

働いてよし&暮らしてよし むらやまの企業

# 株式会社リプライ

寒河江市にある株式会社リプライの中田光紀さん取材しました！  
中田さんは2020年に入社しました。現在は山形店で勤務しています。

## (1) 仕事内容編

——現在の仕事内容について教えてください。



現在はウォーターサーバーの営業をしています。お客様へミネラルウォーターを配達することがメインで、その他新規営業のためにお客様のところに訪問することもあります。

——新規営業で心がけていることはありますか。

新規営業に行っても、なかなか即決に結び付くのは難しいというのも実情です。だからこそ、絶対に契約を取ってやろうという気持ちは持っていますね。「要らない」と言われることもあると思いますが、ネガティブにならず、前向きに取り組んでいます。

——訪問営業をする中で、どんなことをモチベーションや仕事のやりがいにしているのでしょうか。



まず、僕は一番になりたいんですよ（笑）。他の人たちに負けたくないと思っていて。「絶対負けない、やってやる」という気持ちがあるから、頑張っています。

——お客様と対話する中でこういったことを意識されていますか。

まず、ハキハキしゃべることと、相手の目を見て話すことです。

それから、お客様に言われたことはすぐにやることです。必要な物を言われたら、次の日に持っていきます。お客様からの信用を失わないために、すごく大事なことだと思います。実際に一度忘れてしまったことがあって、そのお客様はすぐに解約になってしまいました。だから、営業をする上で信用を守ることは一番大切だと思います。



——営業をする上で、工夫されていることは何かありますか。

レスポンスの速さと、一度解約されてしまったお客様のところにももう一度訪問することです。何より意識していることは、短い時間の中で一言でもお客様と会話することです。「今日は暑いですね」とか、「最近調子はどうですか?」とか。言葉のキャッチボールを大切にしています。

——今まで仕事をしていてうれしかったことはありますか。

お客様に、「担当が中田さんで良かった」と言われたことはよく覚えています。特別なことをしていたわけではないのですが、すごくうれしかったです。

——逆に、大変だったことはありますか。

そういうことはあまりないですね。ただ、分からないことはすぐ聞くようにして、マイナスなことはあまり考えないようにしています。常に前向き、ポジティブに、できなかつたら仕方ないという精神でやっています！



## (2) 職場編

——リプライに入社したきっかけは何ですか。

営業の仕事がしたいと思っていたことと、当社の「社員の子どもたちも入りたいと思えるような会社」というキャッチフレーズに惹かれたことです。親にも、「ウォーターサーバーとかマットの営業は向いているんじゃないか」と言われたので、この会社がドンピシャだと思いました。



——出身が広島だとお伺いしました。山形で就職を決めた理由は何でしょうか。

絶対に理由を聞かれると思っていました（笑）。恥ずかしいんですが、彼女が山形にいて（笑）。山形に何かあったからではなく、彼女がいるから来ました。

——広島から山形に来て就職されたのですか。

大学を卒業した後に大阪で1年働いて、広島に戻って、そこから山形ですね。

——大阪と比べて、働いて感じた山形の特徴はありますか。

方言ですね。まず分からん！お年寄りの方が何を言っているのか分からないときは、いつも笑顔でごまかしています（笑）。言葉の壁が衝撃でした。

ですが、嫌になったりはしません。分からないときはその都度聞いています。逆に広島の方言で話したら、いじられたりします（笑）。

——山形に同業他社もある中で、リプライにした理由はありますか。

やっぱりキャッチフレーズですね。なかなかこういうのはないので、この会社は変わっているな、と思いました。



——入社前と入社後でのギャップはありましたか。

いい意味で、上下関係のない会社だと思いました。周りとはボケ・ツッコミができるような雰囲気が好きなので良かったと思います。

——社員同士が交流する機会はありますか。

月に1回の研修会があります。全拠点の社員が集まって、勉強会をします。日頃会えない人たちとも交流できる良い機会ですね。あとは、家族交流会といって社員の家族で集まってイベントをしています。

——研修会ではこういったことを勉強するのですか。

当社には主にウォーターサーバーを扱う部門と、ドアマットを扱う部門があり、それぞれの部門の人たちが今何をしているのか情報を共有しています。

——情報共有をされていて良かったことはありますか。



お互いの抱えているお客様の情報を共有して、新規営業のチャンスを広げられることです。有意義な時間になっていると思います。

——なるほど。入社してからすぐに営業に出るのでしょうか。

入社して1か月間は研修を受けて、2か月で引き継ぎをして、そこから独り立ちという感じでした。

——引き継ぎ期間では、こういったことを学ぶのでしょうか。

個人宅のお客様が多いので、まず道を覚えることと、対人のコミュニケーションについて学びます。

——研修で学んだことで、役に立ったことや参考になったことはありますか。

研修会では上司から数値目標について説明されます。1人当たりがどれだけ頑張ればいいのか、目標を持てたことは良かったと思います。

——壁に書き初めが飾ってあったのですが、皆さんで書いたのですか。

そうですね。年明けの研修会で、今年の目標を書きました。



——中田さんはなんと書かれたのですか。

「学ぶ」です。リプライに入社してまだ長くないので、周りからいろいろなモノを吸収していく、学んでいくことを目標にしました。

——リプライに来て、成長したと思うところがありますか。

入社するまでは営業をしたことがなかったし、こういうインタビューを受けて人前で話すことも初めてなので、この会社だからこそできた経験だと思います。こういう経験ができていく時点で、成長しているということだと思います。

