

2007年 11月3日 「フジサンケイ ビジネスアイ」 リレーインタビュー人間力第6回に掲載されました

第三種郵便物認可

フジサンケイ ビジネスアイ

東京本社 〒100-8125
東京都千代田区大手町1-7-2
TEL.03-3231-7111

大阪本社 〒556-8660
大阪市浪速区湊町2-1-57
TEL.06-6633-1221



©日本工業新聞社 4910851510374
2007 00095



2007(平成19)年 日刊18576号

11|3 [土] 文化の日

一部100円

月ぎめ3150円



“伝説のホテル”で集大成へ

今回のゲスト



ザ・レジデント・ホテルズ&トラスト
代表取締役CEO
鶴岡 秀子氏

つるおか・ひでこ
1968年生まれ。日本大学経済学部。婦人服小売業、外資系大手コンサルティングファーム勤務を経て、2000年タイラー・ブレイクスを設立。現在はザ・レジデント・ホテルズ&トラストを経営。

「伝説のホテル」になるよ。
具体的には、
昨年の会社設立以来、事業計画や資金調達なども順調に進み、今年になつてクラウドファンディングも完成。2009年にオープンできればと思っています。
次の登場者を紹介します。
ファッションの専門家であるエレガンスを追求しているマダム川美子さんを紹介します。
毎週土曜日掲載

華麗なビジネスキャリア
前回は香織の、松山寛之助さんとの出会いのきっかけは友人がブログで紹介してくれた私のメールを、たまたま読んだ来松山さん主催の「リレーインタビュー」でも講演しました。
昨年書かれた本は、10歳から起業すると決めていたのは、韓国・台湾でも出版されたそうです。10歳で起業されたた動機はどこにありますか。
一つは、事業家の父がとてもしそうに仕事をしていた姿を見ていて「私も早く、あんなふうになりたいな」と憧れるようになったんです。
人生ゲームの影響もあつたか。
私は人生ゲームが大好きでした。父が事業家だったせいか、お金を対する負のイメージがなかったんです。売上や利益はお客様さまからの感謝の投票と思つていました。ですから、人生ゲームの優勝者は、世の中の役に立っている人だと思つていました。早く大人になり、現実の人生ゲームができたならなあと思つていました。

3度目の起業「伝説のホテル」を設立準備中です。ね、自分らしやりの力でお客様に喜んでほしい、社会に役立てたい。素敵だな、というのが私の根底にある人生哲学なんです。洋服を売るのも、コンサルティングやIT企業も営業は同じで、今度は何もと天好きだったホテルをやりたか。
伝説のホテル、なんてワクワクするイメージですね。ホテル経営を志して7年前から、都心に住んでいながら、それでも泊まりたいホテルって何だろうと考えていました。たまたま高知から出張帰りの飛行機内で、おしりが大から降りてきたように、伝説のホテルという言葉が浮かびました。メモ帳を取り出し、思いつくままに書き出すと、後に私が7つの教えと名づけるアイデアが生み出されました。これを共有できるスタッフと経営したらいいとそれが「伝説のホテル」になるよ。

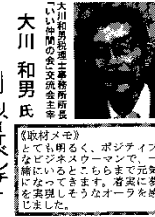
人生ゲームの新人時代に、1人で20人分の売上を達成されたが、接客営業の秘訣は何でしょうか。
接客の技術というのは、アイコン「本番共有力」だと思います。久しぶりに行くご主人との食事や子供の入学式など、お客様と一緒に購入後の生活シーンをイメージする本番をお客様と共有することが出来れば、商品は勝手に売れていきます。それが出来るためには、お客様に好かれようと思つて作ってしまったのではなく、素直にお客様を好きになることが大切だと感じています。

その後、大手外資系企業で売った子コンサルティングを始めた。
3度目の起業「伝説のホテル」を設立準備中です。ね、自分らしやりの力でお客様に喜んでほしい、社会に役立てたい。素敵だな、というのが私の根底にある人生哲学なんです。洋服を売るのも、コンサルティングやIT企業も営業は同じで、今度は何もと天好きだったホテルをやりたか。
伝説のホテル、なんてワクワクするイメージですね。ホテル経営を志して7年前から、都心に住んでいながら、それでも泊まりたいホテルって何だろうと考えていました。たまたま高知から出張帰りの飛行機内で、おしりが大から降りてきたように、伝説のホテルという言葉が浮かびました。メモ帳を取り出し、思いつくままに書き出すと、後に私が7つの教えと名づけるアイデアが生み出されました。これを共有できるスタッフと経営したらいいとそれが「伝説のホテル」になるよ。

リレーインタビュー



友が一致して、ました。創業時は、創業者より高い年収の社員がいたから、です。も一つの理想として、年商よりも資産に着眼し、役員給与をある程度抑制しました。IPOを親土を自指して、ましたから、せつと利益を養殖し株式価値を上げていたのを、最終的にこの会社は案件で大手企業に売却するところになりました。
突然浮かんたホテル事業
3度目の起業「伝説のホテル」を設立準備中です。ね、自分らしやりの力でお客様に喜んでほしい、社会に役立てたい。素敵だな、というのが私の根底にある人生哲学なんです。洋服を売るのも、コンサルティングやIT企業も営業は同じで、今度は何もと天好きだったホテルをやりたか。
伝説のホテル、なんてワクワクするイメージですね。ホテル経営を志して7年前から、都心に住んでいながら、それでも泊まりたいホテルって何だろうと考えていました。たまたま高知から出張帰りの飛行機内で、おしりが大から降りてきたように、伝説のホテルという言葉が浮かびました。メモ帳を取り出し、思いつくままに書き出すと、後に私が7つの教えと名づけるアイデアが生み出されました。これを共有できるスタッフと経営したらいいとそれが「伝説のホテル」になるよ。



大川 和男氏
リレーインタビュー
「伝説のホテル」になるよ。