



常に”上昇気流”を求めて

インプラントコンシューマブル事業部 近畿リージョン
濱田 悟史さん

本企画の記念すべき第一号は、インプラントコンシューマブル事業部 近畿リージョンの濱田 悟史(ハマダ サトシ)さん。2005年12月に入社し、今年17年目を迎えるベテラン組。デンツプライシロナを長きに渡り支えて来た社員の一人である。



▲アルブレクソン先生と

■「風になりたかった」20代の頃

「出身は静岡県ですが、大学は関西です。親元を離れるという転機で、何か変わったことをやってみようと思ったんです。」
そんな彼が入部したのは航空部。
「グライダーに乗ると言えば、分かりやすいかもしれません。」

子供心に空を飛びたいという気持ちは誰にもあるはず。どうして鳥は空を飛ぶんだろう?どうしたら人間も空を飛べるんだろう?みたいな。それを本当に実現することができるのがグライダーなんです、と熱く語る。

「飛んでいる間は、エンジンがある訳でもないのに本当に風の音しか聞こえないんです。鳥と全く同じ感覚。30分位は飛び続けます。メッカであるオーストラリアに行けば、風のタイミングが合えば半日近く飛ばすこともできるんですよ。」



▲グライダーにあるのは翼だけでエンジンは無い

— 半日も?そんなに長く?

「風を読んで、風のあるところ、すなわち上昇気流に向かって行きます。そうすれば高度を上げてまたゆっくりと流れるように降下していく。超高性能な紙飛行機に乗っている、と言えるかもしれません。」



▲学生時代のバックパック海外旅行

■ コンサルティングが楽しい理由

新卒で就職したのはチェーン展開をする大手眼鏡店。その眼鏡店で衝撃的な出会いがあったという。

「どの会社にも、1人2人位は、”伝説の営業マン”みたいな人が居たと思うんです。何よりもモノを売ることが天性の才能みたいな人。あー、本田さん、っていう方だったなあ」

当時、本田さんは、お客さんにモノを売るのが文字通り天才的な方だったという。「老眼鏡を買いに来られたお客様がいて

も、本当に必要な眼鏡は、じつは遠近両用だったりします。そのニーズを引き出すのは、お客様との何気ない会話だったりするんですよ。ふとした会話から別の商品を提案したりニーズを聞き出すスキルが、本当に勉強になりました。何よりも、どのお客様も、最後は本田さんに感謝して、必ずリピートや紹介に繋がるんです。」

社会人として、営業職としてのスタートは、“本田さん”という素晴らしい出会いがあり、濱田さんの現在の礎が築かれたと言っても過言はない。

その後、歯科業界へ転職することになるが、当時の転職の理由は?と聞くと「”待ち”の営業から、”攻め”の営業をしたくなったから」と振り返る。

「眼鏡店は、お客様が来店しないことには何も始まらないんです。自分の力でお客様の所に行きたくなったのかもしれない。」

「攻めの営業、といえば聞こえはいいですが、最初は補綴や頬側など歯科用語の読み方すら分からないし、歯科医院へアポの電話1本するのに、とても緊張したのを覚えています。」

当時の思い出は?と聞くと、転職後の最初の1-2年は具体的な記憶が無いという。

全てが新しい情報であり、とにかく死に物狂いで仕事をし続けた記憶しかない、という。

「もちろん色々な経験をさせてもらいました。今では笑い話で済むような大失敗もしましたし、個性的な歯科医院のドクター、ラボのオーナーもいらっしゃいました(笑)」

「先ほどの”本田さん”ではないですが、転職当時のデンツプライ三金(当時)の先輩方は、ドクターと対等に話し、聞かれたこともテキパキと答える。お客様と同じ目線で、いや、もう一つ上の視点でお客様と話していました。本当に格好いいなー、早く自分もそうなりたいなー、と心底思いました。」

当時の苦労から早16年、濱田さんは多くの環境の変化を経験した。結婚をし、家族にも恵まれた。仕事では転職を経験し、企業合併もあった。職責においてもインプラント製品にとどまらず、多くの製品や社員と関わるようになっていったのである。



▲ザストロ先生を囲んで(一番奥が濱田さん)

■ デンツプライシロナの魅力は?

「すごくベタな言い方ですが、とてもいい会社だと思いますか?」

直球の回答に戸惑いつつ、その理由を聞いてみた。

「どの製品を例にしても、とてもいい物が揃っている。それって、売る側からしたらこれ以上幸せなことはないと思うんですよ。」

「現在、SFEプロジェクトがありますが、いい物といい物がセットで売れる。売った

いものだけ売ってではなくて、数あるソリューションから歯科医院にぴったり合うものを提案することができる。」

「もちろん、合併は違うカルチャー同志がくつつくので、大変なこともあります。結局最後は、”一緒にやっぺいこう”という雰囲気になります。一緒にやった方が今よりも良くなる、という気持ちが共有されているんですよ。」



▲福岡ソフトバンクホークス観戦

「あと、うちは当然外資系じゃないですか。先生方は、日本の情報はもちろんですが、海外の情報をすごく欲しているんです。世界と繋がっているから新しい製品や情報が真っ先に来る。それらがいっぱい目の前にあって、一緒に協力する仲間がいる。そういう会社って、歯科業界ではデンツプライシロナだけじゃないですか?」
濱田さんはたたみかけるように理由を話してくれた。



▲大阪リージョンの仲間と



▲日々ピアノの練習に励む濱田さん

■ ”上昇気流”とは

どの環境においても、目指すべき目標を見出し、切磋琢磨しながらご自身のスキルを上げていくのが得意、というのが濱田さんの第一印象である。グライダーであっても、仕事であっても、必ず”上昇気流”を見つけ、その”風”に乗って前進し続けるのが濱田流のスタイルである。

— 最近のチャレンジは?

「実は、最近ピアノを始めました。始めたばかりの初心者ですが。だけど、やればやるだけ上達する感覚があります。昨日弾けなかったところが、今日になったら弾けるようになった、というのがすごく楽しいんですよ。」

夢は、家族3人でセッションをすることだという。濱田さんが追い続ける上昇気流に終わりはない。