、担当する問屋や直営店への納品・出荷とオーダー対応、納期交渉が主な仕事です。お店や地域によってカラーが違うので、同じ直営店でも売れ筋が違うんですよ。そういう特色を感じ取れるのも営業のおもしろさですね。

外回りから戻ると待っているのは電話攻勢。「この古い品番と同じものはないか?」とか、特殊な修理についての問い合わせなど、問屋や直営店からの電話がひっきりなしにかかるべきです。そのたびに、依頼のあった品番を生産サイクルに入れてもらったり、修理部門に行つてお願いしたり、一つひとつに対応しなければいけません。そんなときに、入社当時いろいろな部署に配属された経験や、人間関係が役に立つているなあと思います。

## 質の高い商品を提供し続けるため営業の立場で何ができるか考える

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

## ルート営業

営業はいわば会社の顔となる仕事。特にルート営業は既存顧客との取引がメインとなるため、顧客との関係を維持継続させていく営業力が求められる。人付き合いで良く、地道に努力を重ねられる人が向く。商品について隅々まで知り尽くしておこうことや、常に顧客のニーズに気を配り、オーダーには素早く対応する誠意が欠かせない。顧客との信頼関係はもちろん、社内に良好なネットワークを築いておくことが仕事をやりやすくする。

## 廣川さんの とある1日のスケジュール

- |       |                                                  |
|-------|--------------------------------------------------|
| 7:00  | 起床                                               |
| 7:50  | 出社                                               |
| 8:00  | 営業ミーティング<br>各自の今日の日程を報告                          |
| 8:30  | 前日仕上がった商品の<br>移動・仕入れ処理                           |
| 9:45  | 問屋や直営4店舗への納品・出荷<br>商談・御用聞き(ルート営業)                |
| 11:00 | 帰社後、客注やクレーム、修理<br>依頼の電話対応                        |
| 12:00 | 昼食                                               |
| 13:00 | 客注やクレーム、修理依頼の<br>電話対応                            |
| 14:00 | 電話対応と並行して<br>問屋に翌日納品する商品の<br>出荷準備にとりかかる          |
| 17:30 | 通常業務終了                                           |
| 18:00 | 早いときはこの時間に退社。<br>ただし高額商品を製造中は<br>残業して靴の磨き込み作業を行う |
| 19:00 | 残業終了・退社                                          |
| 20:00 | 帰宅                                               |
| 24:00 | 就寝                                               |

株式会社ヒロカワ製靴

墨田区堤通1-12-11  
TEL 03-3610-3737

昭和39年創業。革靴製造および販売を行う。昭和53年から自社ブランド「スヌッチグレン」を開設。創業以来、品質至上主義の理念を掲げ、企画から仕上げまでほぼ全行程を自社で行う。一つひとつ丁寧に仕上げるグッドイヤーウエルト製法を採用しているのが特徴で、厳選した素材と熟練の技によって作り上げるこだわりの靴には、熱烈なファンも多い。百貨店などに販路を持つほか、銀座、大阪、上野、ソラマチの直営店4店舗、さらにアウトレット4店舗がある。

取材しましや!

営業という仕事を通して商品に誇りを持っていることが伝わってきました。携わる人の話を聞くと、ブランドが身近に感じられますね。