給与計算が起業のきっかけ

社会人になってはじめの仕事は大手の生命保険会社で営業でした。それまで営業職には向いてないと思っていたので、最初の半年間は全然結果を出せませんでしたね。ところがある時とある「気づき」があって、それをきっかけに日本で一番の売上を達成してしまったんです。と言うともすごい給料をもらっていたと思われるかもしれませんが、実際には同期の普通の社員と同じでした。

入社して二年後に副営業所長へ昇進し、営業所のスタッフのの給与計算をしているとき、試しに自分の売上をフルコミッションにしたらいくらもらえるかを計算してみたんですね。そうしたらそれがとんでもない金額だったんです。慌てて、本部に飛んでいって「フルコミッションにしてください!」とお願いしたら、問答無用で却下。これだけがんばってるのに、同期の社員と同じ給料だなんて!という思いが起業するきっかけでした。

社長の質問力、出版の動機と苦労

以前から本を出したいなと思っていたんですけど、その頃はまだ本の出し方を知りませんでした。ある時たまたま環境ジャーナリストの中野博先生とお話している時に「僕、本出したいんですよ」と言ったら「おお、いいねえ、協力するよ」とお返事をいただいたんです。でもまさかそれが共著というお話だとは思わなかったんですけど。こうして出版したのが「社長の質問力」という本なのです。

本を書くにあたって何が大変だったかというと、私はものを書いた経験が無かったので、中野先生にどうしたらいいのですかとお聞きしたら、「何でもいいから200枚原稿を書いてみなさい」と言われて。書いてお見せすると「だめだな、じゃあビジネス書を200枚写経のように写してきなさい」を言われまして。汗だくになりながら書き上げて持って行ったら「だいぶわかってきたな?」と聞かれたので、ここで「はい」と返事しておかないと大変なことになるなと思いまして。そこで「執筆に開眼しました!」とお答えしてなんとかOKがでたんですよ。

この本は人材育成のために書いたんですね。テーマのきっかけになったのは、私自身が人材育成がうまくいかない時があったんです。営業には自信があったので売り上げの心配はなかったのですが、なかなか人材が育たなかった。ある時気づいたのが、社長から社員に話をする時って、「はい」か「いいえ」しか答えられないことが多いんですよね。でもそれではコミュニケーションが成立しない。社長と社員の間でどんな会話をしたらいいのかと考えた答えが、「質問をすればいいんだ!」ということだったのです。私は子供の頃から「なぜなぜ坊や」でまわりに質問ばっかりしてたんですね。だからそこに気がついた。これは使える!と思って試してみるとそれがうまくいったんです。この経験から、質問することの大切さを広めていきたいと思い、それがこの本のテーマになったのです。

営業が得意なIT社長の質問力とは?

株式会社アークインターネット　代表取締役社長　**関口 範彦**氏

営業畑からITへ、そしてインターネットの未来

現在、自分の会社としてアークインターネットというIT会社の社長なのですが、なぜ営業畑の僕がIT業界に入ったかというと、まだインターネットというのが一般的じゃなかった頃に参加した講習会が、インターネット関連のセミナーで、大企業の執行役員の方などが沢山いらっしゃったんですね。それを見て「ああこの業界は凄いことになるんだろうな」と考え、そういう人たちがまだ右も左もよくわからずにあたふたしている業界なら、参入のチャンスはあると判断したのです。

今後の展開としては、映像によるコンテンツというのに対して非常に可能性を感じています。会社には専用のスタジオを用意していまして、インターネットの映像を配信できる準備は整っているんですね。

これを活用して、新しいインターネットの楽しさをビジネス化していきたい。そのためには今度はそういった人材の発掘も必要になってきますし、Facebookなどのソーシャルメディアを重ねていったりといった、いろいろな相乗効果をビジネスとして創造していきたいな、と考えています。