

おぶつだんの佐倉（和歌山） 佐倉浩徳新社長にお聞きする

豊富な商品力と提案力で お客様の「気付き」を生み出す

おぶつだんの佐倉（和歌山）の社長に今春五月一日に就任したのが昭和54年生まれの佐倉浩徳氏（35歳）。法人としては三代目、職人の家だった時代を含めると七代目となる。前社長の佐倉弘会長は70歳で、今も営業の一线で活躍中だが、早めの事業継承ということで、社長の交代となった。

佐倉浩徳社長は龍谷大学仏教学科を卒業している。学生時代には、おぶつだんの佐倉本店近所のガソリンスタンドでアルバイトにも励み「その時に、はじめて商売の楽しさ、お客様とのコミュニケーションの楽しさを知ることができました」と振り返る。

卒業後はこもりコーポレーションに入社。入社直後は静岡県藤枝市にあるビックこもりで働いた。藤枝での生活は独身寮生活で、三人の先輩と一緒に暮らしながら仕事を覚えていった。その後東京のこもりコーポレーション本社で営業として三年間勤務した後に和歌山に戻ってきた。「藤枝でも東京でも、本当に皆氏が一生懸命助けて下さった」と佐倉浩徳氏は言う。

家に戻って来て、父が作り上げてきた売り場を見た時、佐倉浩徳氏は一体、どのように感じたのだろうか。「営業時代には色々な仏壇の売り場を見ま

したが、ウチに戻ってきて驚いたのが、高級仏壇が揃っていること、そしてお線香の品揃えの豊富さですね。お線香については、こんなに「お線香が揃っている店は見つからないと感じました」

仏壇は本店で四百本、支店の岩出店で百三十本を展示するが、浩徳氏の当初の仕事の一つが、仏壇を動かすこと。

「仏壇を動かすことは大切ですね。空気も入れ替わりますし、これまで売れなかつた仏壇が、場所を変えて売れることもありますし、売れる店内スポットも確認することもできます」

仏壇の販売については、次のように語る。

「お客様はこれから購入する仏壇に漠然としたイメージを持ち来店される場合が多いと思うのですが、お話を聞きながらイメージの焦点を合わせて行き、ぴったりと焦点が合い、全てがクリアに見えたときに感動が生まれるのだと思います。お客様が「ああ自分はこの仏壇が欲しかったんだ、こんなお祀りの仕方がしたかったんだ」と気付き、感動して頂くための共同作業が大切で、そのための説明や商品の提案が大切だと思います。仏壇を置かれるお部屋のイメージ、宗派による違い、年数が経った時のイメージなどをくみ取りながら、数ある中から仏具・仏像をご提案申し上げて行くことを全社で目指して行きたいです」

お客様の満足感を生み出すのが、豊富な品揃えであり、上質な製品も常に揃える。

「若い世代は宗教心がありませんが、宗教心は無くなったのではなく、心の中に誰でも持っているはずで、気軽に来店して頂くことで、自分の中にある宗教心に気付いて頂ければと思います」と佐倉新社長は語ってくれた。

和歌山店（和歌山市）と岩出店（岩出市）の総勢は十七名で、このうち四名が二十代で、三十代も一名。若返ったスタッフを束ね、おぶつだんの佐倉の将来を築いてゆく佐倉浩徳氏の活躍を期待したい。



おぶつだんの佐倉（和歌山） 佐倉浩徳氏
お客様の「気付き」が満足につながる営業を目指したいと語る