

# 第2回営業トーク大会

## 吉岡興業 14社21人が参加

### 優勝は吉岡興業の山口氏



山口真弘氏

機械工具商社の吉岡興業（神戸市兵庫区、078・579・1177）は昨年続き、第2回営業トーク大会「トーキングタウン」2完開き、メーカーや商社など14社、21人が参加。最優秀賞に吉岡興業の山口真弘氏が輝き、優秀賞（2位）は京セラの塚本三郎氏、3位は巨伝の西岡裕喜氏、また、奨励賞には好勝負を演じたダイジェット工業の北川裕也氏と新入社員ながら3回戦まで勝ち上がった吉岡興業の紙尚和登氏が受賞した。

トーキングタウンは、

脱炭素や生産性向上を実現する製品・サービスの普及とセールスの営業トークレベル向上、さらに、次世代へ営業の楽しさ、面白さを伝えることが目的だ。イベントの様子はYouTubeにも公開される。吉岡洋明社長は「トーキングタウンには相手を説得する意味がある。営業トークを磨くことで脱炭素や生産性向上などを課題とするお客様に有益な情報をお伝えすることができる」と語る。

大会は3ブロックに分かれたトーナメント制で、2分間のスピーチで製品やサービスの特長や導入効果（解説）、いかに聞き手（顧客）を引き込め、納得させるトーク力を競う。審査員3人が審判し、2分間を超過すると減点となる設定だ。参加者はベテランから新入社員まで幅広く、地元兵庫県、大阪府、京都府、広島県、富山県、高知県、群馬県など7都道府県から参加し、最優秀賞、優秀賞、奨励賞を目標し対戦した。

吉岡社長の「トーキングタウンスタート」の掛け声で対戦が始まると、

最初は緊張した面持ちだった参加者たちの表情も真剣なものに変わっていった。トーナメント式

であるため、参加者は営業トークに自信のある製品やサービスの複数用意し、製品の特長や良さを

短く、緩急をつけた

語り口（場面（情景）を上手に表現し、相手を説得

していく工夫を凝らした

トーキングを展開。普段、他社の営業トークを見る機会

はなく、大会は学びの場

でもあり、語り終える

拍手で登壇者を勇めた。

最優秀賞に輝いた山口

氏は「昨年以上に参加者

のレベルが上がりが、いつも通りお客様の前で話す

よう平静を心掛けた」と

インタビュイーで答えた。

営業は楽しいかと質問さ

れると「お客様に「あり

がどう」と言ってもらえ

るのは営業の醍醐味」と

返し、大きな拍手が沸き

起こる。また、優秀賞の塚

氏は「若い世代に営業の

楽しさを知ってもら

きっかけになれば」と語

れば、奨励賞を受賞した

北川氏は素晴らしい

トークを学ばせて頂い

た。今後も営業力を磨きたいと意欲を見せていた。



最優秀賞を受賞した山口真弘氏（前列中央）と他の参加者たち。

イベント後の総括として吉岡社長は「どちらが勝ってもおかしくない試合が多く、大会を盛り上げてくれた参加者の皆様に感謝したい。来年も実施するので、ぜひ同業者の方々にお声掛け頂き、10年後には、さいたまスーパーアリーナで開催したいと締めくくった。