『水処理』という仕事

笑顔をつくる「営業編」

株式会社西原ネオ

NEO Spirits

～自然から得たものは、自然に返す～

西原ネオは、創業以来一貫して、
「自然から得たものは、また元の形にして自然に返す」という
循環型社会の実現に向けたモットーを掲げてきました。
近年では、お客様の水の課題を解決する、
コンサルティング・設計・施工・維持管理まで、
お客様に合わせたきめ細やかなソリューションを提案しています。

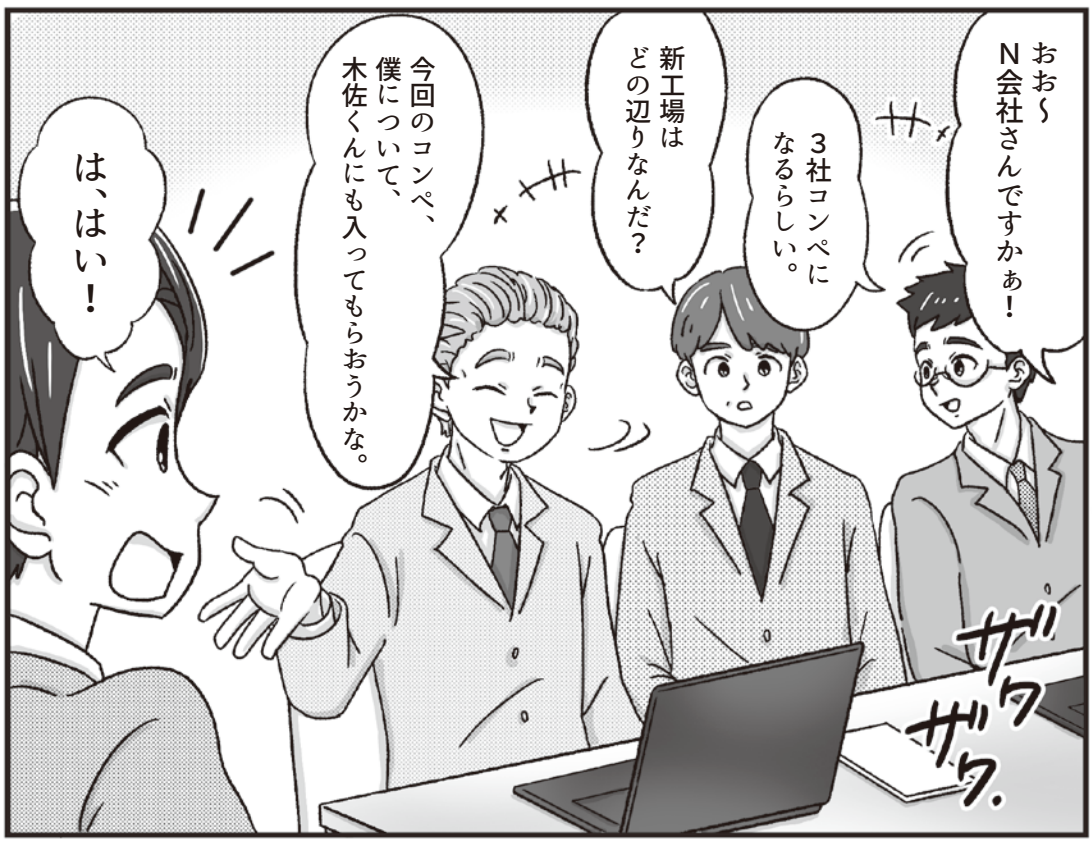
この「水処理の仕事」のなかで、
営業業務は、水のプロフェッショナルとして
排水処理施設の計画・改善策をお客様のニーズに合わせて
各部署と連携し、最良の提案を行い、お客様と信頼関係を
築くことを大切にしています。

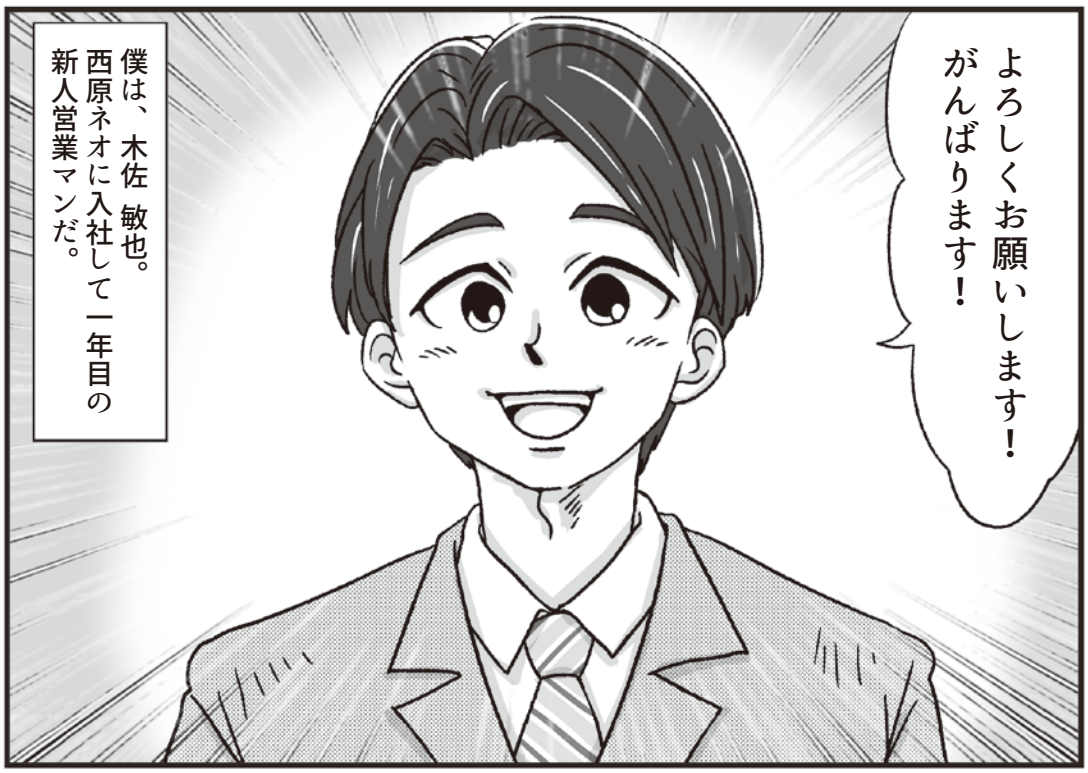
「水処理の仕事」は現在、そして未来へと続く
必要不可欠な事業のひとつであるとともに
直接目にすることは少ないですが、とても身近なものです。
この機会に「水処理の仕事」に
興味を持っていただければ嬉しく思います。

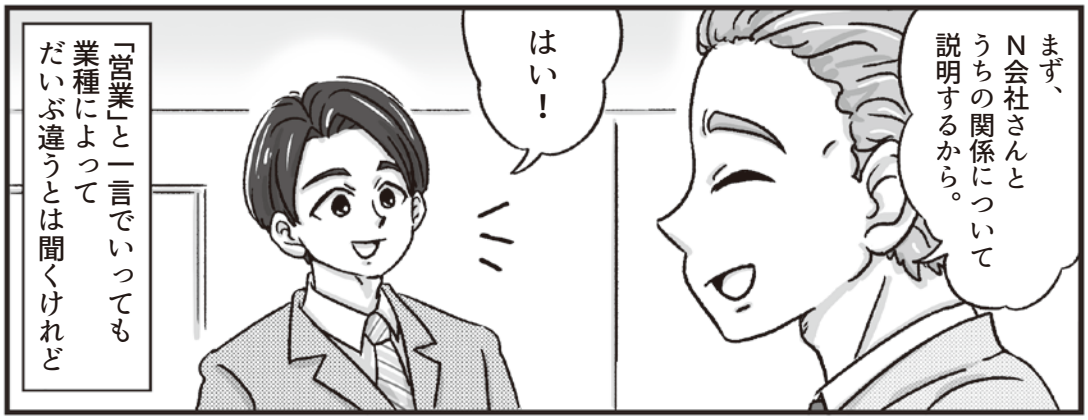
水のソリューション
NEO 株式会社 西原ネオ

西原
ROYAL PLAZA

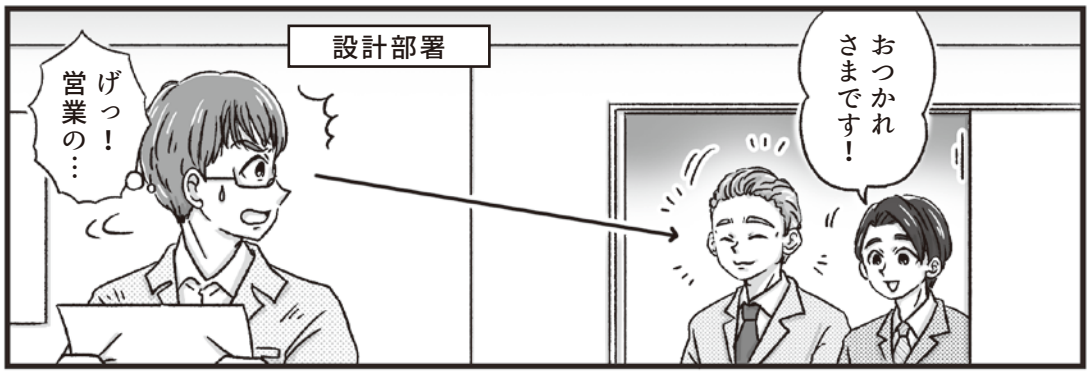
うちで
近畿工場の
維持管理を行っている
N会社さんで
本社工場の
建替え計画があることを
おうかがいした。
というわけで、
本社工場の建替えによる
排水処理設備のコンペに
参加することになった。


