

## 企業を伸ばす 地域を活かす 2

〈中央区編〉

④

### 投資先企業への愛着大切に 信頼関係を深める

昨年4月に新卒で入社し、東京都中央区を担当しています。中央区は多数の水路が縦横に走り、古くから文化・商業の中心地として栄えてきました。そのため、多くの老舗企業があり、また地域ごとに化学品、衣料・繊維、食品、鋼材を扱う問屋が集積しているのが特徴だと思います。

私は、現在19社の投資先企業を担当しており、その1社に、女性向けオフィスウェアなどを手がけるユニフォームアパレルメーカーのボンマックス(中央区日本橋大伝馬町)があります。

入社して間もない4月、初めて1人で訪問したのも同社です。緊張気味だった私に、上司からは「投資先企業の商品を教えてください、理解を深めるチャンスだ

という気持ちで行って来たらどうだろうか」と声をかけられました。

その際に、沢山のオフィスウェアに触れることができ後日気に入ったものを購入してみました。自分が担当しているお客様が作っている製品を身に着けると愛着がわきますし、しわになり難い生地や、ポケットの大きさなどボンマックスならではの工夫を実感できることも喜びです。

また最近では、投資先企業の概要や特徴を紹介する『投資育成ビジネス名鑑』をご活用いただいて、新規投資先企業より20社のビジネスマッチングの依頼を受けました。

マッチングを打診する前に、自分の担当先や紹介依頼先の商品やサービスを勉

強し、どのように役立てるかをお伝えできるように心がけています。

今は、新規の投資先企業との信頼関係を築いていくための第1歩として、マッチングに一生懸命取り組んでいきたいです。

1年目の大事な仕事は「立派な2年目」になる土台を作ることだと上司から言われています。

私自身、入社2年目となる今年中に投資先企業を1人で訪問するようになりませんが、同じチームの2年目の先輩のように立派に成長することを目指して頑張っていきたいと思います。



東京中小企業投資育成 業務第1部

### 石尾若菜さん(24歳)

1993年5月宮城県生まれ  
2017年3月東北大学経済学部卒業  
2017年4月東京中小企業投資育成入社  
業務第1部(中央区担当)に配属され、現在に至る