

一九七八年五月、宇都宮氏は札幌支店に着任した。

支店はまさに「株屋」の世界だった。株価ボードはまだ黒板の時代で、係の社員が日本短波放送(現「ラジオNIKKEI」)を聞いて白墨で株価を書いていく。営業マンは電話にかじりつき、ボードを見ながら「この指し値で買ってください」などと注文取りに追われていた。

営業第一課に配属された私の仕事は新規顧客の開拓だ。とにかくお客を見つけ、来て、預かり資産を増やさなければならぬ。預かった金額は毎日集計され、全国順位が出る。新人指導の先輩はいるが、自分もノルマがあるから、こまめに面倒をみてもらえない。荒っぽい職場だった。

創徳企業情報社長
宇都宮 徳治氏

二度とないドラマ ③

この札幌支店で、どぶ板きた新人です」などと必ず営業をたたき込まれた。ま、一言を添えて訪問の約束を、高額納税者名簿を見て目取り付けた。星をつけ、電話をかけた。商売とは熱意を示し、おダイレクトメール(DM)客の信頼を勝ち得るところを送ったりして、何とか訪問営業の糸口をつかまなければならぬ。

私は電話で話すのが下手で、もっぱらDMを使った。ただ決まった書式で書いては、お客の心はつかめないうさびに行くほどの資産家。資産家の自宅にはほかの証券会社の営業マンも

営業成績常に5位内

を買ってもらえた。

支店には朝七時に出勤し、夜は十一時まで電話で営業することを考えて、「長野県から出てはもらえない。妙案も浮かばないの、自らに課した。自分で仕事で、それからを組み立て、成果につなげる。毎日ビルに通るのとても楽しかった。



札幌支店は商売の基本と楽しさを学ぶ場となった

おそろしく私、競争は激しい。深夜、独り、名刺を置いた。おかげで預かり資産は入社一年目から全国の同期のベスト五に入り、そこから落ちた。

一枚どたまつた。身震い帰ると「うわあ」とうめく声が聞こえてくる。いつもあった。それだけプレッシャーがかかっていた。

仕事人

