

発掘インタビュー 活躍する販売士

Vol.32

未来工業株式会社 営業部 営業企画課 **山田諒**さん
(1級販売士)

「実は私も販売士」。このシリーズでは、さまざまな分野で活躍する販売士を発掘し、そのリアルな姿に迫ります。第32回は、「日本で一番大切にしたい会社」としても有名な勤務先の資格取得支援制度をきっかけに販売士資格を取得した山田さんにインタビューしました。



BtoB商品を幅広い業務で支える 社内の奨励制度が販売士取得を後押し!

—入社されて何年目ですか。ご出身は勤務先本社のある岐阜県？

山田 関東の早稲田大学を出て2023年3月入

社で3年目になります。出身は千葉の松戸で、岐阜とは全く縁がありませんでした。マスコミ志望でしたが、いろいろ思うところもあって他の業界を視野に入れた時、以前、予備校の先生から「こういう面白い会社があるよ」と弊社のことを聞いたのを思い出しました。ちょうど、

求人がかかっていたので応募したところ採用されました。当初は埼玉で営業所の営業マンとして配属され、2025年9月に本社へ異動になり、現在、営業企画の部署に勤務しています。

—どんな点が面白い会社だと聞いていたのですか。

山田 休みが多いとか、いろいろな会議があるとか、ユニークな取り組みをしている会社と聞いていました。入社してみると、良いところはそれだけじゃないと感じています。

—営業企画って具体的にどんな仕事をするのでしょうか。

山田 売上計画の作成から新商品開発に関する市場調査的なことまで、本当にいろいろやりますね。全社的な行動、例えばセールスフォースの導入など情報・IT戦略的なこと、販売促進の企画や実施、広告宣伝、クレーム対策、品質保証等、いろいろな部署との連携も多く潤滑油的な役割もあります。

—多岐にわたる業務は楽しいですか。どんな商品を扱っているんですか。

山田 仕事は楽しいです。営業マンよりもこちらの方が向いてたのかなと思います。弊社は電設資材・管工資材のメーカーですから、商品のエンドユーザーは工事業の方になります。問屋さんが間に入っているので直接の取引先は問屋さんが多いですね。

—BtoBですね。昨今メーカーでもtoCが盛んですが、御社では？

山田 まだ、あまりないですね。メーカーが販路を持つとともに、商社がプライベートブランドとして売るみたいな、ゆくゆくはそうな



ていくのかもしれませんが、まだ途上ですね。現在、取り扱っているメインの商品はtoBの電気系の設備や部材。水回りとかガス設備の部材もあります。最近の新しいところかというと、農業資材も販売しています。「田んぼダム」って聞いたことありませんか？

—さきほど受付ロビーに展示されていたのを見ました。どういう商品ですか。

山田 大雨が降ったときに、田んぼに貯水しようっていうものです。普通は田んぼから排水路に水が流れちゃうんですけれど、排水口的位置をちょっと上げれば貯水ができる。雨水が集中的に川に流れて氾濫してしまうのを防ぐ「田んぼをダム化する」という、そんな商品です。

——田んぼの貯水機能を活かす発想ですね。新商品のアイデアは誰が考えるのですか。

山田 田んぼダムは、開発部門が考えたのだと思います。ただ、新商品の開発にはマーケティングも必要ですから、そこにも販売士の知識が生きているのかなって思います。

——販売士の資格はいつ取られたんですか。取ろうと思ったきっかけは？

山田 ちょうど1年前ぐらい、入社2年目の途中で取りました。社内で奨励されている資格がいくつかあって、資格を取ると資格手当がつく制度があります。その中の一つに販売士があって「何だろう販売士って」というところから、営業に関係する内容と思わず2級を取り、その7～8カ月後ぐらいに1級を取得しました。

——販売士以外にも資格をお持ちですか。

山田 電気工事士の資格など、どちらかというと弊社の業界に関連する資格を持っています。最近では情報処理安全確保支援士も合格しました。ちなみに、ネタになるかなと思って今日は取得資格の認定カードを持ってきました(笑)

実は、1級販売士の認定証の証書番号は、2025年の1番なんです。昨年の展示会メッセナゴヤで東海販売士協会さんのブースでお話したときも「僕、1番なんですよ」という話題からつながりました。



——今回の取材もそのご縁がきっかけでした。ところで、2級でも十分仕事に役立つと思うのですが、1級まで取られたのはなぜでしょう。

山田 実は、不純な？動機もありました。1級を取ると会社から一時金〇〇万円がもらえ、資格手当も〇万円に増額するんです。(編注：金額は伏せています)

——それは、すごい！ 2級の〇倍…ですね。他にも社内に販売士がいるのでは？

山田 他の資格もそんな感じで、資格の種類や級によって資格手当や一時金の額がランク分けされています。同ランクの資格には、中小企業診断士、社会保険労務士などがあり、その中で「販売士1級」は難易度が低めだと思いました。すみません。全社で販売士は10人ぐらいはいると思いますよ。

自発的に取り組む社風で会社の成長を

——きっかけはともあれ、販売士を取得してきて活かしていますか？

山田 2級と1級では、同じ資格でも視点が変わると思いました。また、学ぶ内容が意外と幅広い。計数管理、スタッフ教育、法律的なものまで網羅している。なかなかこういう資格って珍しいんじゃないかと思いました。幅広い分野の基礎があるから、仕事でも、例えば新しい分野のことについてゼロから知るのではなく、わりと飲み込みが早いです。

——社内で販売士の勉強会や合格支援の活動もあるのですか。

山田 ないですね。あくまでも奨励資格の一つとして、それぞれで取得に取り組んでいる感じです。「こういう資格を取った」という情報交換や、参考書の貸し借りはします。若手にとって奨励資格の取得は昇給のチャンスですから



