

イニシエーションスピーチ

加藤 丈晴会員

昭和 39 年 5 月 20 日生まれ。父の仕事の関係で、引越しの連続でした。横浜で生まれ 2 歳で福岡市、5 歳で神奈川、8 歳でまた福岡市、11 歳でまた神奈川に戻り、小学校までの幼少期に神奈川と福岡を二往復し、その後は高校卒業まで神奈川県綾瀬市で過ごしました。

高校を卒業して初めての就職が名古屋製酪(株) (めいらく) という会社でした。TV でも CM をやっているコーヒーフレッシュのスジャータを製造している乳製品メーカーです。入社後 1 年ほどで、名古屋本社へ転勤となりました。業務は喫茶店・レストランへの配達が中心のルートセールスで 1 日 80 件回っていました。休みは毎週日曜日と夏休みは 1 日、年末年始 3 日間、1 日の労働時間約 15 時間、お給料が手取りで約 8 万円。40 年近く前でもかなりの薄給でした。仕事は肉体的に大変激務で、佐川急便並みの運動量があり、名古屋赴任時 54kg あった体重があつという間に 48kg まで痩せガリガリでした。

その後、お給料が安くて結婚が出来ないので、転職を決意し退職致しました。「とにかく結婚する為に高収入を取りたい」という一心で不動産会社を選びました。就職したのは日神不動産(株)、自社マンションの分譲をしているディベロッパーで、現在(株)日神グループホールディングスという持株会社で一部上場しています。徹底した売り上げ至上主義の会社で、電話営業でアポイントを取り、セールスに行き行って売りつける仕事でした。「契約するまで帰ってくるな」と言われました。成績の悪い人は朝 8 時から夜は結果が出るまで 24 時でも 25 時でも電話営業をやりました。「辛い思いをしたくないなら売れ」ということです。当時その業界では特に大変な会社ということでも有名でした。

ただ、収入は年齢的に考えると良く 23 歳で入社して即手取り 30 万以上の給料になり、8 万から 30 万ですから約 4 倍の給料、2~3 年後には役職手当もつき、26~27 歳で年収 1000~1500 万円はありました。営業会社でしたから表彰制度があり、成績優秀者で表彰され、高額賞金を頂き何度も海外へ研修と言う名目で旅行に行かせて頂きました。当時アメリカに会社がゴルフ場を所有し、ニューヨークやシカゴにビルを持っていましたので、何回かアメリカにも行かせて頂き良い思い出です。

しかし、やはり 30 代半ばになり、1 日 3~4 時間の睡眠時間で、13 年勤めてきましたので、身体の不調も出始め、自律神経失調症等も発症し、体力的に限界を感じ退職を致しました。退職を決意させてくれた妻の言葉は「うちはお給料が半分になっても生活できるので大丈夫です」でした。

そんな時に部下だった人から「住宅リフォームの仕事が良い」と聞き、住宅リフォームの成功者の本を読み、営業力には自信がありましたので、独立することを決め、15 年続いたマンション販売の仕事に見切りをつけました。その後、地元のリフォーム会社で 3 ヶ月ほどノウハウを習得させて頂き、2003 年 1 月に起業しました。しかし、一人で訪問営業をしていると、断り文句にメンタルがやられ、モチベーションも下がります。玄関の呼び鈴を鳴らして「ペンキ屋です」と言った瞬間に「ウルセー、バカヤロー、二度と来るな!」とか「迷惑だ!」と言われ突き飛ばされたこともありました。

何とか訪問営業せずに売り上げを上げる方法はないかと模索しました。塗装で失敗しない為のノウハウを書いた冊子を作成し、地元のタウン誌や市や地区の広報誌にプレゼント広告を掲載しました。そこから集客が出来るようになり、一定の売り上げを確保できるようになりました。そこまで 7 年ほどかかりました。やっと売り上げが良くなり、銀行取引も出来るようになり、お金も借りられるようになりましたが、今までお金に困っていた者がちょっと小銭を持つようになると気持ちが大きくなり、調子に乗って営業所を 2 か所開設してしまいました。目が届かないので仕事をしているという確認も出来ませんし、人件費や家賃の支払いに追われ、毎月、数百万円の単位の赤字でした。月末の支払いが恐くて、寝られない日が約 2 年続きました。この時は毎日のように死ぬことを考えていましたが、「俺に金を貸した方も悪い」と開き直ったところからポジティブになりました。幸い銀行から借入れが出来たり、親から借入れをしたり、クレジット・サラ金とありとあらゆる金融機関から借りまくり、何とか乗り切ることができました。大変辛い時代でしたが、会社がつぶれず、何よりも命が有って、家族



が有って良かったと言うのが、率直な思いです。営業所を閉鎖して、残ったのは山のような借金だけでした。でも命があるから丸儲けです。また一人で一から、いやマイナスからやり直す覚悟でコツコツと何でもやりました。しかし、行きつくところは集客と売上げな

のですが、紙媒体の広告を出しても反響は年々減る一方で、費用対効果は年々低くなる一方です。インターネットの普及で時代の移り変わりを痛感し、このままではこの先の経営が危ういと感じ、今までの営業手法と違うものはと考えておりました。

長女が入社して、業務に慣れて来た頃に、企業や公務員さんの勤務先へ行って当社の PR をしてもらいました。その結果、営業先も拡大して、紹介客も増え、売上は右肩上がりとなり、今までに無いとても良い状況でした。

しかし、一方通行の営業からの脱却を考え、同時に相手先に対しメリットを与えられる営業方法を模索した結果、私が企業や公務員のお勤め先に行き、従業員、職員を集めてもらい、住宅リフォームセミナーを行うご提案をさせて頂きました。これが大ヒットし、担当者の方ともセミナーの打合せ等でよりコミュニケーションが取れるようになり、こちらから売り込むお願いをする営業から、セミナーの依頼で逆にオファーを頂く、ウェルカムに来て欲しいという立場に変わりました。県内の有名企業、県市町等のほとんどの公的機関に入ることができました。現在はエンドユーザー向けの営業は全くしていませんが、仕事の依頼がお客様の方から頂ける安定した会社になりました。

ちなみに当社の売上げの 80% が個人のお客様です (戸建住宅)。残りの 20% が法人のお客様です (ビル・マンション・倉庫等)。そして当社は一切下請けを致しません。全て元請けで仕事を頂いております。その様な仕事のやり方で山のようにあった借金も全て返済する事が出来ました。人の縁に支えて頂いたことを痛感しております。私や当社に関わって頂いて応援して頂いた方々には感謝しかありません。

そしてもう一つ最後に、私は「常々お金に困らない生活がしたい」と思ってきました。私も来年で 60 歳の還暦を迎えますが、この年齢になってやっと「諦めずに思い続けやり続ければ夢は叶う」ということを実感しました。