

■2008年7月8日 @niftyが運営する、ビジネスパーソンの価値創造、仕事力向上を応援するネットマガジン『@nifty ビジネス』

<http://business.nifty.com/index.html>

@nifty ビジネス  ビジネスパーソンの価値創造、仕事力向上を応援するネットメディア (β版) [@niftyトップ](#)

最大**7.2Mbps**
@nifty Mobile BB

家でも外でも**快適インターネット**
定額料金でつなぎ放題の**高速モバイル**

トップ 記事一覧 コンテンツストア **NEW** オーディオブック セミナー コミュニティ 

ビジネス最前線 **無料コンテンツ** 仕事に効く最新情報を、随時お届け。

連載 **「チーム・スピリット」** ~企業価値の源泉~

 

「世界初」のヘッドホンを開発しよう！
ソニーのチーム力とは **[MDR-NC500D]**



いろいろ検索

ウェブ 路線 辞書

キーワード

 @niftyビジネスからメルマガ「ヴァイタミン」創刊！

購読 解除

name@domain

[▶バックナンバーを見る](#)

 **自分の名前で仕事をする！**
「伝説のホテル」を創る (前編)

 **ベンチャー企業情報**
ネットマーケティングの盲点/
ウィルゲート

 **WorldInvestorsの先ヨミ投資ツ**
アー
激動の今、『世界』が100倍面白い！

【自分の名前で仕事をする】

「伝説のホテル」を創る（前編）

ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト株式会社

代表取締役CEO 鶴岡秀子

2008年7月8日



鶴岡 秀子氏

鶴岡秀子さんは、「10歳のときから起業が夢だった」というほどの、筋金入りの起業家だ。現在代表取締役CEOを務めるザ・レジェンド・ホテルズ&トラストは、鶴岡さんが起業した3社目の会社になる。

しかし、ギラギラした金の亡者を想像すると大間違い。楽しそうに夢を語り、周囲を自然に共感させ、その夢を実現してしまうのが鶴岡さんだ。

10歳の頃の夢は、「起業し『感謝の投票』してもらいたい」

子供のころの将来の夢というと、「お花屋さん」「学校の先生」など、身近な「職種」を挙げる人が多いだろう。それが鶴岡さんの場合は「起業家」だった。父が事業家だったことが理由の一つだが、もう一つの理由は「お金に対して負のイメージがなかった」（鶴岡さん）ことが大きい。

「人生ゲームが大好きだったんです。紆余曲折があつて、最後にお金がたくさん集まった人が優勝するという、そう説明すると結構えげつないゲームですね（笑）。でも私は、売り上げが立ったり利益が出たりするということは、『あなたの会社のお陰で助かったよ』『あなたの会社のサービスが気持ちよかったよ』という感謝の気持ちがお金で投票されていると解釈していました。ですから、人生ゲームでたくさんお金を集めて優勝する人というのは、世の中の役に立つ人だと考えて

いました。早く大人になり起業して、人のためになるサービスや商品を世に出し、たくさんの人から『感謝の投票』をしてもらいたいと思っていました」（鶴岡さん）

鶴岡さんの子供の頃の「趣味」でユニークなのが、「吉野家さんチェック」だ。「家族で車に乗ってどこか行くたびに、車中から通りすがりの吉野家を覗き込んで、『今あのお店は何人お客さんが入った。あそこは客単価がいくらで、一日何回転だから、従業員が多すぎる』などと言っていました。学校の勉強よりも、ずっと楽しい時間でした」という。「そんなことを年中やっていたら、父には『知らなかったよ。お前が吉野屋のオーナーだったのか』と言われて家族で大笑いしました。そんな父ですから、性別や年齢などの制約にはまったくとらわれずに育ちました」（鶴岡さん）





10歳の鶴岡秀子さん

そんなある日、家族で車に乗っている時の信号待ちで、目の前にそば屋と焼肉屋が並んでいるのを見た鶴岡さんの親は、鶴岡さんに「どう思う？」と聞いたという。「私が経営に興味があると知って聞いているのがわかったので、考えたすえ、『毎日焼き肉だと飽きるから、あそこにそば屋を開いたおそば屋さんはえらいと思う』と言いました。すると父が、『そうだね。でも、あのそば屋のオーナーは、焼肉屋さんと同じオーナーなんだよ』と言ったんです」（鶴岡さん）

この会話で、10歳の鶴岡さんは「大発見」をする。

「2つのお店のオーナーが同じだと聞いて、すごい衝撃を受けました。店長であれば、去年の売り上げを今年は5%増にするのがせいぜいです。でも、経営者であれば、業態の違う店を出店することで、売り上げを倍にも3倍にもできる。店長と経営者はまったく違う次元で仕事をしていることに気付いて、愕然としました」

1

2

3

次へ ▶

「伝説のホテル」を創る（前編）

ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト株式会社 代表取締役CEO 鶴岡秀子

起業を見定め就職し、接客に開眼

起業家を目標に定めた鶴岡さんは、経済学部がある大学の付属高校に入った。

「とたんにまったく勉強しなくなりました」と鶴岡さんはカラカラ笑う。「勉強は嫌いで、やる意味が感じられなかったんです。ものごとを考えたりするのは好きでしたが、『誰かが計算機をたたけばわかるようなこと』に苦勞するのは、つまらないと思っていたんですね」と鶴岡さんは語る。

