

Vol. 10 2020年1月〇日発行 オンリーストーリー

# Vol. 28 OUR STORY

## 一騎当千で圧倒的な 数字を叩き出す。“魂”の営業

株式会社Sales of Soul 代表取締役 平野 智章



営業のスペシャリスト

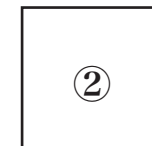
平野智章の仕事術

東京都渋谷区東比寿南3-9-3 Aカントリーハウス 発行・編集/オンリーストーリー TEL.03-6869-5869

Vol. 28 OUR STORY  
Vol. 10 2020年1月〇日発行  
オンリーストーリー

中小企業を元気に  
  
オンリーストーリー

たった1冊で手軽に手厚くブランディング  
「OUR STORY」のご紹介



毎日1社長インタビュー 社長プラットフォーム「ONLY STORY」 <https://onlystory.co.jp/>  
発行・編集/オンリーストーリー 東京都渋谷区恵比寿南3-9-3 Aカントリーハウス TEL.03-6869-5869

株式会社Sales of Soul 代表取締役

## 平野 智章



〔 経 歴 〕

20代の頃、上場企業の航空貨物の営業、TV局のライティング部門の総合商社の窓口を経て、ベンチャー企業で副社長のポジションで年商23億7千万を達成。その後、上場企業の管理職にて、担当エリアを次々と再生し、その手腕を買われる。

それまでの集大成として2012年に「株式会社Sales of Soul」を設立。人脈作りの達人。ウィンドサーフィン、キックボクシング、フルマラソンに取り組むなど、体を鍛えているスポーツマンでもある。

## 会社概要

2012年(平成24年)11月に設立。企業に対する営業戦略立案及び営業代行業務、海外案件受託及び調査業務、IT分野での情報提供及びサービスの販売の3つを軸に事業展開をしている。

主軸である営業代行事業では、営業スタッフによるPDCAサイクルやテレマーケティング機能と企業が保有する商材や情報資産を組み合わせしており、確実に目標を達成するこの独自のアプローチに強みを持つ。

【HPはこちら】→<https://sales-of-soul.co.jp/index.html>

### 主な事業内容

- ◆ 企業に対する営業戦略立案及び営業代行業務
- ◆ 海外案件受託及び調査業務
- ◆ IT分野での情報提供及びサービスの販売



## 人が重視される

### 営業のプロフェッショナル集団

営業部門のサポートを中心に、新規事業の立ち上げや営業戦略の策定など、さまざまなビジネスを展開するプロフェッショナル営業集団「株式会社Sales of Soul」。

今回は同社代表取締役にして営業のスペシャリスト平野智章様に、営業の極意やそれを身に付けるまでの道のりを伺いました。



「貴社は、企業に対する営業戦略の立案・営業代行のほか、海外案件の受託・調査、IT分野での情報提供・サービスの販売など、さまざまなビジネスを手掛けられていると伺います。一言でいうと、株式会社Sales of Soulはどのような会社なのでしょうか」

平野氏「一言でいえば、営業のプロフェッショナル集団です。営業というと、営業先のデータを蓄積したり、オンラインで売上の見込みを立てたりするところは少なくありません。しかし、最終的にはビジネスはオフラインのもの、言い換えれば人対人のものでしょう。」

「私たちは、そのように人が重要になるビジネスにおいて、プロフェッショナルとして営業やクロージングを行い、一騎当千で数字を叩き出しています。」

つまり、社名に掲げているように「Sales of Soul」をにかけて、パートナー企業を徹底的にサポートしているんです。サポートをして、利益を上げ、組織を拡大し、雇用を生み出し、企業が抱えるさまざまな問題を解決していく。単なる営業代行というよりも、営業を入口にして経営そのものを革新していくような会社である。とイメージをいただければと思っております。

