

- 👉 オンラインでも、リアルと同等に深い人間関係を築くことはできるか？
- 👉 雑談が生まれやすい空間をどのようにデザインするか？
- 👉 「また会いたい。この人と仕事したい」と思われる魅力的な自分になるには？

## EXTREME INTERVIEW

雑談中から  
会話が生まれ、呑みが生まれ、  
信頼が生まれ、仕事生まれる

## 清水 祐亮氏

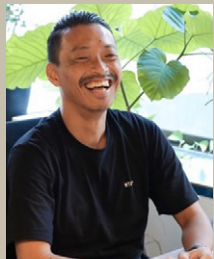
元TRUNK HOTEL 営業 マネージャー

大学時代は100メートルで日本代表20歳以下のアジア選手権で銅メダルを獲得したアスリート。社会人になるのを契機にスパットと辞めて、ウエットスーツやファッション関連会社アパレル業界を経て広告代理店へ。その際に関わったイベントの縁でトランクホテルに出会う。

「今までは業種を決めてそこで営業をする先はもう決まっ  
ていて、どうしても自分の広げたい人脈なかなか広がらない  
という形ではあったんですけども、トランクホテルという  
ホテルの営業は、基本的に箱を売る形なので、簡単に言っ  
てしまえばどこへでも営業できてしまうので、人脈を広げる  
にはなかなか適してる場所だな」と語る。

コロナ禍においても衰えることのない清水さん流の営業ス  
タイル、そこから見えてくるコミュニケーションや人付き合いに  
関する価値観を伺った。

現在はフリッツ・ハンセンに勤務。



## 独自の営業スタイルはひと笑いさせること

トランクホテルの営業の基本的な業務としては、最初テレ  
アポをして、アポイントをとって、ホテルの紹介をして、とい  
う形。ただ、アポイントが取れて紹介して、「使ってください  
」で終わってしまうと、使う機会までに時間があったりだ  
とか、なかなかタッチポイントが増えないので、どちらかとい  
えば、1回紹介してからが勝負だと思ってまして。いかに仕  
事に繋がるまでに濃い接点を持つかに、私は比重を置いて  
います。そこでお酒の力を使って、一番最初に「こいつ楽しい  
」と思わせるのが営業だと思うので、行き始めたときに、  
絶対ひと笑いさせるっていうのをコンセプトにしています。

深い関係になれるかの可能性を、最初の30分で嗅ぎ分け  
るのです。「この人ちょっとプライベートが気になるな」と思  
わせたならもう勝ちかな、みたいな。その時、2回目以降の会  
約束を必ず取り付けるようにしてました。必ず飲みましょう、飯  
食いましょうって言うのを最後のキーワードにして、必ずその  
場でスケジュールを見てもらってアポイントをとって、次にど  
んどん繋げていくっていう形で営業してました。

## コロナによって会う人が精査されてきた

オフラインでしか感じられないその人の表情だとか空気。  
自分としてもやっぱり人は好きですが、直接会いに行くのが  
難しい時代になりました。したがって、会える人も結構精査  
されました。こんな状況の中でも会ってくださる人とは、会  
社の看板関係なく本当に深い付き合いをさせていただいて  
るような形ですね。緊急事態宣言下でもずっと会っていて、  
今後についての仕事だとか、いろんな話もできたなってい  
うのはありますね。

📌 Interview / 2021.08.18 SCAPE @ 白金台

メインの仕事は雑談  
ただし会話の原則は聞き役

自分はオフライン主義です。お題が必要なオンラインは  
荷が重いですね。自分のオフィスに行った際も挨拶は「最  
近どうよ？」です。客先の皆さんも「何か話に来いよ」みた  
いな感じで、みんなアポイントをくれるのです。で、客先に何  
をしに行くわけじゃないんですけど、とりあえずオフィスに行  
って、そこの社食に行ったりだとか、本当にお茶しに行くだけ  
だとか、あと会社によっては入館証も持ってます。とにかく  
雑談しに行く。で、お客さんと話して、ちょっと笑わせて帰  
りたいなのが結構日々のルーティーンで、夜も変わらないで  
すね。基本的にはお客さんが楽しんで、爆笑して、意識を失  
うくらい飲んでくれて楽しかったみたいな感じが1日ってい  
うか、1週間ずっと毎日のようにやってるような感じですよ。

ただし会話は、基本は僕の話はあんまりしないですね。  
全部聞き手。どちらかというとパーソナル的なものが多いで  
すね。やっぱり人は聞くより話した方が気持ちいいので、時  
間すぐ流れると思います。苦はないと思うんで、基本的  
にはその人のことを根掘り葉掘り聞いて、その人のことを知る  
ということと、その方に気持ち良く時間を過ごしていただける  
ように会話をします。

