

営業の思い出

営業統括部長 堤 幸夫
Tsutsumi Yukio



私がIHI（旧・石川島播磨重工）に入社したのは、昭和52年の春でした。

配属されたのは当時の重機プラント事業本部の鉄構営業部でした。

鉄構営業部は橋梁、水門、鉄骨、風洞装置等の販売を担当しており、橋梁営業に配属されて平成10年まで約20年を橋梁の営業マンとして東京本社、関西支社、北海道支社で営業活動をしておりました。

橋梁の営業時代の思い出としては「夜討ち朝駆け」、今では死語になってしまいましたが客先の家をよく訪問したものでした。今考えれば、お客さまにとっては迷惑なことだったと思いますが、当時は仕事を取りたい一心で押し掛けたものでした。

門前払いもありましたが、家に上げてくれてじっくり話を聞いてくれたお客さまもおられました。他人の家を訪問するのにはためらいがありましたが、思い切って訪問してみると道が開けたことが何度もありました。今思えばいい思い出になっています。

平成10年7月に橋梁営業部から鉄構営業部に異動になりました（かなり前に鉄構営業部が橋梁

主体の橋梁営業部と水門主体の鉄構営業部に分離していました）。

異動の内示後の6月10日（水）に上司が私を含めた異動者の送別昼食会を開いてくれました。鰻家での会食中に上司の携帯に連絡が入りました、本州四国連絡橋公団（平成17年解散）の来島大橋馬島高架橋で作業台車が落下して7名の方が亡くなる事故が発生したとの連絡でした。

亡くなられた方の中には私が良く知っている方もおられ、大変なショックを受けたことを思い出します。

担当客先への事故の説明に回り、営業活動への影響を最小限に抑える陳情を行い、担当客先からの受注確保につなげて後任に引き継ぐことができました。

鉄構営業部は水門主体の水門グループと沿岸海洋構造物他のNSP（New Structure Project）グループがあり、私はNSPグループで沿岸海洋構造物（浮栈橋、浮消波堤、沈埋函、ケーソン等）以外の製品を担当することになりました。

主な製品としては動く歩道、ドロップシャフト、実験装置、訓練装置等がありました。

動く歩道は踏板がエスカレーターのような鋼製

ではなくゴムベルト式の製品を販売していました。間もなく可変式の動く歩道「アクセルライナー」の開発と共に運搬機営業に移管されました。

ドロップシャフトは地上の雨水を地下の貯留層に落とすシャフトのことで、雨水の落下エネルギーを減衰させ空気の流れを抑えるためにシャフトの内部にらせん状の板を取り付けたものでした。東京都の下水道局、横浜市の下水道局等に納入しました。

実験装置、訓練装置は特に思い出深い製品です。

実験設備は造波装置がメインで東京水産大学（現東京海洋大学）の回流水槽、東京大学の生産技術研究所千葉実験所の多目的水槽、港湾空港研究所のメタコスム水槽等の新設工事を受注しました。

訓練装置は実験装置の派生商品で波を起こしたり、風を起こしたりして各種の訓練を行う装置です。

私が最初に手掛けたのは、防衛庁の第一術科学校（江田島）にあった潜水艦脱出訓練水槽の更新でした。既設はK社が納めた深さ10mの円筒プールの底に脱出用ハッチが設置してありそこから脱出訓練をするものでした。

IHIが提案したのは長方形のプールにして、その半分は深さ10mで脱出訓練を残りの半分は深さ5mで可動床を設置して任意の深さで訓練ができるようにし、造波装置、天井にはヘリコプターのモックアップとファンを設置し、ヘリコプターからの海難救助訓練ができる装置の提案をしました。

