

# スーパー営業マンから社長に

～新聞配送からオフィスに関わるあらゆるサービスを扱う商社に～

**田中商事株式会社 代表取締役 尾崎 俊哉 氏**

お客さまのニーズを客観的に分析した抜群の営業力で社長にまでなった尾崎さん。昔ながらの業態を活かしながら、時代に合わせて取り扱う商品を拡大させ、きめ細かなサービスとアイデアで大小さまざまな企業の縁の下の力持的存在として活躍しています。そうしたビジネスからヒントを得て、今日本で新たな中国ビジネスの展開をお考えの尾崎さんにお話をお聞きました。



尾崎 俊哉 氏

## スーパー営業マンから社長に

21歳で当時の大阪発送（現田中梱包株式会社）に入社。同社は、新聞社（特に読売・報知）の専属配送の請負業務からスタートし独自の配送ネットワークを全国に構築。銀行からの勤めでそのルートを生かした商事会社として誕生したのが田中商事です。尾崎さんは、最初は配送の部門に配属になるものの、営業としてその能力を発揮、オフィス家具を皮切りに、どんどんアイテム数と、その売り上げを伸ばしていったといいます。

文房具を扱う会社には珍しく、自社でCAD図面が書ける体制を導入したり、パソコンやシステム対応ができるようOA機器の取り扱いも始めたのだそうです。しかしほぼ専属で受注していた新聞社からの仕事がなくなることになり会社を取りまく状況が一変。全くの他人である尾崎さんに3代目の社長就任の白羽の矢が立ったのです。当時尾崎さん42歳、営業部長からの大抜擢でしたが、大変な苦労もあったそうです。

## 中国との取引へ

物流に詳しく輸出検疫の資格を持っていたことから、和歌山県の鮮魚を上海万博で中国へ出すお手伝いをするようになったことがきっかけで、中国との取引の機会も増えてきました。日中経済交流研究会への参加は、先輩経営者から同友会のIT部会に誘われ同友会に入会したことがきっかけ。尾崎さんは当初仕事でかかわるも中国には全く興味がなかったそうです。しかし訪中団に参加したことで中国という国の見方が変わり、その後はオフィス関連の中国製品を輸入しそれを日本で販売するようになってきたそうです。

最近では、中国からの要望で日本製品を輸出するビジネスも手掛けています。尾崎さんは「中国の人は、いったん信頼関係を築ければ、強い絆で助け合います。僕もしばしば中国の人に助けてもらっています」といいます。

## 今後の展開

取材をさせていただいたその日、尾崎さんの新たな挑戦がスタートしました。なんと! WeChat Pay【ウィチャットペイ】<sup>(※)</sup>の正規一次代理店の正式契約手続き完了書類が届いたので。今後は、訪日旅行者が増え続けるインバウンドの追い風に乗ってさらなるステップを踏んでいかれることと思います。尾崎さんが扱うウィチャットが設置されたお店が増えそうで楽しみです。

まとめ：株式会社リバーフィールド 代表取締役 山岡かずみ

## ※WeChat Pay【ウィチャットペイ】

WeChat(ウィチャット)とは、中国人スマートフォン利用者の約9割が登録している人気アプリ。

ボイスチャット、QRコードリーダーに加え、決済機能もあることから訪日中国旅行者向けのサービスとして今後利用拡大が期待できる。