### (3) ある日の過ごし方編

#### ●8:30 【出発】

1日に30~40件のお客様にミネラルウォーターを届けています。ウォーターサーバーのメンテナンスをすることもあります。



#### ●12:00 【お昼休憩】

#### ●13:00 【配達の続行と新規営業】

契約済のお客様への対応が終わったら、新規営業を始めます。



#### ●15:30 【帰社】

会社に戻って空のボトルを下ろし、明日届けるボトルを積みます。



#### ●16:00 【事務作業】

事務所に入って事務作業をします。

#### ●17:30 【業務終了】



#### (4) むらやまでの暮らし編

——山形に来てみて、いいなと思ったところがありますか。

やっぱり自然と食事ですね。それから、周りの人は結構温かいと感じます。でも、めっちゃ田舎だなあと思いましたね（笑）。

——山形でここが好きと思うところがありますか。

この前連れて行ってもらったのですが、蔵王は良いところだなと思います。空気もおいしくて。広島にはないような場所ですね。それから、食べ物は本当においしいです。

——今まで食べた山形の料理で一番おいしかったものはなんですか。

芋煮です。芋煮一択です！彼女が作ってくれました。

——知り合いを山形に呼ぶなら、どこをアピールしますか。

やっぱり自然と食事ですかね。この前、友人が広島から12時間かけて車で来てくれましたが、良いところだねと言ってくれましたよ。

——山形に来て、やっぱり雪は大変ですよ。

広島では雪と全く無縁でしたので、冬の雪かきが大変で、もう勘弁してーって感じです（笑）。この歳になって長靴を履くことにも抵抗があって、でも、長靴がないとやってられなくて…。運転とか暮らし関係とか、周りの人に聞きながらやってきました。

——休日は何をして過ごしていますか。

会社の福利厚生でもらったチケットで、モンテディオ山形の試合を見に行ったりします。サッカーが好きなので。また、フットサルをすることもあります。



——サッカーがお好きなんですね。

小学4年生から、大学時代までやっていました。プロになるつもりでやってきたのですが……、後は察してください（笑）。

——サッカーやフットサルをやってきて良かったと思うことはありますか。

人脈が広がっていくこと、新しい人と関われることが自分は好きなので、良かったと思います。



——社会に出てから、サッカーを続けてきて役に立ったと思うことはありますか。

挨拶と礼儀、これが一番です。相手の目を見て挨拶するとか、元気よく挨拶するとかです。それから、ちょっとしたことでめげないことです。サッカーをやめたいと思うことは何度もありましたが、続けてきたからこそ、仕事でもめげないでいられるんだと思います。

## (5) まとめ編

### ——今後の目標はありますか？

契約数で一番になることです。頑張りたいですね。



### ——就活生に向けて何かアドバイスはありますか。

やっぱり面接練習はしたほうがいいと思います。また、いろいろな人と話すことです。周りの友達だけでなく、初対面の人ともです。自分の引き出しも増えるし、逆に相手から話を引き出せるようにもなると思います。

### ——ありがとうございました！

現場で日々、お客様と直接対話をしている営業の方の生の声を聞くことができ、学びの多い時間でした。インタビューを通して、中田さんの人柄や、仕事だけでなく、生きていく上でのマインドの持ち方がすごく伝わってきて、とても気持ちの強い人だと感じました。

また、周りの社員の方々も、笑顔で挨拶してくれるような方々ばかりで、職場の明るい雰囲気伝わってきました。自分自身もずっとスポーツを続けていたし、来年からは営業職として就職するということもあり、中田さんからお話を伺うことができたのはとても貴重な経験でした。中田さんのようなフレッシュな営業マンになれるよう、自分も頑張りたいと思います。



【インタビュアー：

山形大学人文社会科学部 須田瑛大、

工学部 高橋碧、藤井瑞葉】

## 株式会社リプライ

---

★もにす認定企業（障害者雇用に関する優良な中小事業主）山形県第一号

- ・所在地 山形県寒河江市石田 44
  - ・設立 昭和 57 年 4 月
  - ・従業員数 （男性 66 名、女性 9 名）
  - ・事業内容 ドアマット、フローアーマップ、芳香剤などの定期交換業務  
アクアクララの定期配送業務
  - ・URL <https://reply-net.com>
-