

## 社長の素顔

190



独立して約10年が経過。独立直後は一人で電話営業をしていたという佐藤宏明社長。現在、社員は300人を超えるがそれでも時代は常に変化。時代の変化についていけない企業は衰退します」と語る。そして会社の礎となる「人」は永遠のテーマとも。時流を読みきる力は無論、「人」を大事にすることが経営者としての信条なのだろう。(菊池宏記者)

### ジー・ゲート 佐藤 宏明(43)

東京・亀戸生まれ。小さい頃はやんちゃだったという。中学時代はバレーボール部に所属した。「たまたま担任の先生がバレーボール部の顧問をしていたので入部しましたが、在籍していたのは実質的に1年くらい。外で遊んでいることが多かったです」高校に進学したが2年で中退。「反抗期だったんでしょね。」

親からうるさく言われるのが嫌で一人暮らしをしていました。様々なアルバイトをしたが、19歳の時に就職した。「羽毛布団の販売会社でした。」

当時、羽毛布団を扱っているのは老舗百貨店だけ。珍しさもあってよく売れました。月に60万円から70万円は稼いでいました。3年ほど勤めた頃、安価な羽毛布団が流通するようになり、「先

父に相談すると、当時はバブルの頃で父も不動産業を営んでいたためか、『不動産業しかないだろ』と言われました。父の会社で働く気はなく、求人誌で募集していた不動産会社の営業職として入社。これが不動産業の世界に入ることになりました。4年ほど勤めたが、バブル期のこと。マンションが売れた。「1991年に別の会社に就職。」

### 独立直後は電話営業から

### 常に崩さない挑戦の姿勢



昨年訪れた上海で長と意見が合わず退職した。(右から2人目)

「時代は常に変化。安心できる時はありません。時代の変化についていけない企業は衰退する。それを経験則で学びました」

「何がでるだろう。経営者として常に念頭においていることがある。」

「一番気をつけていることはたたく違う業『人』です。企業にとってマネジ界で、一かメント能力も大事ですが、最後は『人』で成り立ちます。これは永遠のテーマです。それと常に挑戦していくこと。いい仕事をするとた

も難しい。まず自分のできることをするしかないと思い、会社に求められ、攻めたい社を興そうと決心した。いずれは海外事業にも挑戦するつもりだ。

今度はバブル崩壊期に入っており、マンションが売れない。1カ月前が経った頃、20人ほどの営業マンのほとんどが解雇され、結局営業を知っている私が営業の責任者になっていました。どうやればで頑張っていました」

97年に会社が立ち上がった。「まずは手当たり次第に電話で営業することから始めました。半年ほどはワンルームの一室で一人」

1997年8月◇資本金／1億円  
◇従業員数／345人◇主な業務  
都市型介護付優良老人ホームの企画開発、スポーツ事業など