ね。販売士は、結構話題に上がる資格です。

—今後の目標はありますか。

山田 営業マンとしては2年ちょっとぐらしか活動していませんので、何か大きな成果を上げてはいません。今後は、自分が考えた戦略や計画で、会社の売上や利益に貢献できたらなと思っています。実績を作りたいですね。「給料上げろ」と言う前に、会社を成長させたいと考えています。

—社内には評価制度やノルマのようなものがあるのですか。

山田 部門の目標売上、みたいなものはあっても個々のノルマというのではないと思います。ノルマはないけれど、個人個人が数字を意識し、管理しています。僕は社内でお世話になってる人も沢山いて、会社の業績が上げれば、自分の給料だけでなく全体を上げていけると思っています。

—EH経営（従業員が幸せになる経営）の実践事例企業として御社が紹介されていました。実際のところ、従業員としてはどう感じていますか？

山田 僕はすごく好きです。いろいろ自由にやらせてもらえるところがいいですね。僕は言うだけではなくて実行したいタイプ。だから、そういうことをしていても「勝手に動くな」とか絶対言われませんし、若手でも「生意気だ」みたいな扱いはされません。そもそも、この会社を選んだ理由も、休みが多いからとかではなく、「自由にやらせてもらえる」という点が良かったからなんです。

—ノルマがなく、福利厚生が充実した居心地の良い会社…手抜き仕事する人はいませんか。

山田 いないと思いますね。みんな義務感じゃなくて使命感で仕事をしていると感じま

す。「当たり前」のレベルが高いというから…。やらされていないから、自分でしたこと、選んだことだから、仕事をするのが嫌じゃない。働いていて楽しいです。

多職種で役立つ販売士 幅広さが伝わる名称にしては

—プライベートを含め、今後の展望を聞かせてください。

山田 高校までずっと柔道をやってました。今振り返っても人生で一番頑張ってた。でも、靱帯を切って良い結果が出なかった。ところが、文系の大学受験はそこそこ頑張ったら良い成果が出て、自分の適性はこっちじゃないかと文系に舵を切りました。そこから、あまり運動ができていないので、昨年からジムに週3で通っています。

それから、5年に1回会社のお金で旅行に行ける制度があるのですが、僕はシンガポールに行こうと思っています。

仕事の面で言うと、社内の情報やノウハウのデータ化・継承が課題だと思います。ちょうど新聞記事で、アルファ世代と経営者へのアンケート結果が紹介されていました。「未来は明るいか」という。経営者たちの回答は、ほぼ「明るい」という回答でした。だから、やることをやればちゃんと技術的にも浸透していくだろうし、生活は豊かになるだろう。そう思って僕は割とプラスに捉えて生きています。

—どんな資格を取ろうか迷っている方がいたら、なんと声をかけますか。

山田 販売士は、わりとどんな職種に行って



も役に立つ、潰しがきく資格だと思いますよ。例えば、経営学部や商学部出身でなくても「損益分岐点」や「在庫の回転率」といった大切なことも学べる。1級は科目合格があるから、不合格でも積み重ねていける。営業職以外の、例えば開発職の人にも受けてみてほしいですね。——最後に、販売士制度普及のアイデアやご意

見があればぜひ！

山田 「販売士」という名称ですかね。小売業の印象が強いですが、実際は幅広い。勉強してよかったなと本当に思っているので、そこが惜しいですね。例えば、情報処理技術者試験の〇〇試験のように、資格を持っている人が具体的にどういう知識を身につけているのかわかりやすいといいのでは？ ターゲットもわかりやすくなり、これだったらって推奨しようとなるし、履歴書に書いても、どういう資格かわかりやすくなると思います。

(了)

取材・執筆

日本販売士協会 広報委員 永田るり子
(1級販売士・登録講師)

日販協からのお知らせ

2025年度第3回理事会で賛助会員（登録講師）31人の新規入会を承認

日本販売士協会は2025年12月4日、2025年度第3回理事会を開催し、講師登録研修の受講と論文審査を経た賛助会員31人の新規入会を承認した。また、2026年1月26日に論文審査委員会を開催し、2025年度登録講師論文の優秀作2本を選定した。優秀作論文は、杉本佳寿子氏（茨城県）による「なぜ顧客は『ゆっくりレジ』を選ぶのか—ハーツの事例に学ぶ人間中心のサービス戦略—」、浜田理美氏（青森県）による「実録！協同組合から株式会社へ～地方食料品市場の再生資金はオムニチャネルマーケティングから」の2本。杉本氏の論文を本号に掲載、浜田氏の論文を6月号に掲載する。

新規入会者一覧（順不同・敬称略）

北海道	井川孝久	東京都	伊藤政行	福井県	大森健
青森県	荒関雅彦	〃	岡部紗也加	〃	角谷浩一
〃	浜田理美	〃	小林謙一	滋賀県	濱中正人
岩手県	伊藤大介	〃	菅谷慎一	京都府	在田雅人
秋田県	野中健吾	〃	中坪孝太	大阪府	新田雅人
石川県	野原栄二郎	〃	原田奈菜	〃	丸山項之
長野県	堀内裕和	神奈川県	遠山将三	兵庫県	田口智之
茨城県	杉本佳寿子	山梨県	藤原雅樹	福岡県	松山下昌
群馬県	加藤正道	静岡県	鈴木佑哉	鹿兒島県	米森
千葉県	中里潤	三重県	横田潤		
〃	宮村陸	福井県	伊勢谷竜平		