



クビ寸前の窮地から驚異のトップセールスマンへ。独立後ふたたび訪れたドン底、そして再びの成功。50代事業家の働く事への想いとは？

こんにちは！サポート委員会の岡崎智紀です。第2回立志財団会員ロング・インタビュー。今回は住宅営業コーチ、事業家の石川智忠（いしかわ ともただ）さんです。クビ寸前だったドン底営業マンがトップセールスになり、独立に至った経緯をお話いただきました。

訪問販売で出会った天才営業マン

—まず、営業に携わる仕事を始めた経緯についてお話いただけますか？

石川：もともと人と話すのは得意ではなかったのですが、学生時代テニスをしていたので話す練習として、本当はモテたいからという理由でテニスコーチの職についたのが最初です（笑）その後は浄水器の訪問販売の営業に転職したんです。でも思うように上手くいかないから、その会社の天才的トップセールスマンにアドバイスをもらったんです。1台35万円もするような浄水器を1日3件も売っちゃう人で。そうしたらその人は「家に入ったら最低10分は水の話はするな」って言うんです。

—浄水器を売っているのですか？

石川：そう。でも人と話すのは苦手だから雑談なんてどうしたらいいかわからなくて。それで、ある一人暮らしのお婆ちゃんの家を訪ねたとき、たまたまワンちゃんが近づいてきたんです。これしかない！と思ってペットについて思いつく限り質問したらどんどん会話が弾んでいったんです。何十分か話したんですけど、水の話なんか全然していないのにそのお婆ちゃん、浄水器買ってくれたんです。その天才営業マンは、ひたすら楽しく話して信頼関係を築くことが大事だと教えてくれたんです。

お金だけを求め繰り返し続けた転職

石川：でも、そのときはちゃんとそのことを理解したわけではなくて、その後何ども転職を繰り返しました。

—転職をした理由は何だったのですか？

石川：お金です。当時、求人情報も給料しか見ていませんでしたし、実際に働くまで何の仕事するのかも分かっていませんでした（笑）

それで金額のとにかく大きいものということで住宅営業の仕事に就いたんです。でも、とにかく売ろう売ろうとしていた私の成績は全く鳴かず飛ばずで、「あと1ヶ月売れなかったらクビ」という状況にまで追い込まれました。

開き直りでドン底からトップセールスマンへ

石川：岡崎さん、家族を旅行につれていきたい人はなぜ売れないかわかりますか？

—えっ？売れそうな気がしますけど…どうしてでしょう？

石川：お客さんのことを見ていないからですね。自分の欲望を見ているから売れない。当時の僕は稼ぐことしか考えていませんでした。だから開き直ったんです。もう売のをやめてみよう。ただ楽しく話そうと。そしたらどんどん売れて…気づけばトップセールスマンになっていました。

—昔学んだことを思い出されたわけですね？

石川：当時はそう考える余裕もなく（笑）。ただ試すより仕方ないと思いました。でも、そのおかげで今があるわけですから、あの時開き直った自分には本当に感謝しています。



独立して気づいた「人を大事にする」という事

—その後、どうして独立しようと思ったのですか？

石川：辞めるきっかけは上司の不正です。架空契約の指示をされたんです。それに逆らっていたら、まんまとハマられてクビになってしまって…次の就活もしたんですが、面接で辞めた理由を聞かれると「上司と揉めた」なんて正直に言っていたんです。それで気づいたんです。勤めるのがもう嫌なんだな、って。

⇒⇒裏面に続く

それからはネットを使って色々と情報を探しました。ちょこちょこ騙されもしましたが、目も肥えてきて…とある情報ビジネスに出会いました。その中で100個やりたいこと書いて、そこから絞ったものが「住宅営業コーチ」でした。一直ぐに住宅営業の経験を活かされたのかと思いましたが、多くの試行錯誤があったのですね。

石川：でも、波乱万丈なのは独立してからでした。一人になると、またお金に執着し始めてしまったんですね。ドン底になって2日でカップラーメン1個なんて生活にもなりました。そんな中で、毎日ブログを書き続けました。誰が読んでくれているのかもわからないまま3ヶ月…

—それは、そうとう追い込まれていますね…

石川：そしたらようやく1通メールの問い合わせが来たんです。本当に嬉しかったですよ！反応が無くても続けることが大事だって学びましたね。それでセミナーもやろうと思って、これも実践することが大事だから内容が決まってもなくても3回先まで会場を抑えてしまいました。



—凄いですね！やらざるを得ない状況にするわけですね。その後の仕事の姿勢にも変化があったのですか？

石川：無我夢中で当時はやっぱり考えていなかったけど、今思えば、お客さんを何とかしたいという想いだけです。自分がもらう10倍以上の価値を与えようと思いました。30万円で、年収300万アップするまで付き合うということをやっていました。今は、そこまでやっていないけど(笑)。でも、自分が損しようが人を大事にする、という事を目指しています。

みんなが生き活きと働ける社会をつくる

—お金から解放され、人を大事にすることに立ち返ることができた石川さんの、今後の展望を教えてください。

石川：やらされるのではなく、みんな自ら生き活きと働ける社会を作りたいと思っています。先日、とある住宅会社に「営業部長代行」として行ったときの話なんですが…

—住宅営業コーチではなく？

石川：はい、なぜなら営業は教えていないからなんです。人に感謝することなど、従業員のやる気を上げて

いくことをしたんです。

そしてその4人の営業マンは2週間で1億円の売り上げを出すことができました。多くの会社では、従業員はエネルギーを奪われてしまっているんです。いつも上司が部下に感謝している会社を見たことがありますか？

—確かにないですね(笑)

石川：人にやらされ、お金の振り回されているから、自分が何をやりたいのか見えなくなる。そして人が求めているものも見えなくなるんです。だから私は「褒める」「感謝する」「信じる」を大切にしたい自立型の仕事ができる会社を10社、100社と立ち上げていきたいと思っています。そして、それに共感してくれる仲間がつくる会社をまとめる、NC(ネクストキャリア)ホールディングスを作りたいと考えています。

—だれもが充実した人生を送れる素晴らしい未来ですね。

石川：そして、充実した人生を送るにはお金の振り回されないよう、資本について正しく知らなければなりません。それも今後の事業のなかでお伝えしていきます。

—一人を大事にすることでトップセールスになり、次はみんなが充実して生きられるよう事業を興す石川さんの、波乱万丈なご経験とこれからの想いを語って頂きました。本日はありがとうございました。

石川：ありがとうございました。

インタビュアー&フォト：岡崎智紀

【坂本立志塾 1day セミナー】

受講受付中！



「自分の志を見つけたい」「自分の事業を根底から見直したい」そうお考えの方に朗報です。今回、坂本立志塾の1dayセミナーを4月5日(日)、5月21日(木)、6月4日(木)に開催します。あなたの志を明確にし、事業を成長させる1日集中講座です。お気軽にご参加ください。詳細はQRコードをご確認ください。

～編集後記～

前任の三木さんより「10分くらいのインタビューをとってきてね」と初めての仕事を依頼して頂き、そして当日、私はカフェで2時間、熱心に石川さんのお話を聴いていました。本当はA4両面に到底おさまりきれないほどの、石川さんの想いやご経験が溢れていました。次回もそんな、ほとぼしる情熱と壮大な志に満ちた立志財団会員さんをご紹介します。乞うご期待！

サポート委員会 岡崎智紀