おお〜
N会社さんですかぁ！
3社コンペに
なるらしい。
新工場は
どの辺りなんだ？
今回のコンペ、
僕について、
木佐くんにも入ってもらおうかな。
は、はい！
ザワザワ

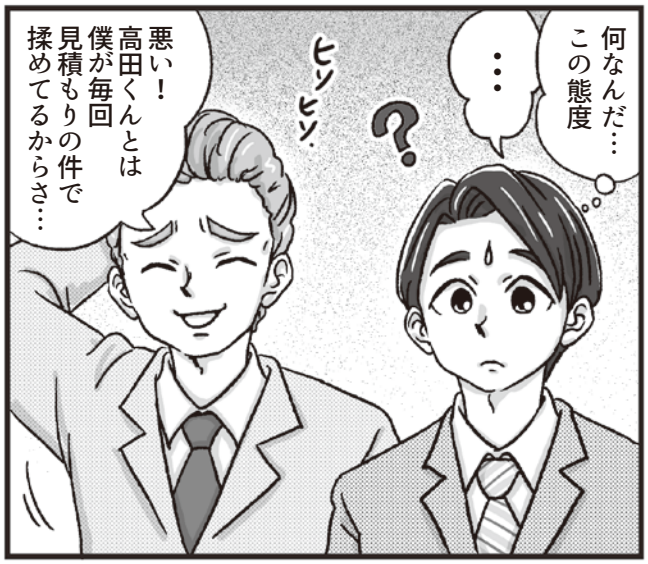

よろしくお願いします！
がんばります！
僕は、木佐 敏也。
西原ネオに入社して一年目の
新人営業マンだ。

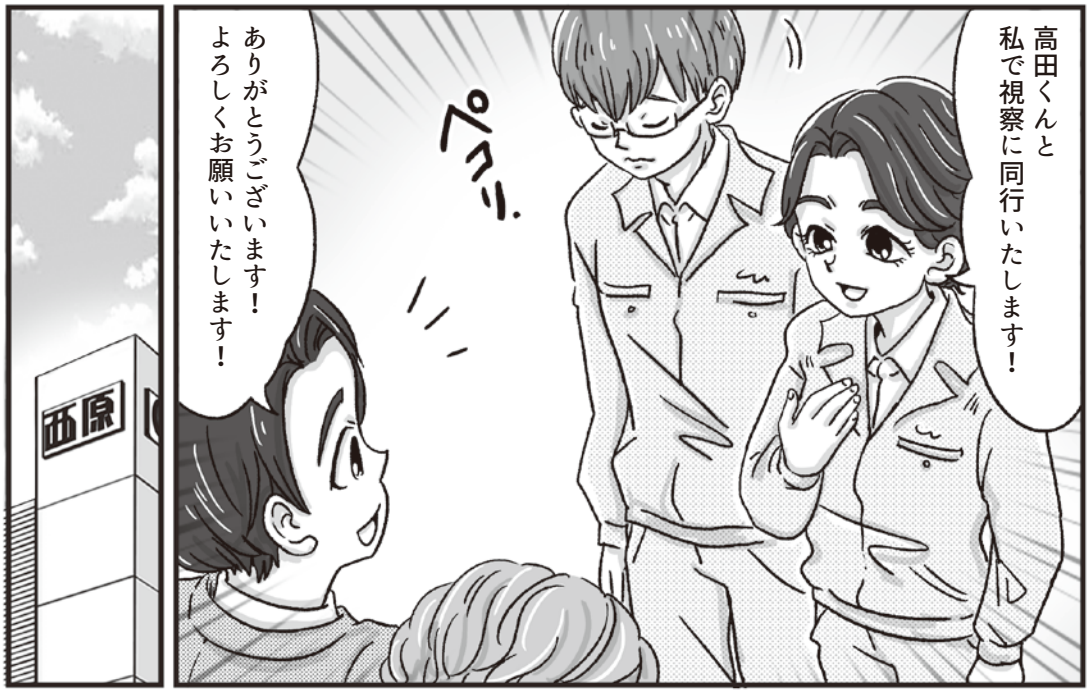

まず、
N会社さんと
うちの関係について
説明するから。
はい！
「営業」と一言でいっても
業種によって
だいぶ違うとは聞くけれど

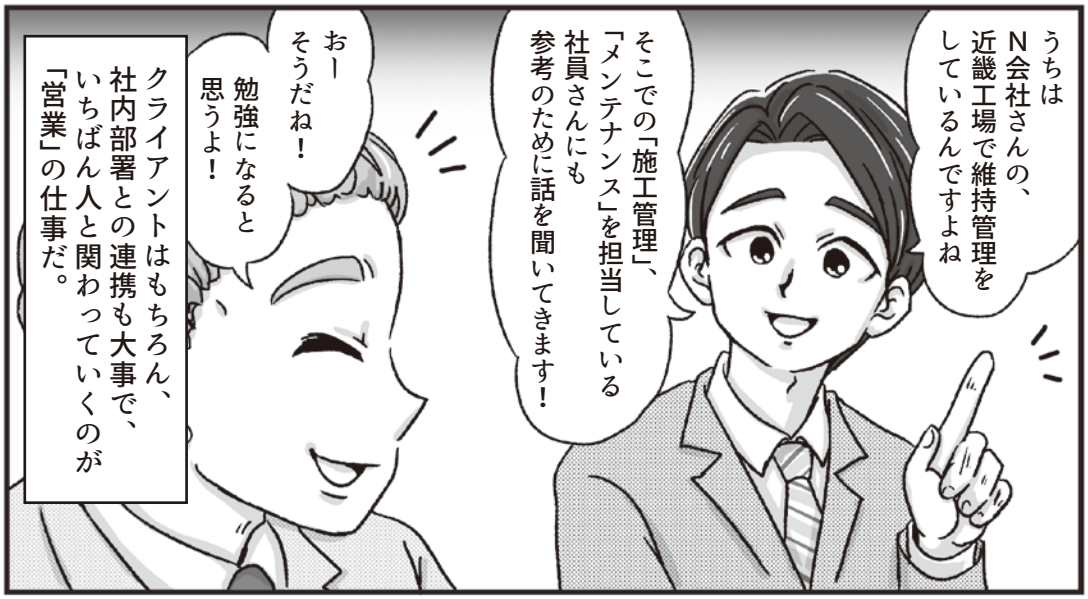
ヒアリングには
「設計部署」の
方にも声をかけて
日程の
調整を
しよう。
西原ネオの営業は
「問題解決する」ことが
大きな意味をもつ。

