

## TALKING 03

### 加世多 俊輔

かせだ しゅんすけ  
営業店サポート部  
コンサルティングチーム リーダー

#### お客さまに寄り添う

入庫以来、ほとんどの時間を法人営業担当として過ごし、経験を積んできました。中でも、中小企業のお客さまには、補助金や税制優遇制度の活用を中心に、様々な提案をさせていただきました。補助金などはメリットが多いものの、申請に手間と時間がかかります。スムーズに進めるため、お客さまに寄り添ったサポートを心

がけてきました。

#### 中部経済産業局に出向

3年前には、中部経済産業局に出向する機会を得ました。そこでは、「地域未来投資促進法」という法律の管理・普及業務を担当し、企業相談から制度の執行までの一連の流れを経験することができました。特に企業相談で中小企業基盤整備機構の専門家の方と同行する機会が多く、その場で見聞きた専門家のヒアリング方法が現在のコンサルティング業務に活かされています。

#### 企業の強みと弱みを知る

お客さまが「普段話してくれない話」を

聞き出すためには、深くその企業の強みと弱みを知る必要があります。財務上の数字だけではなく、組織体制のどこに問題があるのかをしっかりと見極めることで、より良いコンサルティングができると考えています。

#### コンサルティングを可視化

今年度より、営業店からのコンサルティング相談を吸い上げる「トスアップ制度」が始まり、コンサルティングチームの一員として業務に当たっています。どれだけ企業が改善したかを数字で定量化し、そのノウハウを可視化していくことで、改善事例として蓄積されることとなります。忙しいですが、とてもやりがいのある仕事だと思っています。



私の  
意識改革！

AWARENESS CHANGE

視野を広く、  
思い込まず、  
柔軟な発想！

中部経済産業局は愛知県名古屋市にありました。食べ物は石川県がおいしいという自負がありましたが、ひつまぶしや味噌カツ、味噌煮込みうどんなど、名古屋めしもおいしいことが分かりました。また、住んでいる人の気質や風土も違いがあります。出向を通じて、自分がいかに固定概念に縛られていたかを思い知りました。今後は、視野を広く、思い込まず、柔軟な発想で物事に取り組みたいと思います。

