

スター社員④

au ショップ足立江北 齋藤 雄太（2014 年入社）



★どんなことにも前向きで、常に TOP を走り続ける

現在、au ショップ足立江北店で、au ひかり担当として日々売り上げを伸ばしながら、店舗の数字を追いかけ、さらに後輩育成にも積極的に力に取り組んでいる齋藤さんは、今年入社3年目。入社したばかりのころは少し控えめな印象でしたが、インタビュー時はガラッと印象が変わっていて、自信に溢れた表情を見せてくれました。仕事に対しての向き合い方や考え方について、インタビューしてみました。

Q.入社してから苦労したことはありますか？

A.いろいろ思い起こしてみたんですが・・・正直、行き詰ったことがないんです。割と何事においても前向きなんですよね（笑）入社した年の夏に、au+1 collection の売り上げで、店舗内 NO.1 になることができ、初めて「売る楽しさ」を知りました！そこから毎月 NO.1 を取り続けていたら、すぐにその成果が評価され、au+1 collection 担当に抜擢されました。あの時は素直に嬉しかったですね！担当になってからは更に努力を重ねました。「売る」という意識ではなく、ゲストに「商品の良さ」をおススメしていたら、自然と結果に繋がっていったという感じです。

そうですね・・・。苦労というわけではないんですが、強いて言うならば・・・。今担当になっていますが、当時まだ au+1 collection 担当だった時、「au ひかり」に苦手意識があって、なかなか獲得ができなかった時期がありました。それもそのはず・・・自分で勉強してなかったからなんです。でもそんな時に、自分の担当が au+1 collection から「ひかり」に変わったんです。正直、これは大変だ！と思いました（笑）何故って、今までは得意

分野の担当だったけど、一転して苦手分野の担当になってしまったから……。でも、担当になったからには、何が何でも先陣切って獲得しようと思いました。とにかく一生懸命勉強して知識を付けました。不思議なもので、知識が付くと自然と苦手意識もなくなるものなんですね。知識がそのまま自信に繋がりました。今ではコンスタントに獲得できるまでになりました。今思えば、たぶん店長の策略かなって思います。前の担当のままでは足踏みしていて何の成長もないなって思って、敢えて苦手分野の担当にすることで、店長が自分の「やる気スイッチ」を押してくれたのかなって。そういう育成ってありがたいですよ！

Q.やりがいを感じる時はどんなとき？

A.やっぱり数字を取ったときですね。自分の獲得はもちろん、担当している商材の売り上げが上がったときも、モチベーションが上がります！チームとして動いているので、全員が同じ想いで目標に向かい、その目標が達成できたら最高ですよ。

実は、モノを売る職業に就きたいって思ったきっかけがあるんです。高校1年生の頃にやっていたスーパーのアルバイト先でのことなんですけど……。おでんに入っている「ちくわぶ」ってあるじゃないですか。そのちくわぶを、スーパーの発注担当の人が注文数を間違えて発注してしまったみたいで、ケースいっぱい500本ほどのちくわぶが納品されたんです。それを1日で売って欲しいって言われたんです。1人で500本ですよ！正直「え〜〜っ！！！」ですよ（笑）でも、「なんで自分が！？」って思うより先に、「よし！全部売りきってやる！！」って思いました。朝から晩までちくわぶに付きっきりで、とにかく大きな声で呼び込みをして売って売って売って……。なんとか完売！1人で500本を売り切ることができたんです。それが嬉しくて嬉しくて……。その時人生で初めて、自分の力でモノを売る楽しさや喜びを実感しました。その時は、たまたま「ちくわぶ」でしたけど、モノはどんなものでもいいんですよ。単純に「買ってください」ではなくて、そのモノのメリットを伝えて良さを知ってもらう。しかもメリットはゲスト1人ひとりで違うので、そのゲストに合ったメリットをお伝えする。すごく大事なことだと思うんです。その為に、自分はゲストとの雑談を大切にしています。自分に興味をもってもらうことで、「この人が言うなら！」って安心して買っただけなら最高ですよ。モノの良さをゲストに提供して、ゲストも自分も幸せになれる、そんな今の仕事を誇りに思っています。



Q.入社してから自分はどう変わったと思いますか？

A.入社当時は、恥ずかしながら何事にも適当な感じでした。学生時代なら許されることも、社会に出るとそうもいかない。入社早々に大遅刻。しかも立て続けに2回も。自分の甘さが、周りに迷惑をかけてしまったんです。社会人としてこのままじゃいけない、本気でそう思いました。

自宅から店舗まで、ドア・ツー・ドアで片道の通勤時間が2時間。でも遠いから〇〇だ、なんてどんな理由にもならないんですよね。片道2時間もあるんだから、時間をどう有効に使うかを、まず考えました。電車で揺られながら、自分でとったメモを何度も見返して、どうしたらプランが覚えられるか、どうしたら数字が獲得できるか……。時間を有意義に活用することで、通勤時間は全く苦じゃなくなりました。

あとは、後輩が入ってきたこともあり、自分で言うのもなんですが、責任感が出てきたと思います。口下手なこともあって、教えるのが苦手なんですけど、自分が後輩の為にできる限りのことをしようって思って、自作で問題集を作って渡しました。穴埋め式の問題や、注意事項として覚えておくべき大切な部分なんかをまとめたものです。もうすぐ後輩たちのスキル試験が控えているので、少しでも役に立てるといいですね。

Q.今後挑戦してみたいことはどんなことですか？

A.最近はお店のことだけでなく、お店全体のことを考えられるようになりました。店舗内の環境が変わったことで、全体的に士気が上がりました。獲得数字への意識が上がりましたね。自分の目標は、全部の商材でNO.1を取ることです。でも、店舗の枠に捕らわれずに、もっと大きな範囲でNO.1になりたい！今は自分が数字を獲得する立場ですが、ゆくゆくは後輩が数字を獲得するための環境を作る側になりたいと思っています。その為にも、今度は口下手を克服して、後輩指導プロフェッショナルになりたいですね。自分ならできる！って自信があります。根拠はないですが（笑）やる気スイッチをONにして、自分らしく常に前向きに頑張りたいです！