

人が輝く お手伝いを したい



倉持淳子 クラ・モチベーション社長

ぐらもち・じゅんこ——千葉県生まれ。平成6年明治大学文学部演劇学専攻卒業。数社を経て、13年飲食関係の情報サイト「ぐるなび」に入社。2年目にして社内初の営業年間MVPを獲得し、営業のチームリーダーに。以来次々と営業記録を樹立し、東日本地域の統括マネージャーに抜擢。売り上げ167億アップを果たす。21年に独立し、クラ・モチベーションを設立。セミナーやコンサルティング活動を展開。著書に『1日10秒の習慣で夢をかなえる!』(ダイヤモンド社)などがある。

一所懸命向き合えば
相手は変わる

倉持さんは、グルメ情報サイト「ぐるなび」で社内初の営業年間MVPを獲得されるなど、数々の営業記録を打ち立てて独立されたそうですね。

倉持 はい。私が得意な分野は営業と目標達成なので、いまはこの二つの分野のセミナーやコンサルティングを中心に活動しています。

少し前に、ある異業種交流会に入ったんですが、そこで中小企業の社長さんたちのお話を伺つてみると、あまり営業に力を入れていらっしゃらない方が多くてびっくりしたんです。万一種類が悪化した時に、営業力がなかつたり、営業嫌いだつたりしたら、新しい取引先を開拓できなくて路頭に迷うことになるわけじゃないですか。ですから私は、そういう社長さんや、営業成績が思わしくない社員さんたちのサポートになりたいと考えて、去年から「経営者俱楽部」と「目標達成俱楽部」という二つのコミュニティの立ち上げ準備を進めてきました。

私は、営業というのはお客様とのいい関係を構築して社会のお役に立つために行うものだと考えているんです。そういうのはつきりした理念を持って臨めば、頑張れるんです。このことをコミュニティを通して一人でも多くの方にお伝えしたいと考えて、二つのクラブでの営業記録を打ち立てて独立されたいです。

辞表を撤回し

六十か月連続目標達成

——もともと営業の仕事はお好き

いい関係を構築して社会のお役に立つために行うものだと考えているんです。そういうのはつきりした理念を持って臨めば、頑張れるんです。このことをコミュニティを通して一人でも多くの方にお伝えしたいと考えて、二つのクラブでの営業記録を打ち立てて独立されたいです。

倉持 どんなに周りから見放されたような人でも、こっちがお母さんみたいな気持ちで一所懸命向き合えば変わるんです。実際に私もそうやって営業成績を上げてきました。しかし、人が本当に変わるのは見えて衝撃を受けてきました。やっぱり人は、期待に応えたって思う生き物なんですね。もちろん時間がかかる人もいて大変ではあるんですけど、大変でなければ感動もないでの、目標を高く掲げてチャンスにしていきたいんです。

第一線で活躍する女性

だつたのですか。

倉持 それが、大学を出て派遣で大手オフィス家具会社の営業事務をやっていたんですが、演劇や小説が好きで、芸術の世界で生きていこうと考えていたものですから、あまり眞面目に仕事をしていなかつたんです(笑)。

でもそこに太田さんという大阪弁の男性がいて、その人が営業につくと、それまで業績が振るわなかつた会社も必ず売り上げが上がるんですよ。皆さんお兄ちゃんみたいに慕われていて、自分も一度そういう数字で評価される世界に飛び込んでみたい、営業を通じて太田さんのような人間力を養いたいと思うようになつたんです。

そうして二度の転職を経て出合つたのが「ぐるなび」でした。面接してくれた女性取締役の吉田さんがすごくいい方で、彼女に惹かれて入社を決意しました。

——会社はいかがでしたか。

倉持 最初は歩合給で、契約を十件も取れば三十万円以上もらえていたんですが、すぐに給料体系が変わって、十五万円の固定給になつた上に、各人の月間営業目標が四百万円に跳ね上がつたんですよ。

