

## 第3回特別セミナー

公開講座「DOがくもん」X（熊本学園大学・熊本日日新聞社共催）の今年度第3回特別セミナーが10月19日、熊本市大江の熊本学園大学で「転職で天職に出会う」をテーマに開かれた。同セミナーは、熊本学園・熊日創立60周年記念事業。講師はイーエフピー㈱社長の花田敬氏、印刷協業組合サンカラー代表理事の橋本雅史氏、㈱マザー社長の吉村美由紀氏の3人。熊本学園大学商学部助教授の池上恭子氏が司会進行役を務め、3氏が講演した。聴講者との質疑応答もあった。3氏の講演要旨と質疑応答の一部を紹介する。



「転職で天職に出会う」をテーマに開かれた「DOがくもん」Xの第3回特別セミナー会場

# 転職で天職に出会う

熊本学園大学は、私が在籍していた1983年ごろは、まだ熊本商科大学でした。4年生の時、ある書店でアルバイトをしていて、親しくなった事業家から「将来は独立しろ」「人脈を作れ」と毎日のように言われ、それが脳裏に焼き付いて、その後に影響したようです。

私のアルバイトとしての勤務態度が認められたのでしょいか、その書店を経営する会社の社長から「来ないか」と勧められ、就職しました。その会社は多角的に事業を展開しており、自動車学校を始めたり、私は生徒募集の営業を任せられました。

出身校の熊本商科大学をはじめ、熊本大学、当時の県立女子大学や熊本工業大学、九州東海大学などの学生たちと、毎晩のように飲み人脈をつくって業績を伸ばしていききました。

自動車学校の営業が軌道に乗ってきたころ、ある生命保険会社から突然電話がかかってきて「ぜひ当社に来てほしい」と誘われました。退職するまで約1年かかりましたが、その生命保険会社に転職しました。

そこでは最初の3年間、元日以外は一日も休めませんでした。なぜなら生命保険について知識はまったくありませんので、人より長く働くしかなかったからで



イーエフピー㈱社長  
花田 敬氏

## 「狭く長く」が成功の秘けつ

3年目に営業職の最高の資格「エグゼクティブライフプランナー」を取りました。当時、九州内に一人いるかいないかで、取得が難しい資格です。そうして代理店をつくり社員を3人雇いました。ただ代理店の経営は初めてで、人事や労務など営業以外の面で苦労しましたが、初年度で黒字を計上しました。

その後も順調に業績が伸び、その保険会社の業績トップの代理店になることができました。97年4月、上京し現在の会社を設立しました。iモードやインターネットを通じて、自動車保険などの見積もりを提示するシステムを開発、事業化しました。今年の5月には、約9億円の資金を調達し事業展開。現在は、生命保険の売り方や仕組みを都市銀行や証券会社、地方銀行などにコンサルティングする事業などを行っています。

今までを振り返ってみると、他の人がやらないことを一点に集中して長くやるのが成功の秘けつのように思います。広く事業をやるとライバルが多いですが、狭くやると少ないものです。また私の場合、熊本で実績を積んで東京に出たのがよかったと思います。

学生時代は教職に就くことを考えていましたが、広告代理店に魅力を感じ大手代理店に入社、コピーライターの仕事をしました。

3年目に別の広告代理店から誘われ、転職しました。その会社では、営業部に配属になりました。そのとき担当した企業の1社がインターネットを使った事業を行っていました。将来性がある分野だと思い、私も独立することを考えるようになりました。結局、次の会社も3年間働いて辞めました。

退職してすぐに会社をつくったわけではなく、約1年かかりました。法人設立に何か必要なのかも知れなかったからです。とにかく資金が必要であることが分かり、近所の銀行に出向いて1000万円の融資を依頼しました。もちろん最初は相手にされませんが、知人の力添えもあって、幸運にも融資を受けることができました。

会社を設立したのはいいのですが、今度は資金の使い方を知りませんでした。会社の規模に釣り合いな事務所を借りたり、最初から3人もの従業員を雇ったりして、たちまち資金は底をつきました。困った揚げ句、思いつくり限りの知人に電話をして、事業内容を説明し、相談しました。その事業とは、インターネットのプロバイダ



㈱マザー社長  
吉村美由紀氏

## 結婚しても「起業」に挑戦を

一事業でしたが、女性会員は会費無料が特徴で、広告収入で収益を上げる仕組みでした。

そんな中ベンチャー企業に投資するグループがあることを知りました。事業計画書を何度も書き直し、資金調達に追われる毎日でしたが、いったんまとまった資金が確保できると、会社はすぐに軌道に乗っていききました。またそのころ出産も経験しました。

インターネットを活用した事業は、インターネット上だけの取引になりがちですが、実際にお客さまに接してビジネスをする必要があると痛感していました。それにインターネットの事業者は、技術力はあっても営業力が弱いとも感じていました。そうした考えからインターネット事業の営業代行業を始めました。受注は順調に伸び、現在に至っています。

