

専大校友を訪ねて 大ヒット商品を企画 白元マーケティング部マネージャー 佐藤 勉さん(昭63・商)



トイレットリーメーカーの老舗「白元」はモノが売れない時代にヒット商品を連発し、注目を集めている。中でも「ゴキパオ」という商品は女性の圧倒的な支持を受け、発売2カ月で100万本を売る大ヒット商品に。佐藤さんは企画したチームのリーダーとして、数々のメディアに登場した。

神奈川県立生田高校時代は歴史小説を読みあさった。「名将」よりも「名参謀」の存在にひかれ、自分も企業で参謀になろうと決意。それには会計学の知識が必要だろうと商学部に進む。佐々木重人ゼミの一期生。卒論は「人と違う発想が面白い」と評された。

「出来が良かったかどうかは分かりませんが、うれしい評価でした。卒業前になって初めて勉強って面白いものなんだと気がつきました」

これから伸びるパワーを秘めていると白元に就職。経理を希望したが営業に配属され、悩んでいた3年目に転機が訪れる。今までとはケタ違いの取扱高を扱う担当に抜擢された。「視点が他の人と違ってユニーク」と評されていたと後で分かる。プレッシャーに苦しみながらもデータを駆使した理詰めの営業で着実に実績をあげた。

6年前にマーケティング部に異動、現在は6人の部下と商品開発に励む。「チームとして結果を出すため目的意識を明確にし、メンバーの力を最大限に発揮出来る環境を整えること」を常に心掛けているという。

「消費者が求めているものをいち早くキャッチし、他社に先駆けてそれを具現化する。開発にも営業にもそういった『非同質戦略』が徹底して来ている」と自社の強みを分析し、「消費者の欲求は尽きることがなく、日常のさまざまなシーンにヒントが隠されている。この市場は無限大です」と魅力を語る。

中堅職員となった今、「知的欲求の高まり」を感じている。ステップアップのためマーケティングと語学を学び直して、自己実現を目指す。

〔11月15日/ニュース専修7面〕