一件成約して六万六千円でしたから、目標達成には毎月六十件以上を成約しなければなりません。これ

をやつていたんですが、演劇や小説が好きで、芸術の世界で生きていこうと考えていたものですから、

あまり眞面目に仕事をしていなかつたんです(笑)。

でもそこには太田さんという大阪の男性がいて、その人が営業につくと、それまで業績が振るわなかつた会社も必ず売り上げが上がるんですよ。皆さんお兄ちゃんみたいに慕われていて、自分も一度

うなづいて、私がとても懇意に話をする機会を設けてくださいました。その支店長さんから営業の意義を説いていただいたことが、考えを改める大きなきっかけになりましたね。

もう一つ、お世話になつていた高級ふぐ店のご主人さんと女将さんに会社を辞めることをお伝えしに伺つた時に、倉持さんのアドバイスのおかげでリーマン・ショックの時に路頭に迷わずにするなど感謝されて、「辞めます」とは言えなくなりつたんです。

——それで会社に残ろうと。

倉持 もう一度真剣に営業というものに向き合つべきだと思い直して、社長にお願いして辞表の撤回を認めてもらいました。吉田さん

も随分社長に後押しをしてくださいました。

——具体的にどのようにして成績の顔を潰さないためにも、せめて目標数字だけは必ず達成しようとしたわけです。

結局給料体系は元に戻つたんですが、そこまでやつたのでもう会社に戻る気はありませんでした。けれども吉田さんが熱心に引き留めてくださって、私がとても懇意に話をする機会を設けてくださいました。その支店長さんから営業の意義を説いていただいたことが、考えを改める大きなきっかけになりましたね。

もう一つ、お世話になつていた高級ふぐ店のご主人さんと女将さんに会社を辞めることをお伝えしに伺つた時に、倉持さんのアドバイスのおかげでリーマン・ショックの時に路頭に迷わずにするなど感謝されて、「辞めます」とは言えなくなりつたんです。

もう一つ、お世話になつていた高級ふぐ店のご主人さんと女将さんに会社を辞めることをお伝えしに伺つた時に、倉持さんのアドバイスのおかげでリーマン・ショックの時に路頭に迷わずにするなど感謝されて、「辞めます」とは言えなくなりつたんです。

——も随分社長に後押しをしてくださいました。

——その時思つたんです。吉田さんはあまりにも酷いと憤慨して、辞表を出して労働基準監督署に訴え出たんです(笑)。

——仕事に向き合つ姿勢が一変した込んだ結果、六十か月連続で営業目標を達成して、社内初の年間営業MVPを獲得したんです。

——仕事に向き合つ姿勢が一変したわけですね。

倉持 そうして目標を達成し続けると、どんどん部下をあてがわれたんです。その支店長さんから営業の意義を説いていただいたことが、考えを改める大きなきっかけになりましたね。

もう一つ、お世話になつていた高級ふぐ店のご主人さんと女将さんに会社を辞めることをお伝えしに伺つた時に、倉持さんのアドバイスのおかげでリーマン・ショックの時に路頭に迷わずにするなど感謝されて、「辞めます」とは言えなくなりつたんです。

——それで会社に残ろうと。

倉持 もう一度真剣に営業とい

——お母さんのつもりで
部下を導く

——具体的にどのようにして成績の顔を潰さないためにも、せめて目標数字だけは必ず達成しようとしたわけです。

——最初は吉田さんから仕事をもらつてゐんじやないかと思われていたんですよ。でも吉田さんは甘くなくて、私には一切仕事を振つてくれませんでした。ですから自分で何とか数字を獲得するためには、ただお客様と契約を結ぶだけではなく、お客様のお店の売り上げが少しでも上がるよう、「ぐるなび」のウェブサイトのコンテンツを企画制作していったんです。

——そうしてチームでも二十四か月連続で目標を達成し、さらに八十九人くらいのグループのリーダーになつて十二か月連続で目標を達成すると、会社ではもう誰も私の意見を無視できなくなりました。