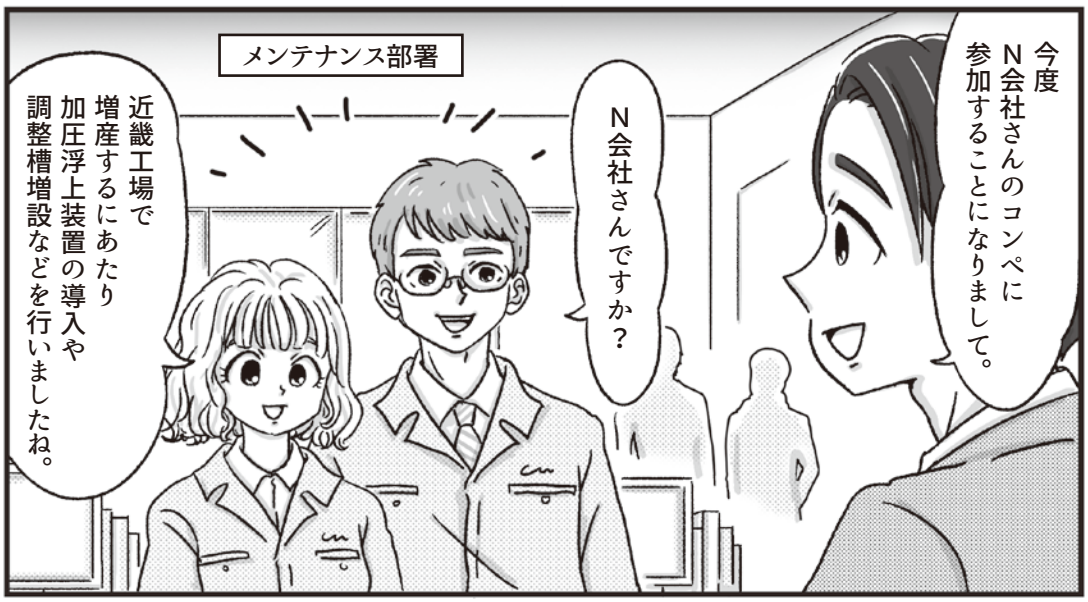

設計部署
おつかれさまです！
げっ！営業の…

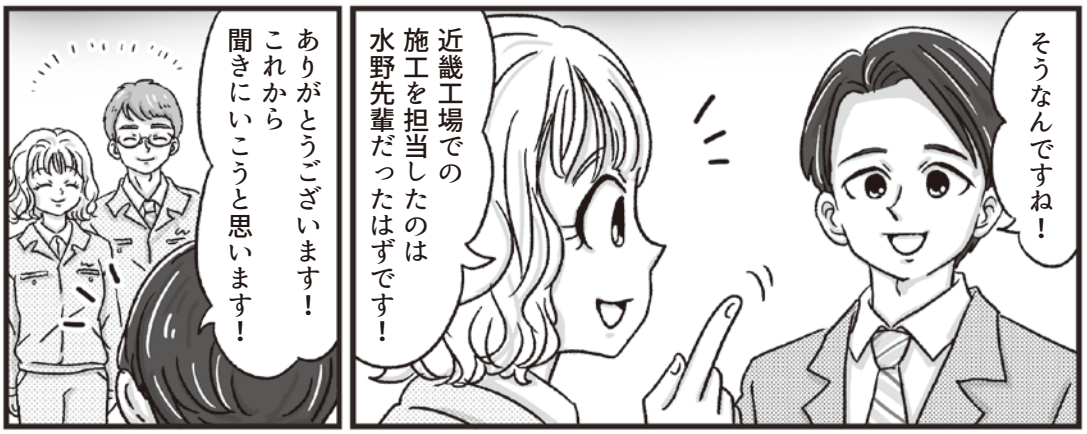
コンペがあって現場の視察に立ち会って欲しいのですが…
はい…

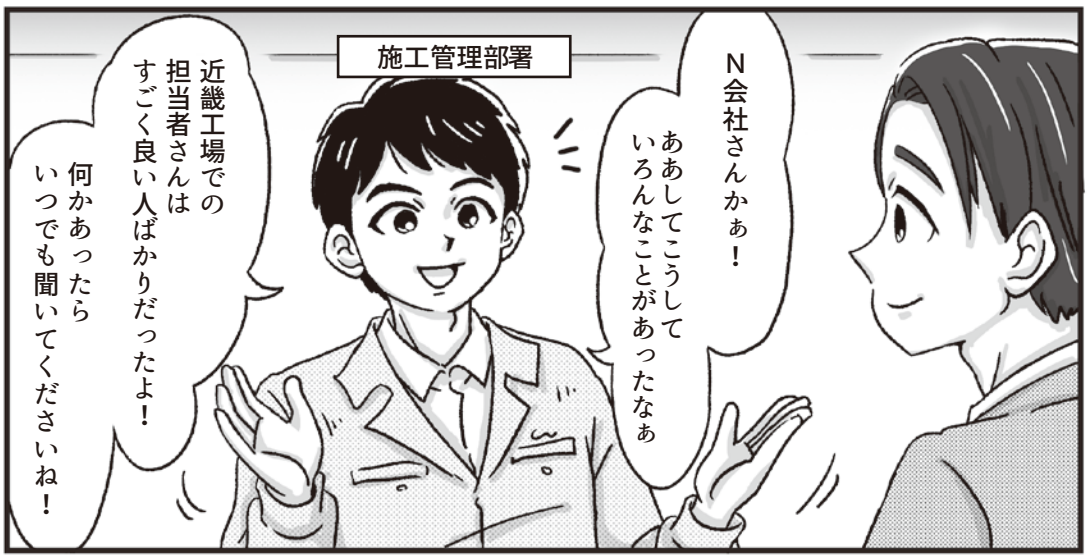

何なんだ…この態度
…
ヒソヒソ
悪い！高田くんとは僕が毎回見積もりの件で揉めてるからさ…

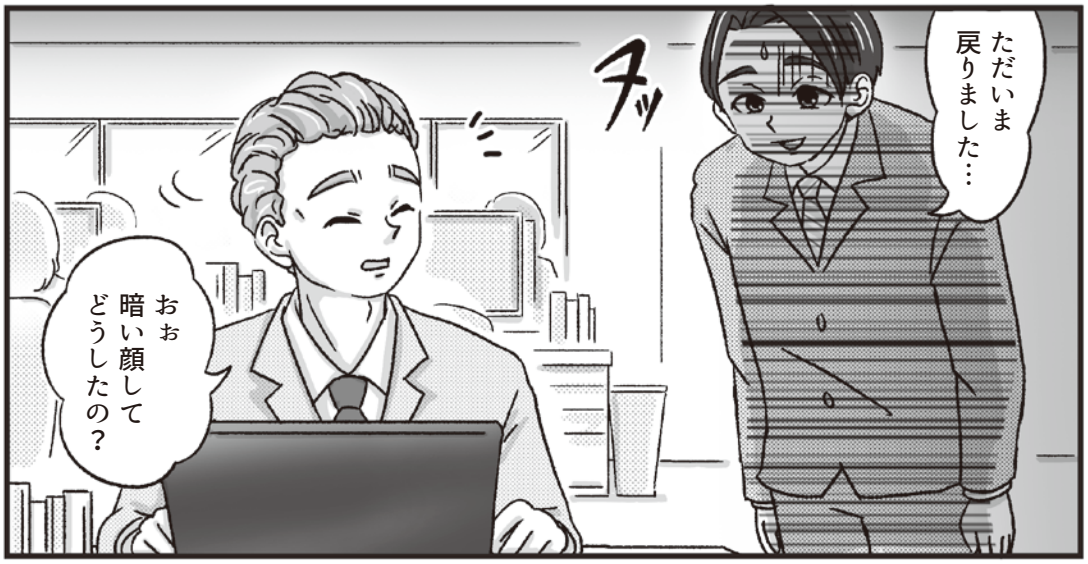

高田くんと私で視察に同行いたします！
ペコ
ありがとうございます！よろしくお願いいたします！
西原


うちは
N会社さんの、
近畿工場で維持管理を
しているんですよね
そこでの「施工管理」、
「メンテナンス」を担当している
社員さんにも
参考のために話を聞いてきます！
おー
そうだね！
勉強になると
思うよ！
クライアントはもちろん、
社内部署との連携も大事で、
いちばん人と関わっていくのが
「営業」の仕事だ。

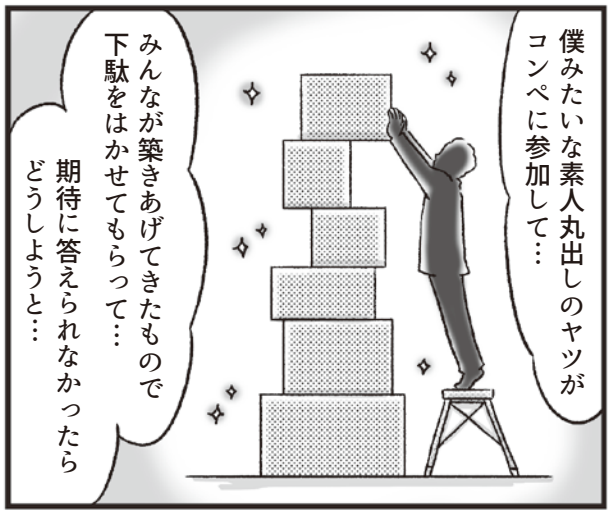

メンテナンス部署
今度
N会社さんのコンペに
参加することになりまして。
N会社さんですか？
近畿工場で
増産するにあたり
加圧浮上装置の導入や
調整槽増設などを行いましたね。


そうなんですね！
近畿工場での
施工を担当したのは
水野先輩だったはずです！
ありがとうございます！
これから
聞きにいこうと思います！


施工管理部署
N会社さんかぁ！
ああしてこうしていろんなことがあったなぁ
近畿工場での担当者さんはすごく良い人ばかりだったよ！
何かあったらいつでも聞いてくださいね！


ただいま戻りました…
フッ
おぉ暗い顔してどうしたの？

…僕は今ものすごいプレッシャーを感じています…
え？


僕みたいな素人丸出しのヤツがコンペに参加して…
みんなが築きあげてきたもので下駄をはかせてもらって…
期待に答えられなかったらどうしようと…

ははは！
まぁ気持ちは分かるよ！
いろいろ
経験を積んで行くのが
一番だよ！
正直、人に多く会う分、
トラブルも多くなるしなぁ
社内と社外の
板挟みにあうのも
われら「営業」の宿命！
胃が痛く
なりそうです！
お客様に寄りそい、
社内のみんなにも寄りそい、
みんなをハッピーにする役割だしね。
……
もはや「営業」ではなく
「ヒューマンコーディネーター」
と言ったほうが
いいんじゃないかと思う。
映画化してもおかしくないぐらい
心に残るエピソードもたくさんある！
どんなことが
あったんですか？
あれは数年前…
とある
サービスエリアでの
出来事だった。

もともとその施設は
他社の装置を使用していたんだが、
ときどき放流水質が規制値を
超過することがあり、
「悪質排出事業者」に
指定される寸前の状態だったんだ。

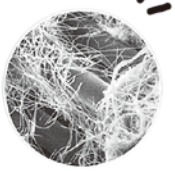
悪質排出事業者

ヒィ〜!!

