

## 新米セールスマンを育ててくれた

### 札幌の特約店の皆さん

白井 一隆

「御健勝何よ里とお喜ひ申し上げます。当方相変わらず出勤しています」

平成十年元旦

有限会社 レコードの鈴屋

代表取締役 大西 由雄

今年も懐かしい年賀状が届きました。

四、五年前でしたか、ひよっと買った日経流通新聞を開いたら米寿に近い大西さんの元気な写真と記事がのつていたので、早速お便りを差し上げました。折り返し「ビクターの白井は覚えている」との返信を頂き、それ以来賀状の往来が続いています。

### ◆新米セールスマン

昭和三十七年営本から札幌営業所へ転勤して半年、営業所長の浜崎さんから呼ばれて、「君はセールスマンには向いていないと思うが、営業に配属されたからにはセール

スマンを経験する必要がある。来月から頑張ってくれ」と期待されざるセールスマンが誕生しました。前任のセールスマンはベテランの茂木敬三さん、引き継ぎは「今度の日曜は朝野球だから十時ころ会社にこいや」といわれ、一枚のOVER-DUE LISTを渡され、簡単な説明ののち「では行くか」とヤマハの125ccのオートバイの尻に乗せられ、主なお店十店ほどを「後任の白井です、よろしくね」と紹介され、途中交差点で軽い衝突事故をおこしながら、二時間ほどで引継ぎ終了。翌日から、免許は持っているものの、オートバイは初めてで、恐る恐る走って、狸小路のキクヤ楽器にたどりつき、「五丁目の大西商会さんはどこですか」と聞く始末。月末初めて日本楽器に集金に行ったが、収入印紙を忘れ、「すみませんが、収入印紙をわけて下さい」と頼み、あきれられた新米セールスマンでした。そんなセールスマン一年生にとつて、大西店長（当時は大西商会札幌支店）はいつもニコニコと迎えてくれ、取り引き額は大きくないものの、「ラジオはこうやって展示すればよく売れるんだよ」とか「展示品のステレオはこうして磨いて納めるんだ」と商売のイロバを実地に教えて下さった先生でし

た。

◆セールスマン二年生

頼りないセールスマンでも月日がたつうちに、「お前の言う通り仕入れるからもつてこい」とか、末田時計店では「この展示場所はビクターの白井さんのものだから」と展示品が売れても、他社のセールスマンには絶対展示させなかつたなど、なんとかクォーターを果たせる様になり、運転手付きの専用ライトバンで札幌の南半分を駆け回っていました。

◆想い出の特約店さん

同姓のよしみで、日立主力店ながら仕入れて頂き、カメラのペンタックスを卸値でわけてもらった緑屋の白井社長、ゴルフ講釈を拝聴してお古のドライバーを頂いた岩崎電機の社長、夕方すすき野の入口にある店頭で夜の蝶の出勤風景を眺めた次朗長電機の清水社長、転勤先の浜松まで息子の修行先を相談してきた武部電気のおやじさんと奥さん、集金した手形がなくなり、会計課長の赤沢さんと再発行的のお願いにいった丸共電機（後で古封筒に入ったままの

手形を発見した）など今にして思うと私のビジネスマンとしての原点は札幌の特約店のみなさんにあり、得難い教育と経験させてもらったものだと思います。当時名刺大の紙に書いて持歩いた担当特約店の電話番号メモを、ポロポロになつて今も名刺入れに入れてあります。

寿会ニュースNo.408号 平成十年（1998）八月