

# 発掘インタビュー 活躍する販売士

Vol.28

兵庫酸素株式会社 本社総務・経理部 **吉岡翼**さん  
(2級販売士、中小企業診断士)

「実は私も販売士」。このシリーズでは、さまざまな分野で活躍する販売士を発掘し、そのリアルな姿に迫ります。第28回は、営業職を経て、コンサルファームから事業会社に転職。経験と知見を活かして、社内課題の解決やよい会社づくりにニュートラルな立場で取り組む吉岡さんにお話を伺いました。



—現在はどうなお仕事をされているのですか。

**吉岡** 姫路市のガス会社で総務・経理・人事などをする部門に所属しています。といっても、何か定型的な業務をやっているわけではなく「社内コンサル」のような形で、社内の課題や困りごとみたいなものに都度対応する何でも屋みたいな感じです。今年（2024年）4月に入社

しましたが、その前、3月まではコンサルファームで6年間、コンサルタントとして働いていました。当初は、コンサル未経験で知識をインプットしながら対応していましたので、基礎を学ぼうということで中小企業診断士の資格を取得しました。今年7月ぐらいから診断士活動もしています。

——コンサルファームが最初の就職先でしたか？

**吉岡** いいえ、大学を出てまず、従業員6名の人材求人広告の会社に入社しましたが、ここがベンチャー企業。私だけ新卒1年目といった状況についていけなくなり半年で退職。その後、医療系のシステム会社に転職したのですが、上司が社内政治に巻き込まれた影響で私も居づらくなり、1年ぐらいでまた退職を選択しました。今思えば、いろいろな意味でコンサルしがいいのある会社でしたね。その後、ご縁があってコンサルファームに入社しました。

——コンサルファームでは、どのような業種に対応を。

**吉岡** 製造業も担当しましたが、主に小売業の経費削減や業務改善が多かったですね。業務改善といっても、小売の店舗や本部、製造業の工場では全然違う。関連知識を学んで、現場に常駐して・実践の繰り返しでした。コンサルの契約期間は決まっていたのですが、その間の成果物は最初から決まっているわけではなく、その会社の課題を見つけ出し、それを役員に報告して改善に取り組む、といったことの繰り返しでした。

——「社内コンサル」は、具体的にどんな課題に対処するのですか。

**吉岡** 例えば、ペーパーレス化やデジタル化。あとは業務の属人化が進んでいる部分の標準化と引きはがしをやったり、評価制度の再整備など。他には、新規事業の立ち上げにも関わっています。また、今後は企業風土をより良くすることにもアプローチしていきたいと考え、最近、



地元・姫路城を望む姫路駅前にて

EH経営（Employee happiness・従業員が長期的に幸せになることを目指す経営手法）についても学び始めました。

——販売士はいつ取得されたのですか。

**吉岡** 2022年です。CBT試験方式になってからですね。診断士の試験後に独学で受験しました。試験科目には、マーケティングなど被る分野がありますから、それほど勉強せずに臨んだところもありました。

——販売士の知識は仕事で活かしていますか。

**吉岡** 今は卸売商社なので、正直それほど…。ただ前職では小売企業がクライアントでしたから販売士3級の取得を奨励されていました。社員が販売士としての共通言語で話せますから。コンサルをやっていると横文字でわけがわからないことを言っている人になりがちですから、販売士の言葉のほうが通じやすいとわかったのは良かったです。また、店づくりやレイアウトなど現場で使える販売士の細かな知識は使えますね。それから、販売士3級を持っている社員が多い企業では「実は私、販売士2級を持っているんですよ」と話すことで安心してもらえました。

前職では、担当分野が特に決まっておらず何

でも挑戦させてもらえたのですが、やはり土台というか足場を作らなければいけないという意味で、販売士は役に立ったと思います。そこで信頼を得られたので、今にもつながっていると思うんです。

—今後、社内の人材育成などに販売士を活かせませんか？吉岡さんが講師になって勉強会をすることもできそうです。

**吉岡** ゆくゆくは必要だとは思っています。弊社はコインパーキングの運営もしています。そこで一般のお客さんに対応することもありますから、通ずるかもしれません。弊社はインフラを提供する商社なので、現時点では地域に競合と言える存在もなく、競争意識というものが社内にはないんです。しかし、今後もし新規事業で小売経営に乗り出すようなことがあれば、販売士の知識は活かそうですね。

—将来の夢や目標は。

**吉岡** 会社にEH経営の文化を持ち込み定着させたいですね。弊社では「理念」を「社訓」



として文章化したものはありますが、内容が古くなっていますし、社員の認知率も低い。

高齢化も進んでおり50代以下の中間層が少ないことから、知識や技術の承継も大きな課題なので、これにも対応していきたいです。

—プライベートではいかがでしょうか。

**吉岡** 本業以外をプライベートとして捉えると、私は今までいろいろなことをやってきましたけど、これといって専門と呼べるようなものがない。何か一つ専門を作りたいなと思っています。せっかくガス業界にいますので、「エネルギー管理士」という資格を取ろうと考え勉強しています。

それから、プライベートというと、昨年サボテンを買ったんですよ。つぼみがなってる状態で買って「普通に育ててやれば花が開くよ」と言われたんですが、開かせられなかった。今年こそは花開かせたいですね！

—最後に販売士普及に向けたアドバイスがあれば、何か！

**吉岡** 全国各地に販売士の協会があることすら正直知らなかったもので、そこは知ったら興味ある人はいるんじゃないかなと思います。販売士以外の協会団体ですが、ホームページにアクセスしてみたら会員のゴルフコンペの記念写真がのっていて、他の活動内容がよくわからない…といった協会を見たことがあります。協会に入会したら何があるの？何をやっているの？

という活動内容やメリットがわかると、さらに興味を持つ人が増えるとは思っています。

(了)

取材・執筆

日本販売士協会 広報委員 永田るり子  
(1級販売士・登録講師)