悪質排出事業者に指定されると
商業施設を運営できなくなるし、
お客様は大変困っていたんだ。

ええ！

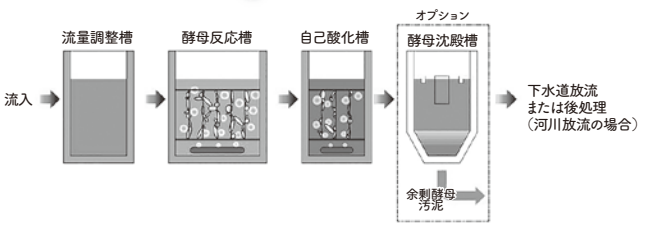
ちょうどうちで開発された
「付着酵母」が適用案件だったから、
提案し採用された。



ろ材に糸状型酵母が
からみついている

その結果、
処理水質が安定した上、
生物処理の産廃処分費が
なくなった。

わ〜!!



お客様は
「悪質排出事業者」に指定されずに済み、
尚且つ産廃処分費がなくなったことで
喜ばれ、すごく感謝されたよ。

おお！

【出典】https://www.nishihara-neo.co.jp/system/407/

それが評価されて、
新設案件で
「付着酵母」が採用されている。

しかも
全国29ヶ所で採用され、
3ヶ所で新設計画がされているんだよ。

すごいですね…！

だいぶ端折って
話しているけどね！

他にも何か
エピソードはありますか？

とある工場での話だ。
元請がいて、うちは下請。

クライアント
元請
西原ネオ

セラミック膜を提案・施工したのだが、
セラミック膜が破損するクレームが起き、
その都度、バキュームで引抜き作業を行った。
しばらくの間はその状況が続いていた。

その間、元請も当社も
だいぶお金をかけてしまっていた。

1年後、流入水に生物阻害物質が
流入されていたことが明らかになった。
汚泥の性状の改善が行われ、
セラミック膜が割れることはなくなり、
問題は解決した。

1年後

1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

原因発覚

か、解決したのは良いけれど、
これは…

そう！
お客様からも元請からも
うちは出入り禁止になっても
不思議ではない状況だったよ。

それにも関わらず、
10年経過してもお客様と元請とは
良好な関係を築いている。

今では、
「当時は大変だったね」と
懐かしんだりしてるよ。

ははは…

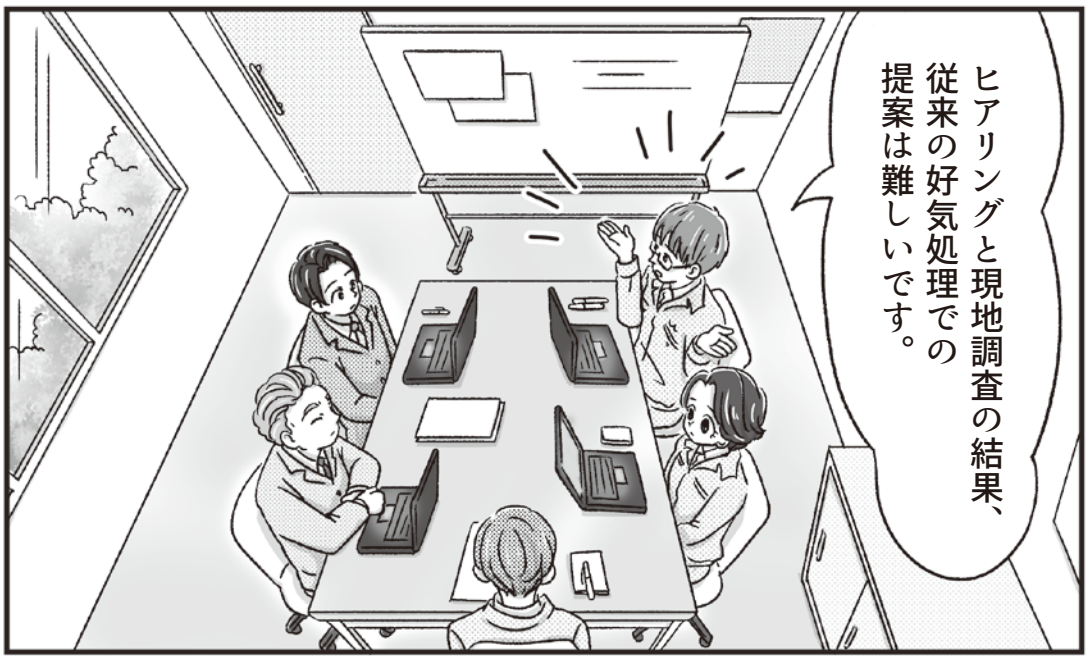
ええ！

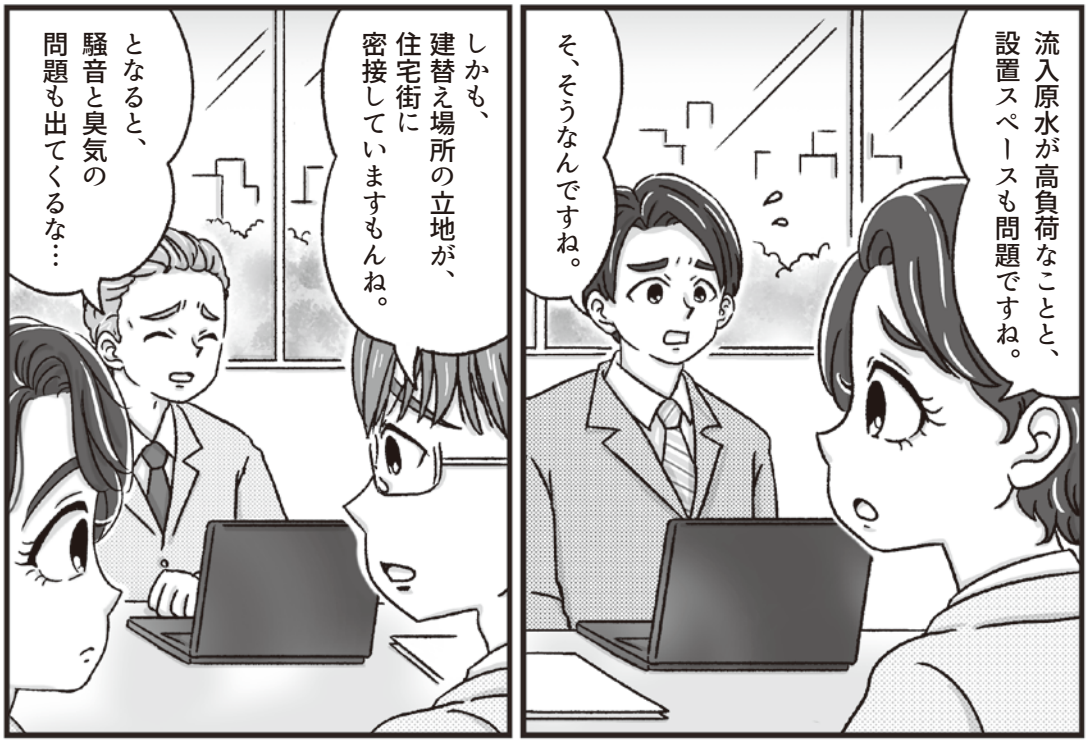
問題が起きたときや
お客様の担当者ではない技術者の
理不尽な要求に対しても、
うちが逃げずに
最後まで真摯に向き合い、
問題解決に対応した姿勢が
評価されたんだよ。

