

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 ず高額納税者名簿を見て目 取り付けた。 星をつけ、電話をかけたリ 商売とは熱意を示し、お 客の信頼を勝ち得るところ 送ったりして、何とか訪 からの始まる。それを教わっ 問営業の糸口をつかまなけ たのは、市内にビルを構え ていたあるオーナー経営者 にはならない。 私には電話で話すのが下手 からだ。手広く事業を営ん で、もっぱらDMを使った。 でいて、支店長クラスがあ ただ決まった書式で書いて いた。いさつに行くほどの資産家 入った。出ると「今から来 いてはお客の心はつかめな だが、株式投資はやらない てくれ。割引債を一億円買 い。資産家の自宅にはほか 人だと聞かされていた。 うから」と言つ。それ以来、 の証券会社の営業マンも来 ダメで元々と思ひ、会社 毎月まとまった額の割引債 を買ってもら

営業成績常に5位内

えた。

支店には朝

ているはずだ。自分で文面を訪ねたが、もちろん会っ 七時に入社し、夜は十一時 まで電話で営業することを 考え、「長野県から出て てはもらえない。妙案も浮 までで仕事を



札幌支店は商売の基本と楽しさを学ぶ場 となった

仕事人



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 毎日ビルに通 るのはとても楽しかった。 い、名刺を置 おかげで預かり資産は入社 いてくること 一年目から全国の同期のベ スト五に入り、そこから落 にした。 おそらく私 ちることはなかった。 の名刺が二百 競争は激しい。深夜、独 枚ほどたまっ 身寮に帰ると「うわあ」と たころだった うめく声が聞こえてくるこ と思う。いつ ともあった。それだけプレ ものように訪 ッシャーがかかっていた。