何回か仕事の転機があったように思います。広告代理店を転職して仕事が制作から営業に変わった時、営業とは何かを学んだような気がします。その時の経験が今の事業に生きています。

育児と会社経営を両立している私の経験から、結婚しても多くの女性に会社経営にチャレンジしてほしいですね。

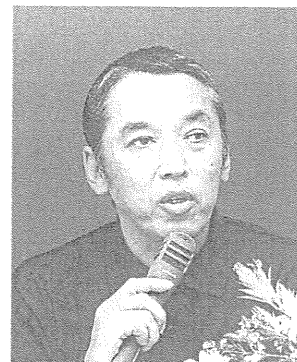
私は、高度経済成長が始まるうとしていた昭和44年に大学を卒業。静岡の製紙会社に就職しました。工場に4年間、営業職として東京に1年間、大阪支店に4年間、また東京に1年間勤務しました。

その製紙会社では当時開発されたばかりのペーパータオルを売りました。最初はどうか売っていくのかまったく分かりませんでした。

大手スーパーに販売に行くことに「販売企画書を出せ」と言われ、会社のそれも販売企画書のことを知らず、戸惑ったことを覚えています。企画書らしいものを出すと今度は、具体的な販売方法を問われ、結局、スーパーの店頭でデモ販売することになりました。

最初は気恥ずかしさや緊張感がありましたが、慣れれば意外とできるものです。大阪の経済感覚の発達した主婦とやりとりしながら売るので、その経験で売り方のコツが分かったような気がします。デモ販売の場合、客は商品の機能だけで買うのではなく気分が左右されやすいようです。ですから気持ちをつかむことが重要だと身をもって感じました。

その後、父親が熊本で印刷業を営んでいましたので、印刷業に転職しました。もちろん印刷業は初めてでした。その当時は原稿をお



印刷協業組合サンカラー代表理事  
橋本雅史氏

## “元本”ひとつ増やす気概で

客さまから預かり、制作と校正を繰り返して製品を仕上げていました。しかし、これではだめだと思い、企画書とデザインを共に持っていったところ好評で、受注を伸ばすことができました。その後、広告代理店と輸入家具の販売なども始めました。

そんなある時、NTTの九州支社にいた当時の友人に「携帯電話で音声通話以外に何かできるサービスがないか」という相談を受け、コンテンツ作りのために紹介したのが雑誌の編集長をしていた松永真理さんです。

松永さんを推薦したのは、NTT Docomoという技術者集団の中では女性の方が受け入れやすい、税調の委員を務めたりして公的肩書がある、デジタルのことをほとんど知らない一などの理由で向いていると思ったからです。転職に悩む松永さんを見て私は「あなたは雑誌の編集長という元本の利子で十分食べていけるかもしれないけど、元本をもう一つ増やしてみれば」とアドバイスしました。

松永さんは「iモード」を開発した後、また転職して今はライターとして活躍、転職が天職、につながったようです。

## 質疑応答

Q 営業で大切なことは。

花田 相手から信頼を得ることだと思います。笑顔をやさず行動で示すことです。これは訓練すればできるようになります。

吉村 花田さんとほとんど同じですが、「この人はよい人だ、楽しい人だ」と思っていたことです。

橋本 営業は「格闘技」ですから健康でなければなりません。気力が充実していることも必要です。また個人的には、商品を売るのではなく、説明する人はだめだと思います。

池上 初対面の人には、また会いたいと思わせることが重要でしょうね。

Q 転職の際、何か行動を起こしたか、また人脈づくりの方法は。

橋本 会う人を大切にしていくなさると思います。それが人脈づくりにつながります。

吉村 名刺を交換しただけの人でも、何度もコミュニケーションを取るうちに、転職のきっかけができたります。

花田 何か行動するというより、今の仕事を徹底的にやるのが先決です。私の場合、もうこれ以上できないというぐらいまでやってきました。そうすると自然と道が開けてきて、人脈もできていきました。

池上 キャリアを積むということは、与えられている仕事を一生懸命やることから始まるのではないのでしょうか。転職というと、仕事を続けながら事前に準備して2～3年後に実行するというイメージがありますが、必ずしもそうではなくて、一生懸命やっている時には気づかない事柄が、あとで重要さに気づき、それがきっかけになったりします。今の仕事を精いっぱいやるのは大切だと思います。

池上 講師の皆さんは、どなたも人とのつながりを大切にされていますが、何か心がけていらっしゃることはありますか。

花田 私の居場所などを自分の方から発信するようにしています。名刺交換したら相手から連絡を待つのではなく、身近な話題で結構ですから自分から発信してください。私はメールなど年間6000通ほど出しています。

吉村 私もメールです。最近は写真を添付して送ったりしています。

橋本 まめに連絡することが秘けつです。忘れられないようにすることです。

池上 出会った縁を大事にするということですね。ありがとうございました。



熊本学園大学商学部助教授  
池上恭子氏