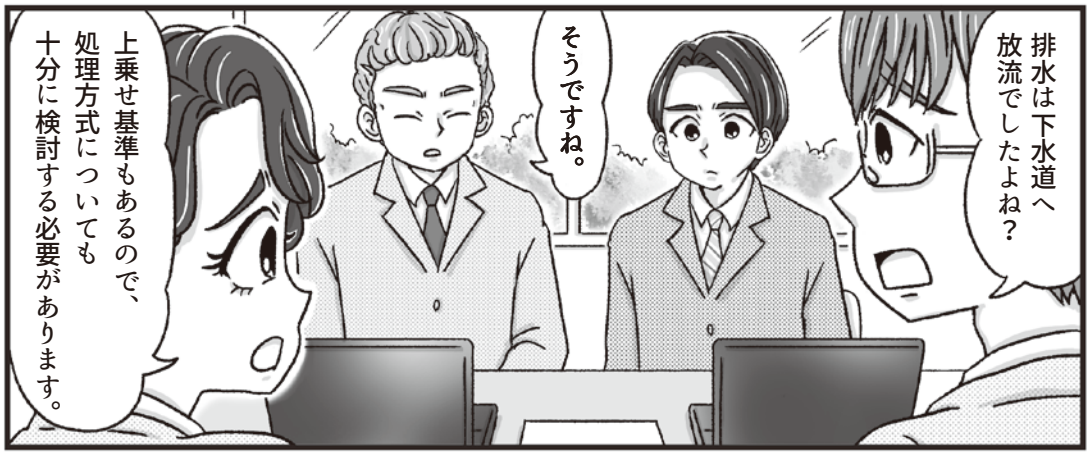
なるほど…
人情味あふれる
話ですね。

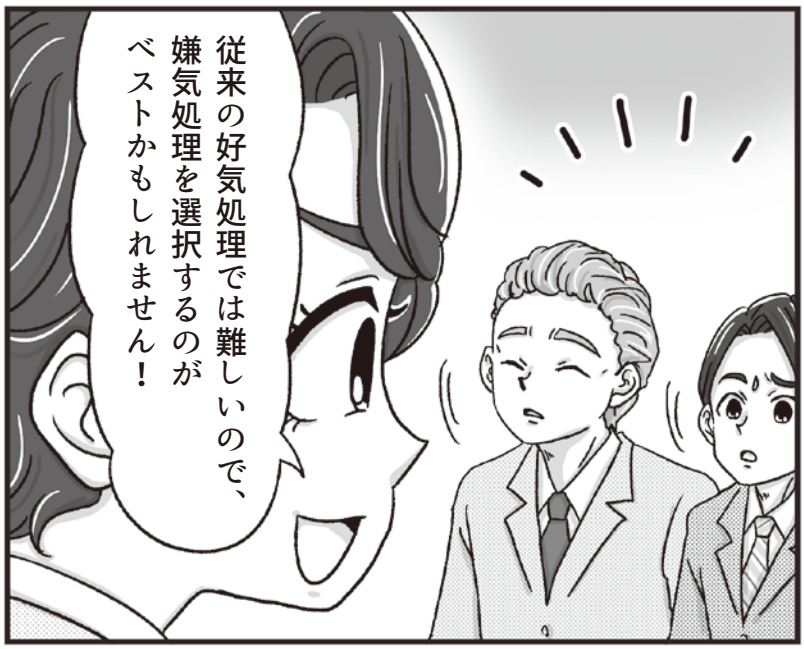
西原
HOTEL PRESIDENT
他にもエピソードはいろいろあるけれど、また今度！コンペに戻ろう！
はい！
設計部署の社員とお客様へヒアリング
現地調査

帰社後
西原

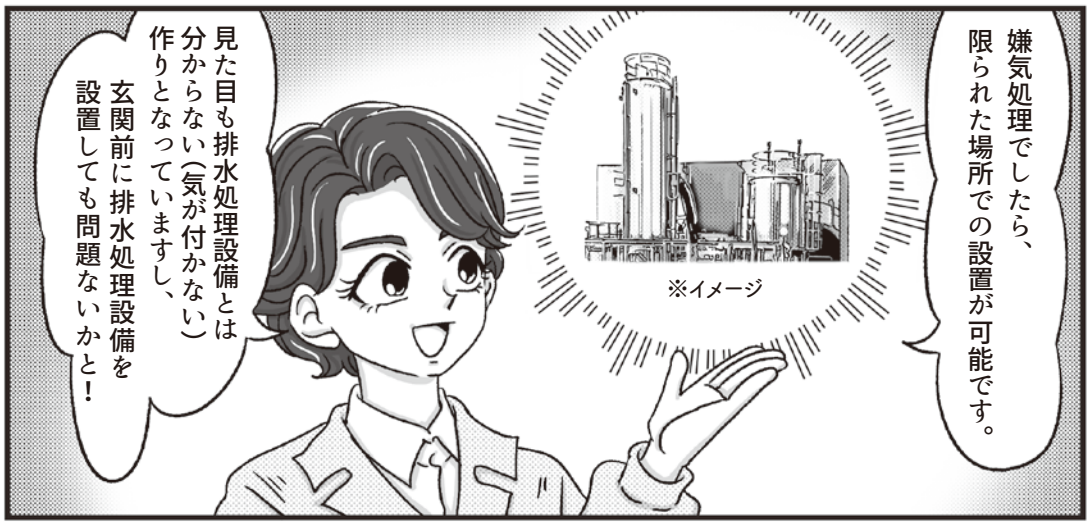

ヒアリングと現地調査の結果、
従来の好気処理での
提案は難しいです。

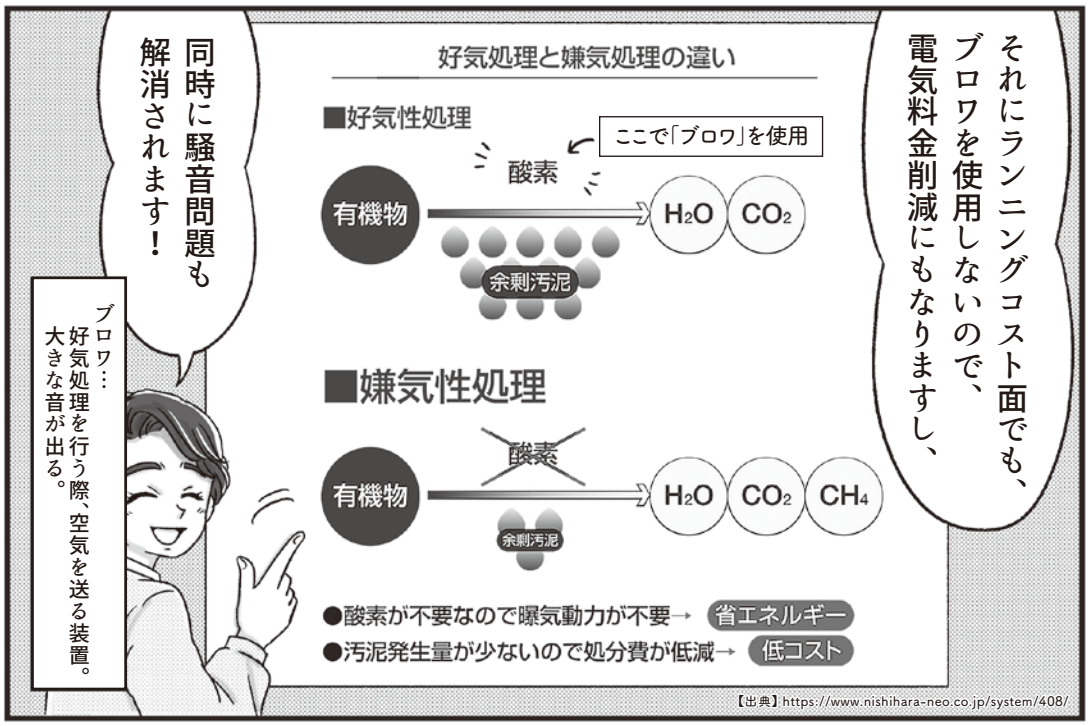

流入原水が高負荷なことと、
設置スペースも問題ですね。
そ、そうなんですね。
しかも、
建替え場所の立地が、
住宅街に
密接していますもんね。
となると、
騒音と臭気の
問題も出てくるな…