その後、組織の総入れ替えがあつて、それまで一度も組んだことのない人たちとチームを組ませた上に、東京の統括マネージャーまで兼務することになりました。

——そうしたら、メンバーの中に問題児が三人いて、私より年上のおじさんなんですが、素直じやないし、

——常に意識するように教育し続けてきました。いま「ぐるなび」に残っている幹部の八割は、そうやって私が育ててきた部下なんです。

第一線で活躍する女性

嘘をついて誤魔化すしで、その人たちに引きずられて数字を取れなくなってしまったんです。その途端に、日頃から私が「数字、数字」というのをよく言っていることに不満を募らせていた他のリーダーたちが、一斉に大バッシングを始めたんです。おまけに私生活では離婚もして、心労で体重が二十キロ落ちてしまつたんですよ。もう「死ぬっ！」と思うくらい追い詰められた時期でしたね。

——それで、どうされたのですか。

倉持 やっぱりこのメンバーで数字を取るしかないと思い直しました。見放していたわけですよ、この問題児たちはどうにもならないつて。でも、この人たちがこのままだったら十年後は確実にリストラされるでしょう。もし私がこの人たちのお母さんだたら、決して見放さないだろうと思って、三人が会社で評価されるように、眞剣に向き合うようになつたんです。

——具体的にはどのようなことをなさったのですか。

倉持 そこから毎日朝晩、一時間半から二時間くらいかけて各自の行動予定をチェックして、行く先々お客様にどんなアドバイスをす

るべきか全部指示しました。ただ指示するだけだと成長できないから、こういう場合はどう考えるかと事例を挙げて本人に答えてもらひながら、もっといいやり方に修正していくんです。

——辛抱強く社員さんの意識改革に取り組まれたのですね。倉持 相手が大の人だと思うとムカつくけれども、三歳児だったそんことはないじゃないですか。ですから、三歳児のお母さんになつたつもりで、できないのは当たり前と思つて向き合うようにしたんです。そうすると、ちょっとまともな報告ができるだけで嬉しい。嬉しいからどんどん褒める。できない時には相変わらずけちよんけちよんに言うんですけど、ベ

ースがお母さんの愛のようなものに変わつたら、その問題児たちが一ヶ月で目標を達成できるようになったんです。

——僅か一ヶ月で。

倉持 チームも五ヵ月連続で目標を達成して、問題児の一人は優秀賞をもらって表彰されました。「倉持さん、僕たちのことを見放さないでくれてありがとうございます」と壇上から深々と頭を下げる

人生を投げていたような三人が正していったんです。

——次第にキラキラ輝き始めて、お客様のことを嬉しそうに報告してくれるようになった時には、魂が震えるようになった時には、魂が震えた頃から、飲食店のサポートよりも、人が輝くお手伝いをしていきたいと考えるようになつたんです。

❖ 言葉が成つて実りとなる

——そこから独立までのいきさつをお話しください。

倉持 独立する前に、一年かけて恩返しをしよう。売り上げを上げて会社の上場を見届けてから辞めようと考えました。

ほどなく東日本統括マネージャーに選ばれて、目標を五十割しか達成できていない営業所を見るところになつたんですが、三ヶ月で売り上げを百六十七割アップさせることができました。最初は皆、どうせうちのエリアは売り上げなん

——ああ、自分の気持ち一つだと。

倉持 それから、私は誠実っていう言葉がすごく好きなんです。誠実は言つたり言葉が成つて実りとなると書くじゃないですか。ですから自分がやるつて言つた言葉を一所懸命成るようにする。それが実りとなるんだと考えて、誠実という言葉は常に意識しています。

そういう姿勢がなければ、セミナーやコンサルティングでも人の心を打つ言葉を発することはできません。行動を変えてチャレンジしようって思つてもうには、まず自分が言葉を守る姿勢を見てらうしかないと思つています。

——こうした体験を通じて実感しているのは、できると思つたらできる、できないと思つたらできない。何事も自分の気持ち一つだということです。