「プロフェッショナルには、高いモチベーションを維持し、自らの強みを最大限に発揮することが求められますよね。平野さんの強みはどこにあるのでしょうか。」

平野氏「革命家チェ・ゲバラはさまざまな国や地域を駆け巡りましたが、その旅の先々で、彼のもとには多くの人々が結集したといわれます。」

それと同じとは言いませんが、面白いことに、変化する時代のなかでも、その都度当社の営業力を必要とする人や会社が必ず現れるんです。

そういった人や会社とのつながりを生む力、ある種の人間力が私の強みだと感じていますね。

▼メドックマラソン参加直前



## 売上を入り口に、パートナーと伝説をつくる

―その強みを生かして、これまでどのような方々の営業支援をされてきたのでしょうか。

平野氏…業界も業種も様々ですが、ひとつひとつも念頭に置いていたことは「成功しようが失敗しようが、その人を助けたいと思えるかどうか、心に響くものがあるかどうか」です。そのため正直な話、お客さまの予算や規模などはそれほど重要な要素ではありません。

極端な話、フリーランスの方から、中小企業、上場企業、はたまたプライベートジェットで世界を飛び回っているような超富裕層の方まで、感性さえ合えば、誰でもお手伝えたいと思いますから。

ただし、私たちも”魂”を込めて営業に携わる以上、世のため人のためになりたいとか、世界を舞台に戦っていきたくとか高い志を持った人や企業の商材を取り扱いたい。

既存顧客のフォローであれ、新規顧客の開拓であれ、営業には必ずや辛い作業が伴います。メンタルをコーティングしながら、次々と現れる難題を端から解決していかなくてはなりません。

その努力を理解し、私たちと一緒にたつて商品をお持ちのお客さまの商材を売りたいと考えています。

―単に営業という業務を代行するだけでなく、それ以上の価値を創造し、お客さまの理想を実現するお手伝いまでされているということですね。

平野氏…ええ。私は”伝説”をつくるのが好きなんです。そのため圧倒的な数字を残すだけでなく、出した数字を大幅に塗り替えることに挑戦し続けています。

私がこれまで培ってきた営業ノウハウに加えて、「集客王」や「アポ放題」などのツール、それからYouTubeをはじめとするSNSのスペースやリストたちを総動員して、期待を超える、感動をもたらしような成果を出していきたく。だからこそ、常に難易度の高い、チャレンジングな課題に挑んでいるんですね。

蜘蛛の糸を手繰るような仕事も少なくありませんが、成功するまで走り続けることが大切だと思っています。

## ベンチャーを年商23億7千万の会社にした営業力

―これまでどのようにして営業力に磨きをかけてこられたのでしょうか。

平野氏…少し遡って話すと、私は専門学校を卒業後、阪神電鉄に就職し、約5年間、航空部のエアーカーゴの業務に携わりました。ここでは電子部品メーカーや食品メーカーなど法人回りの営業を担当していました。

当時の私は大卒の同僚に負けたくないという気持ちで強く、つねに目標値の3倍の数字を叩き出すことを目指していたんです。高い目標を掲げることで、社内で最も営業成績がよかった新宿支店のなかでも優秀な成績を挙げ続けました。

ただ、しばらくすると家で寝ながら電話をかけるだけでもそれなりの成績を出せるようになってしまった。その時「このままではダメ営業マンになつてしまうな」と思い、以前から誘いを受けていたテレビ局のライティング部門の総合商社に転職したのです。

―転職先では、どのような取り組みを進められたのでしょうか。

平野氏…次の職場でもダントツの数字を叩き出しながら、さまざまなチャレンジをしました。

しかし、転職からおおよそ1年が経過した頃、社員3人の小さなベンチャー企業から「すべて任せるから、会社を10年間引つ張ってくれ」と誘っていただき、その会社で転職しました。

営業部長として自ら配を振り、航空貨物の取り扱いや保険代理店、ホームページ制作、エステ、チケットショップなど、さまざまなビジネスを立ち上げました。

そして最終的には、社長不在の中、No.2の役員として社員20人で年商23億7千万を稼ぎ出す企業へと成長させることに成功したんです。

約束の10年が経過したときには、やることはすべてやったという想いがありました。そこで、あらためて独立起業することを目標に据え、その準備段階として上場企業の管理職として5年間だけ働くことにしました。