排水は下水道へ放流でしたよね？
そうですね。
上乗せ基準もあるので、処理方式についても十分に検討する必要があります。

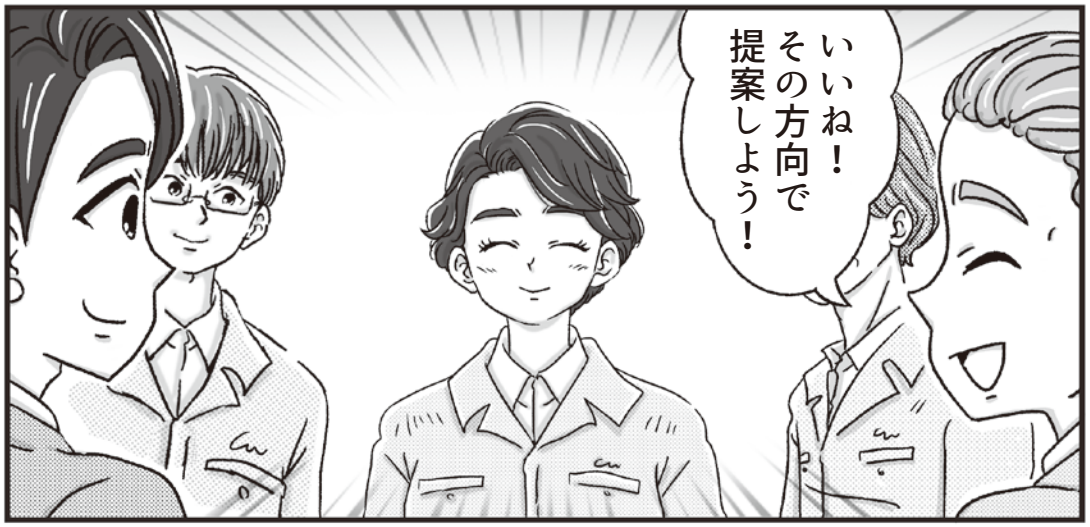

従来の好気処理では難しいので、嫌気処理を選択するのがベストかもしれません！

う〜ん…
あの…

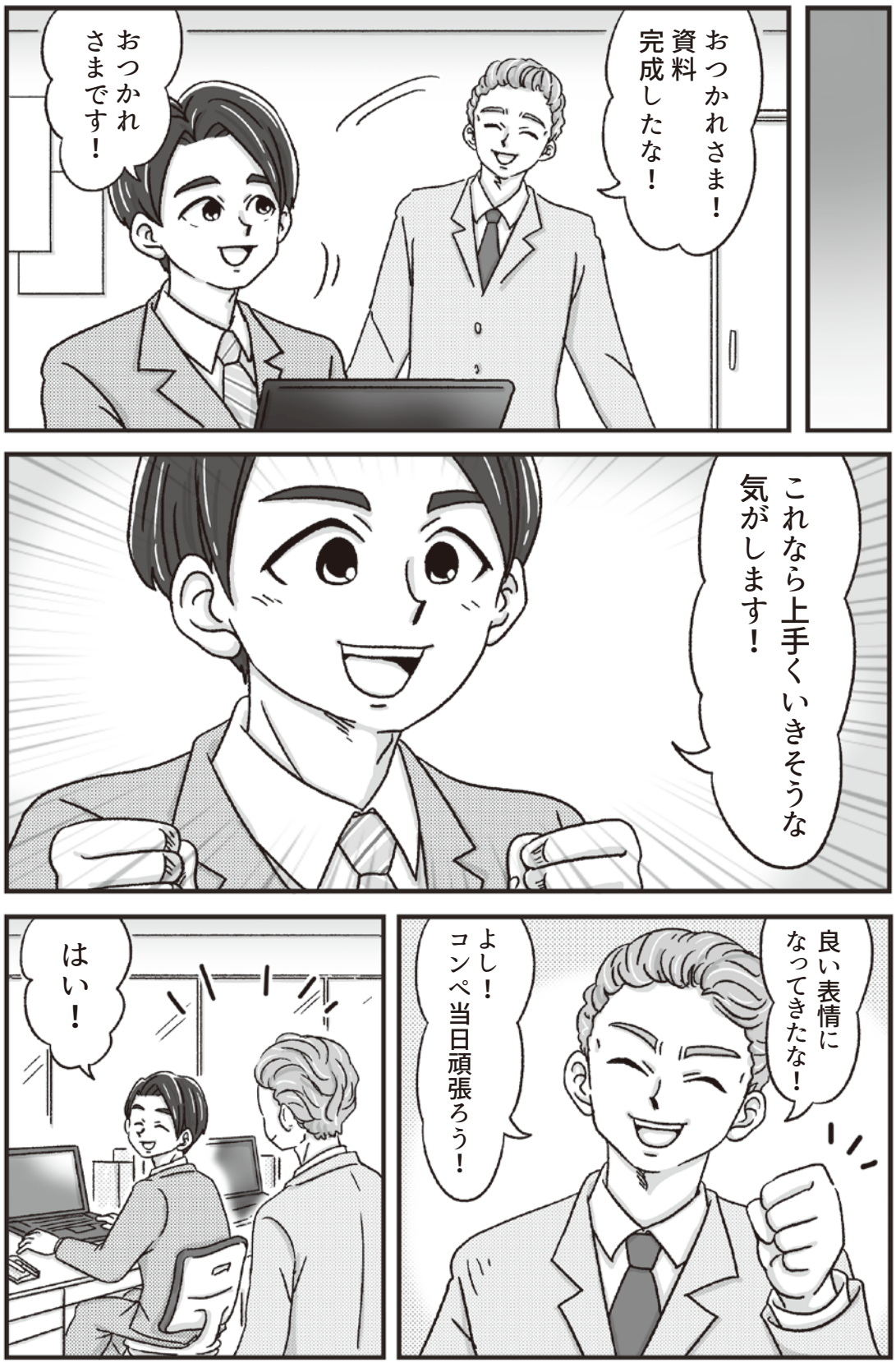

嫌気処理でしたら、限られた場所での設置が可能です。
※イメージ
見た目も排水処理設備とは分からない（気が付かない）作りとなっていますし、玄関前に排水処理設備を設置しても問題ないかと！


それにランニングコスト面でも、ブロワを使用しないので、電気料金削減にもなりますし、
好気処理と嫌気処理の違い
■好気性処理
ここで「ブロワ」を使用
酸素
有機物
H2O
CO2
余剰汚泥
■嫌気性処理
酸素
有機物
H2O
CO2
CH4
余剰汚泥
●酸素が不要なので曝気動力が不要→ 省エネルギー
●汚泥発生量が少ないので処分費が低減→ 低コスト
同時に騒音問題も解消されます！
ブロワ…好気処理を行う際、空気を送る装置。大きな音が出る。
【出典】https://www.nishihara-neo.co.jp/system/408/