防衛庁よりIHI案を採用したい旨連絡があり、協議を重ねましたがIHIには潜水艦の知見がなく脱出訓練装置に対しての技術的な対応が困難でした。

最終的にはK社をベンダーとして脱出訓練装置を担当させるスキームを作り、受注することがで

きました。

K社との縁ができたおかげで、米空軍横田基地の航空機の消火訓練設備を2社で受注することができました。この施設は航空機のモックアップの周りにガスにより模擬火災を起こさせ、消火訓練を行う設備で後に三沢基地にも納入しました。

平成14年7月に2度目の関西支社勤務になりました。

前回は昭和58年より6年程家族帯同で勤務しましたが、北海道に続き2度目の単身赴任になりました。関西支社では水門をメインにした鉄構営業部製品、風水力営業部のポンプ、トンネル換気装置等の営業を担当しておりました（当時は風水力営業部でポンプも担当しており関西空港に初めてポンプを納入しました）。

関西支社勤務が3年目になった平成16年1月から2月のある日、かつての橋梁営業の上司から突然電話があり、「火中のクリを拾ってくれ」と依頼されたのです。

その当時、橋梁営業は談合疑惑で公正取引委員会の調査を受けており、近々刑事告発される可能性が高いとの情報が入っていました。私への依頼は、刑事告発された場合現橋梁営業部長が逮捕される可能性が高いので、そうなった場合橋梁営業部長を引受けろとの依頼でした。

残念ながら5月に現橋梁営業部長が東京地方検察庁・特別捜査部に逮捕され、私は6月1日付で橋梁営業部長としてIHIの本社に戻ることになりました。

本社の橋梁営業部に赴任してからは嵐のような日々が続きました。前任の営業部長が逮捕され、担当の管理職が連日のように地検の事情聴取を受けており、実務はストップし営業部員の動揺も大きかったのですが、そのような中で営業の再建策を作るよう指示を受けていました。地方から管理職を呼び、本社でタスクチームを立ち上げ再建策

を進めていきました。指名停止、営業停止等の処分による受注量の激減、入札価格の下落による採算の悪化等により大幅な人員削減をせざるをえませんでした。他部門、関係会社への異動で対応しましたが、何人かはIHIを退社して違う道を選ばれた方もおられました。

嵐のような3年が過ぎ、平成19年4月に北陸支社に異動することになりました。

4月に副支社長として北陸支社に赴任し、10月に支社長に就任しました。北陸支社は人員7名のこじんまりとした支社で主な客先は北陸電力です。民需も担当していましたが、IHI本体で販売する製品が少なく、関連会社の営業支援の役割が大きくなっていました。

北陸電力も既設発電所ボイラのRR（保守、改造等）がメインでした。将来構想としてLNGガスコンバインド発電の計画に伴う、LNG受入基地の計画がありました。IHIは過去に簡単なFS（Feasibility Study）を実施していましたがその後まったくアクションがとまっていました。電力の担当営業マンからも計画は進展していないとの報告しかありませんでした。商社等から北陸電力がいろいろ検討しているとの情報があり、直接担当

常務に面談して確認したところIHIは基地もやるのかと質問され、電力の認識ではIHIはタンクメーカーと受け止められていました。IHIが蚊帳の外にいる間に、C社とJ社が受入基地の技術PRをしており近いうちに技術提案方式の公募をかける予定との話でした。

IHIは当初検討メンバーに入っていませんでしたが、何とか入れてもらい客先への技術PRを実施し、IHI幹部の客先幹部への申し入れ等で巻き返しをはかりました。

客先からは実績および技術力はIHIが一番との評価を受けることができました。しかしながら、最終的には価格で負ける可能性もあるため、その場合は他の2社は自社でタンクを作っていないのでIHIがタンクのみを製作するスキームも客先に申し入れておきました。

残念ながらLNG基地についてはIHIが一番高かったため、J社が受注しました。その後北陸電力、J社と粘り強く交渉し今年J社よりタンクの内示をもらったとの報告を受けました。

一昨年4月にIICの営業統括部長を拝命し、営業一筋で35年以上になりました。IICでも今までの営業経験を生かしてお役に立てればと思っております。