社長業を全うするには、コンプライアンスやセキュリティが求められる上場企業での仕事の経験が必要だと考えたからです。

―その上場企業では、どのような仕事を手掛けられたのでしょうか。

平野氏…テンプレスタッフのオフィスマネージャーを務める一方で、NTTコミュニケーションズで外部登用の統括ポジションに就きました。

ただ、これまでとは違つて上場企業の組織は大きく、その上メンバー一人ひとりの能力も求められます。そこでノウハウを体系化や徹底的な訓練など新たな経験から学ぶこともたくさんありました。

そして入社から5年後の2012年に独立し、これまでの経験の集大成として当社を立ち上げたのです。

▼ビジネス仲間とウィンドサーフィン



最近では国内外のパールジムの接客力や施設について探求しています。常に営業の感性を研ぎ澄まし、アンテナを張り巡らせていると、街を歩くだけでも至るところから情報が入ってくる。

こうした経験の1つ1つが、仕事の血となり肉となっていていきます。とても面白いですよ。

▼富士山 最短記録登頂 成功！！



### ビジネスに繋がるから、すべてに全速力

**グローバル市場を徹底的に追求する**  
株式会社Sales of Soulの今後の展望について聞かせてください。  
平野氏：社内向けの取り組みとしては、教育に力を入れていきたいと思っています。組織を大きくするためには、1人で頑張るよりも、社員という組織の細胞を活性化した方が会社のためにも、彼らのためにもなりますからね。そして、ゆくゆくは社員1人ひとりが組織を動かせるような経営思考を持つてくれるように、愛情をかけて育てていきたいです。  
また、社外向けとしては、2020年からはグローバル市場を徹底的に追求するステージへと進化を遂げていきたいと思っています。

例えば、ここ数年でフィンテック領域では暗号通貨が登場し、決済の仕組みは大きく変わりつつあります。そのプラットフォームの構築に関して、日本はすでに飽和状態にありますが、ASEANや中国などにはまだまだチャンスがあるんです。  
自分のセンスを頼りに、時代の先の先を読みながら、決済アプリを中心とするさまざまな商材をアジアの国や地域に売り込んでいきたいと思っています。  
これからも挑戦したいことはたくさんありますが、どのような人と、どのような仕事をして、私と関わる人が純粋に喜んでる顔を見ることが、私にとってのやりがいであり、モチベーションの源泉であることには変わりません。

〈企業情報〉  
株式会社CEO倶楽部

TEL:03 5745 0207  
FAX:03 3779 8720

〒141-0031  
東京都品川区西五反田 2-28-5  
第2 オークラビル 5F




【HPはこちら！】

取材・執筆 長坂  
編集・校正 笠原

先ほど、平野さんの強みは人間力であり、人脈であるという点。その人脈を広げるためのコツはあるのでしょうか。  
平野氏：まずは、とにかく行動するということではないですかね。例えば、お酒を飲んでいるときに口走ったことでも、約束したことはすべてやる。面白そうないイベントやパーティーには、都合さえつけば「イエス！」ですべて参加する。  
それから、損得なしに困っている人がいたら、すぐに助ける。こうしたところから、いざ自分が困ったときに手を差し伸べてくれる人脈が自然に広がっていくと思うんですよ。  
あとは、人の予測を超えてやろう、人を楽しませてやろう、たくさん笑顔を見たいという気持ちが大切だと思います。

私はサプライズを仕掛けることも大好きなんです。  
仕事でもプライベートでも、思ってもみないことを実行することが大切なんですね。仕事以外の時間は何をされていらっしやいますか。  
平野氏：身の回りの全てが営業の訓練だと思ってるので、趣味にも全速力で突っ走っています。  
例えば、ワインを飲みながらフルマラソンをする「ボルドーの「メドックマラソン」に参加したり、カナダにオーロラを見に行ったり、豪州のグレートバリアリーフでスキューバダイビングをしたり、富士山で弾丸登山をしたりと、ジャンルを問わず、さまざまなチャレンジをしてきました。