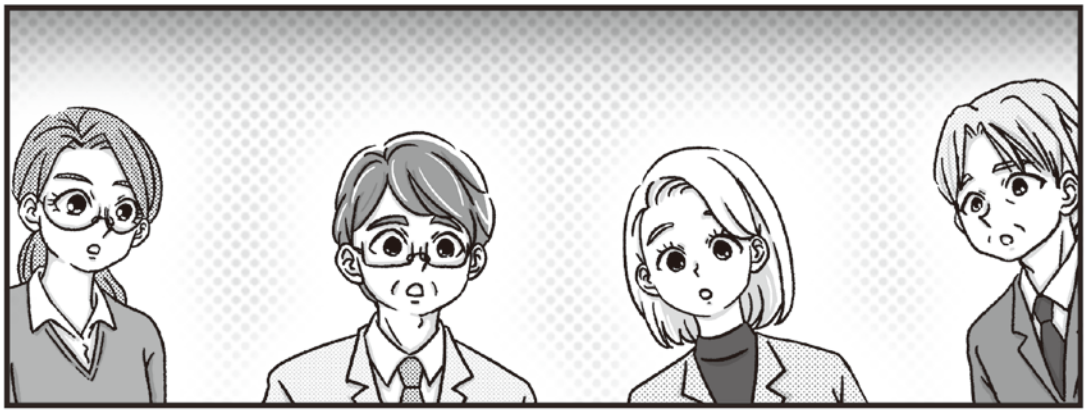
おお！

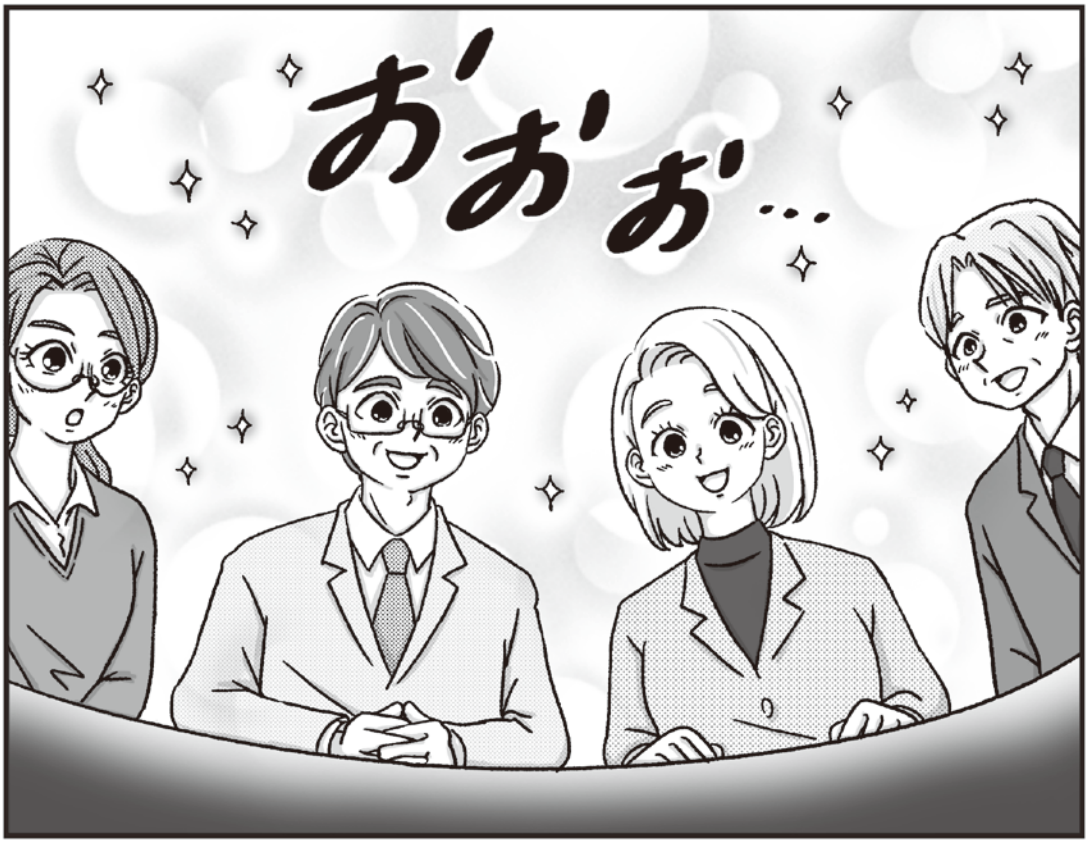

いいね！その方向で提案しよう！

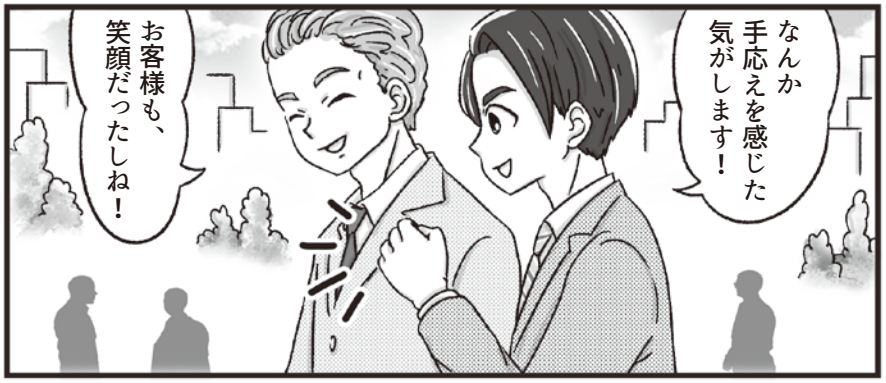
すごいなぁ！
この提案なら
絶対お客様も
喜んでくれるよ！
グッ
僕も
頑張るぞ！
僕、
コンペ用に資料を
まとめます！
引き続き
よろしくお願いします！

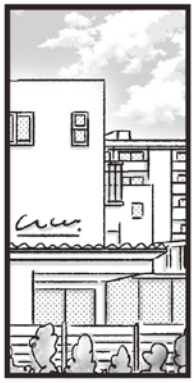

おつかれさま！
資料
完成したな！
おつかれ
さまです！
これなら上手くいきそうな
気がします！
良い表情に
なってきたな！
よし！
コンペ当日頑張ろう！
はい！

コンペ当日
グッ

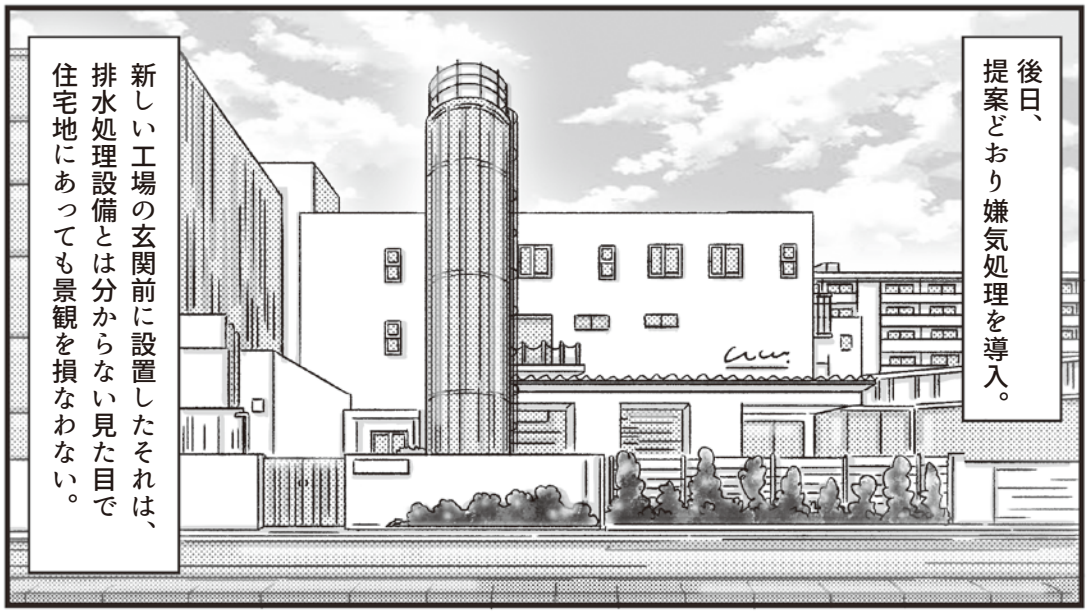


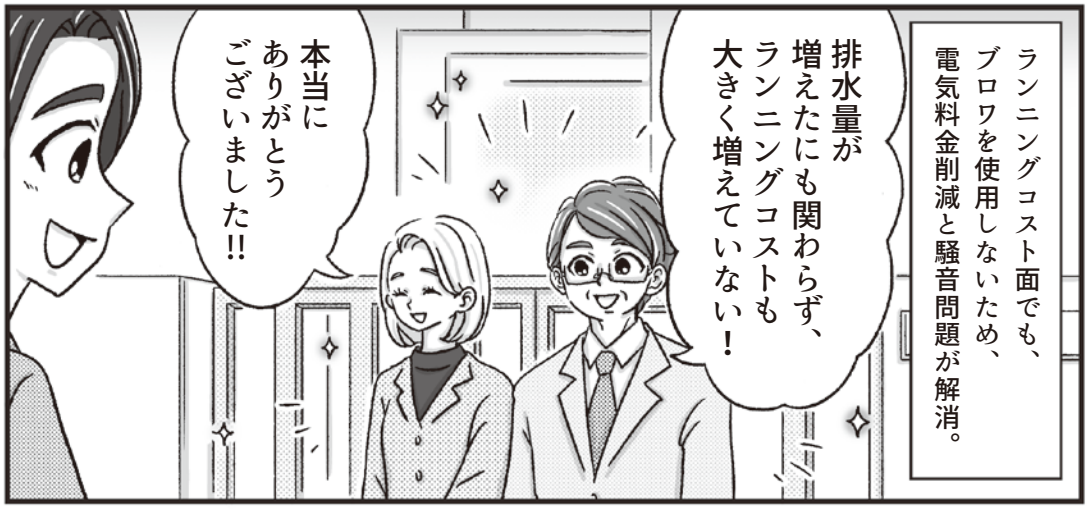

おおお…

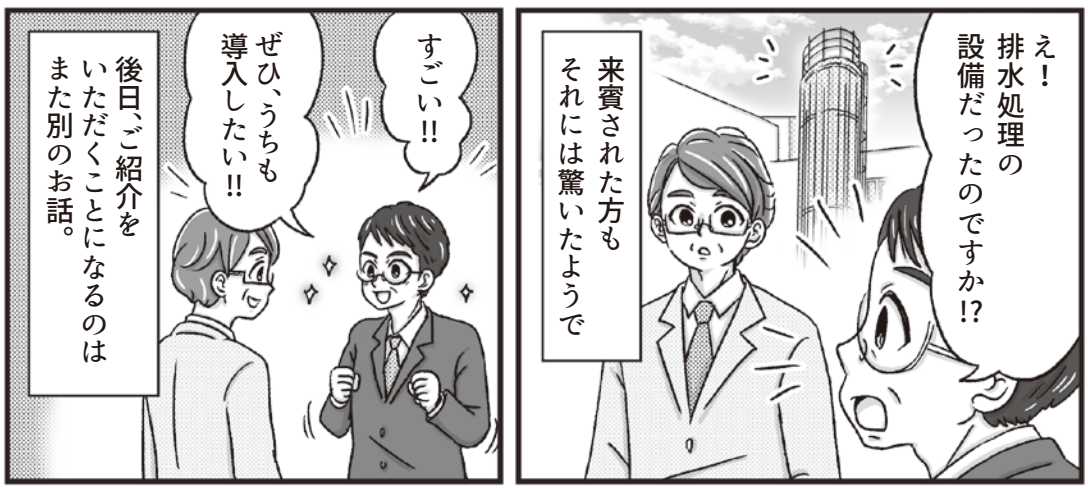

なんか
手応えを感じた
気がします！
お客様も、
笑顔だったしね！



数日後
N会社さんのコンペの結果、うちに決定だ！
うわ〜〜！
やった〜!!
他部署の皆さんにも伝えてきます！
おう！
わぁあ…!!

