



測量機器販売会社の営業主任として、技術の担い手たちをサポートする側に立つ池田和史さん。製品の良さを伝えるには、測量士の視線が必要と認識し専門学校で基礎を学んだ。お客様が使いやすく、精度が高い商品を提案し、信頼を得ている。深刻な業界の人材不足、事業継承の難しさや今後の展開などを伺った。

●この職業を選んだきっかけ

大学卒業後は、建機レンタルの会社へ就職しました。取り扱う製品は建設・産業機械と幅広く、性能や使用方法を広く深く覚えるより、ひとつの分野で、商品知識を深めたいと思いました。

この考えが浮かんだのは、ある測量機器が、きっかけです。父は測量機器の販売会社を営んでおり、その機器は主力商品のひとつでした。改めて製品の良さを再確認し、測量の関心が高まりました。

その後、総合建設コンサルタントへ転職し、測量補助として様々な現場を経験。それから、基礎を学ぶため測量専門学校に行きました。

●職場の魅力や責務

私たちの仕事は、測量建設事業者に測量、建築、土木作業に必要なツールや情報を提供し、その役に立つことが重要な責務だと思います。測量機械は機械工具とは違って、動けば良いというものではありません。

動作して計測したデータの精度が重要です。その為のメンテナンスや操作指導をしっかりすることも大切です。その商品やサービス提供したことで作業効率が向上したり、業務が拡大したりとお客様が「良かった。助かった。」と喜んでもらえることがやりがいになります。

●仕事のこだわり、ポリシー

お客様と、顔を合わせるのを心がけています。受注した商品を運送会社に委託することもできませんが、それでは一方通行のお付き合いになりがちです。見積書一枚でも足を運び、会話する中で、次の商品提案のヒントがあります。

「こんな商品が欲しい」「今より計測が楽なもの」と、口には出していないけれど、常に感じていた課題を予測して解決案を提供することが、営業で大事なことだと思います。

担い手シリーズ 08

広く浅くを学ぶより ひとつの仕事を より深く知りたい

池田 和史 入社7年目(測量士・営業主任)
株式会社 実測(測量機器 販売会社)



●仕事上で印象的なエピソード

入社当時ですが、レンタルで貸し出した機器がうまく動作しないことがありました。何度も通い、信用してもらおうと、時間と工夫を重ねたお客様だったので本当に焦りました。早く解決しようと思えば思うほど事態は悪化。いったん持ち帰り、その商品を熟知している別のお客様に相談しました。休日返上で使い方を教えてもらったことは、今でも忘れません。

取り扱う機器はポイントを押さえて覚えていますが、このことがあってから、さらに調べて伝える技術が大事だと思えるようになりました。

●今後の目標

建設業界は担い手不足が懸念されています。それをカバーするために、IT活用で作業負担を減らす取り組みが進んでいます。私たちは現場で直接に作業をするわけではありませんが、デジタルツールが業界の人材不足対策として期待されていることは確かです。

技術が進化・変化していく時代で、その時々にあった製品やサービスを提案し、利活用してもらいたいと思います。商品についての悩みなど、問題があれば一緒に悩み解決します。その結果、この業界全体が盛り上がり、社会貢献に繋がれば最高です。



池田和史(いけだかずひと)
福岡県春日市出身。九州産業大学経済学部卒業。建機レンタル会社退職後、総合建設コンサルタントで測量補助経験。測量専門学校入学・卒業。平成24年(株)実測入社。

会社情報
812-0887 福岡市博多区三筑2-8-8
TEL.092-588-7888 / FAX.092-534-8153
<http://www.jissoku.co.jp/>