そんな鶴岡さんも、高校3年になって周囲が受験勉強を始めると、自分も受験してみたくなった。「父に、『やっぱり受験しようかな』と言ったら、『お前が勉強しているのを、生まれてから一度も見たことがないし、うちには勉強机もないくらいだ。ちょっと思っただけだろうから、やめた方がいいよ』と止められました」という。鶴岡さんも納得し、付属高校からそのまま大学に入った。

就職は、将来の起業を目指して吟味し、流通業を選んだ。「『仕入れて売る』というシンプルな形態ですから、早く業界全体を把握できると思いました。それから、お客様と接する技術は、将来どんな業種で起業するにしても、役に立つはずですから」と鶴岡さんは説明する。



就職活動で、流通・販売に狙いを定めた鶴岡さんは、試しに大手百貨店内にある眼鏡屋で初めてのアルバイトをしてみた。そこでいきなり、1人に6本の眼鏡を一度に売る快挙を成し遂げる。

「お客様とお話をしていると、ゴルフをなさることがわかったので『ゴルフの時はこういう眼鏡がいいですよ』とお勧めし、読書がお好きだとも言われたので『読書用にはこの眼鏡を』という調子で、仕事用、カジュアル用などとお勧めしているうちに6本になったんです」と鶴岡さんは話す。今でこそ、洋服やTPOに合わせて複数の眼鏡を持つことは珍しくないが、当時はそういった売り方は珍しかった。こんな調子で、店の売り上げの半分を鶴岡さんが稼ぐこともあったという。ここですっかり接客のおもしろさに目覚めてしまった。



就職活動の面接の際は、自分が面接されるというよりも、「自分にとって意味のある、『都合のいい』会社を選ばないと意味がない」と考えて臨んだという。「例えば、『何年くらいで店長になれますか?』と聞くと、『実力さえあれば、入社1年後に店長になる人もいます』という会社もあれば、『最低10年はやらないと』という会社もありました。10年後には起業したいと思っているのに、店長になるのに10年もかかると困りま

すから、こういう会社は選択肢から外しました」

「伝説のホテル」を創る（前編）

ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト株式会社 代表取締役CEO 鶴岡秀子

入社1年目で、20人分の売り上げを達成

こうして入社した婦人服販売の会社では、1年間店舗での販売を担当。大学時代の眼鏡屋のアルバイトで開花した才能がここでも発揮され、1人で20人分の売り上げを上げるようになった。そして、請われて経営企画・人事企画に異動になる。それまで担当していた店舗からは「手放したくない」と引き止められたというが、「社長が会議で話すためのプランを作り、経営者視点の仕事に関わることも、将来の起業の大きなプラスになる」と考えた。

一見まったく違うように見える、接客と経営企画の仕事だが、鶴岡さんは「お店の中で学んだことを、書類に置き換えただけ」と語る。

例えば、経営陣に対して何か提案をする時には、自分が一番推している案、その次に推す案、捨て案の3つを出す。「洋服をお客様にお勧めする時に、一番のお勧めを見ていただいても、その良さが実感できないことがあるんです。例えばベルトの場合は、まず一番お勧めするベルトを、対象の洋服に締めてみる。その後で、敢えてあまり似合わないベル



実体験に基づいて書かれた著書

トを締めてお見せすると、はっきりと違和感

を感じてもらえ、最初にお出したベルトがどれだけ似合っていたかがよくわかる
ことがあるんです」（鶴岡さん）。「捨て案」を出すのは、その効果を狙った手法
だ。

経営企画でも同僚や上司からの信頼を得、「社長の秘蔵っ子」と言われるまで
に。充実した毎日ではあったが、「起業」の目標は常に頭の中にあった。

続く

「伝説のホテル」を創る（後編）は7月15日(火)公開予定です。

鶴岡 秀子氏 プロフィール

- ・ 5月8日生まれ
- ・ 血液型：A型
- ・ 趣味：読書、食べ歩き、旅行
- ・ 好きなこと：人と会うこと
- ・ 座右の銘：夢しか実現しない



大手流通業、外資系大手コンサルティングファームを経て、ITベンチャーを創
業。現在はホテルマネジメント会社を経営。「人に元気を与える」と評判の講演
は、政府機関や金融機関、メーカー、各種サービス業や大学院等から幅広い支持
を受けている。

著書：

『一人で20人分の売上! 新人ツルちゃんの接客営業』、『10歳から起業すると決めていた』(ダイヤモンド社)／『天国体質になる! ~仕事を楽しむ52の秘訣~』(講談社)

ザ・レジェンド・ホテルズ&トラスト株式会社

会社HP：<http://legendhotels.jp>

ホテルHP：<http://legendhotels.jp/hotel/>

伝説のホテル→「泊まることで世界のためになるホテル」を目指して邁進中！

ミッション

「人が自分自身の素晴らしさに気づき、本当の幸せを見つけるためのお手伝いをする事」

7つの教え

1. 自然に感謝し、その偉大さを受け入れること
2. 常にエネルギーを充電しつづけ、いつでも分かち合うこと
3. 出会うこと起こること全てに意味を見出し、発展させる努力をすること
4. 世界が変わるのを待つのではなく、自分が変わることで世界を変えようとする事
5. 違いを尊重し、人との対話の中から新しい発見をすること
6. 人を心から信頼し、信頼される自分になること
7. どんな時も、すぐに気持ちで恩返しをすること