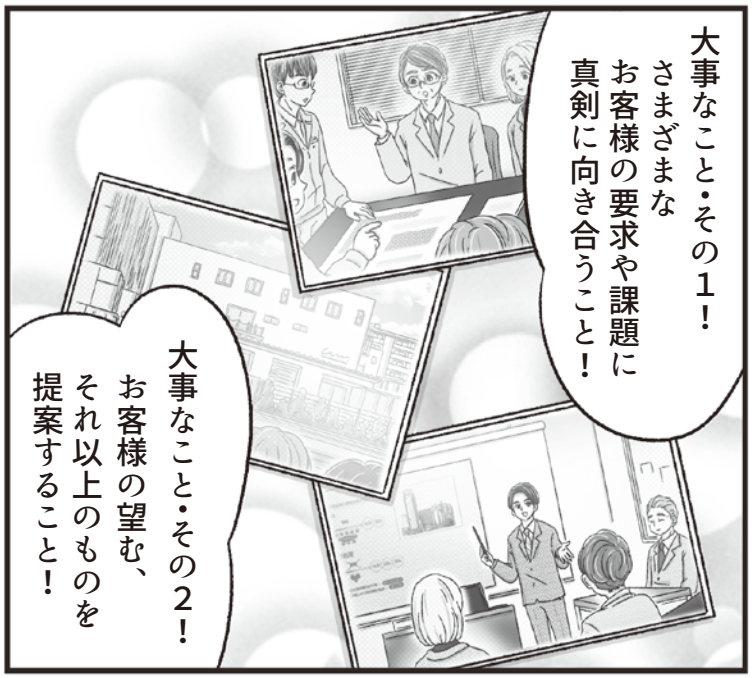

後日、
提案どおり嫌気処理を導入。
新しい工場の玄関前に設置したそれは、
排水処理設備とは分からない見た目で
住宅地にあっても景観を損なわない。

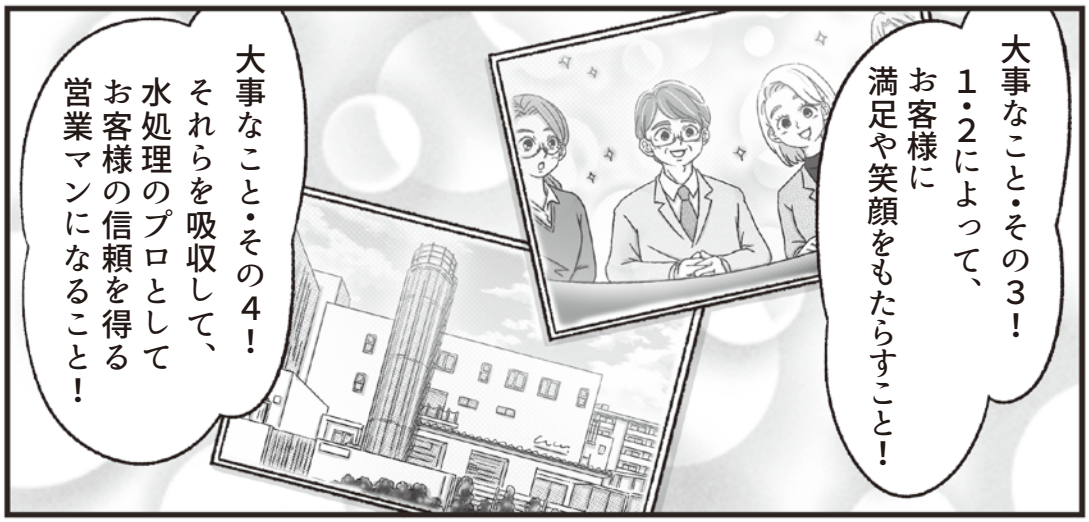

ランニングコスト面でも、
ブロワを使用しないため、
電気料金削減と騒音問題が解消。
排水量が
増えたにも関わらず、
ランニングコストも
大きく増えていない！
本当に
ありがとう
ございました!!


え！
排水処理の
設備だったのですか!?
来賓された方も
それには驚いたようで
すごい!!
ぜひ、うちも
導入したい!!
後日、ご紹介を
いただくことになるのは
また別のお話。

おつかれさま！
今回は本当に良い結果になって良かったよ。
こちらこそありがとうございました！
すごく勉強になることばかりでした。

木佐くんも気付いていると思うけど、うちの営業は、ただの「販売」みたいなものとは違う。


大事なこと・その1！
さまざまなお客様の要求や課題に真剣に向き合うこと！
大事なこと・その2！
お客様の望む、それ以上のものを提案すること！


大事なこと・その3！
1・2によって、お客様に満足や笑顔をもたらすこと！
大事なこと・その4！
それらを吸収して、水処理のプロとしてお客様の信頼を得る営業マンになること！

はい！
水処理のプロとして
お客様の笑顔を作る
「営業マン」になれるよう
がんばります！

営業で一人立ちには
5年ぐらいかかるかな。
ゴクリ
…そ、そうなんですね

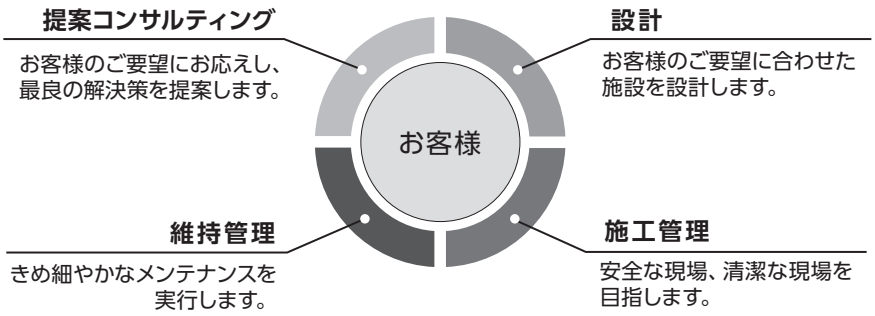
しかも最近は
AI技術がすごいから
お客様が
ベストな処理をあらかじめ
AIに聞いてるかもな…
AI
ベストな処理は
○○です。
え！
つまりAIで提案力を
試されているかもしれないって
ことですか!?
怖がらせないでください！

西原
HOTEL
フフフ

完

水処理のトータルソリューション企業

わたしたち西原ネオは
様々な排水処理の相談をお受けしてから、
お客様の水の課題を解決するコンサルティング・設計・施工・維持管理まで
お客様に合わせたきめ細やかなソリューションを提案しています。



トータルソリューションを提供するためにも
企画提案、設計、施工、そして維持管理全体を通してキャリアアップを目指せるよう
社内研修やOJTを実施しています。

SERVICE 水処理のプロとして、誇りある仕事をする

一人ひとりの社員が「水処理」のプロフェッショナルとして、創業以来西原ネオが向き合い、蓄積してきた経験や、培ってきた技術力により、全国各地の事業場にあわせたソリューションを提供し、価値を創造しています。国内大手製造業をはじめとしたさまざまなお客様から常に必要とされ続ける水処理のプロとして、誇りを持って仕事をしています。

MESSAGE 自然から得たものは、また元の形にして自然に返す

水をはじめとした資源がなければ、私たちは生きていくことができません。時代の変化にともない、人々の生活水準は上がり続け、世界の人口はこれからも増えていきます。
その中で、自然の恩恵を受けながらも、元の姿にして自然に返すという、持続可能な資源の循環を実現していく。これが、西原ネオの使命です。西原ネオが大切にしてきた考え方や、ともにこのミッションに挑戦していく仲間に向けたメッセージを公開しています。

https://www.nishihara-neo.co.jp/recruitment/

NISHIHARA NEO

www.nishihara-neo.co.jp

ご連絡・お問い合わせ先

株式会社西原ネオ　本社　管理部　総務人事グループ
〒108-0023 東京都港区芝浦3-6-18 西原ビル2階　TEL.03-3452-4441
toiawase@nishihara-neo.co.jp