

## ～ ある日の鬼瓦物産(ファンシー雑貨販売業)その18～

### 『お前、行き易い所だけ、営業に行っていないか?』

- くさたべ君 わかりました。これからの行動計画を立てれば良いんですね?  
じゃあ、まず……えっとえっとえっと……何しよう……。社長、僕は何したらいいんですか?
- 鬼瓦社長 おい! お前が軸なんだから、そんな事言ってちゃダメだ。  
ここまで走って来る間に思った事があるだろ。それは、何だ?
- くさたべ君 思った事って言われても特別な事は無くて、とにかくダンタンの新デザインを持って一件ずつ、  
お客様の所、回ろうってこと位しか……。
- 鬼瓦社長 まずは、それでいい。今回は時間が無い。やりながら考えるしかないだろう。  
だが、uchiのお客はざっくり400件。それを、いつまでにどういう順に回るんだ?
- くさたべ君 とりあえず、uchiの商品をたくさん扱ってくれてる所から、行ってみようと思います。
- 鬼瓦社長 なぜだ?
- くさたべ君 え? なぜ? なぜって言われても……何となく……。
- 鬼瓦社長 目的を持たないまま訪問しても何も得られない。なぜ、そこを選んだのか? そこに行って何を試し  
何をつかんでくるのか? はっきりとイメージするんだ。
- くさたべ君 ……………。
- 鬼瓦社長 なぜ、uchiの商品をたくさん扱っている所から回るんだ?  
なぜ、全くuchiの商品を扱っていない所を先に行かないんだ?
- くさたべ君 そ、そ、それは……………。
- 鬼瓦社長 Uchiの商品を扱ってくれてる所の方が行き易いからなんじゃないのか?  
uchiの会社の事も商品もよく知っていてくれるからじゃないのか?
- くさたべ君 言われてみれば……そうかもしれません。
- 鬼瓦社長 くさたべ、もう一度言うぞ。今回のお前の行動のゴールは何だ?
- くさたべ君 ダンタン商品売ってくる事です。
- 鬼瓦社長 ちがう! 売ってくる事じゃない。それは佐藤や森田の仕事だ。  
お前の役目は、「何故ダンタンが売れなくなったのか?」「売れる為にはどういう条件が揃えばいい  
のか?」「その為到我々は何をすべきなのか?」それを突きとめる事だ。
- くさたべ君 ……………。
- 鬼瓦社長 なぜ、たくさん扱ってくれる所に行くんだ?
- くさたべ君 ……………。
- 鬼瓦社長 Uchiの商品を扱ってくれない所は、uchiの商品に魅力を感じない先だ。uchiの商品の弱い部分を  
聞きたいなら、そういう所へ先に行くべきじゃないのか?
- くさたべ君 あ
- 鬼瓦社長 お前は営業経験ゼロだ。失う物は何も無い。遠慮せずに一気に本陣に斬り込む事を考える。