

が1万人を突破し、2010年4月には10万人を突破。同年3月の時点で累計黒字化を達成しました。現在は飲食店をはじめ美容室、エステ、高級ホテルなど、契約店舗1万店以上、会員数20万人を突破しています。

契約店舗と会員数が増えた要因は何だったのでしょうか？

やはり当社の社員の営業力と販売力のおかげですね。彼らの頑張りで、現在も月に200店のペースで契約店舗が増えています。

余談ですが、私が社員に伝えている営業ノウハウの一つは、17歳の時のアメリカ遊学で身につけたものなんです。滞在していた古いアパートメントのエレベーターで、背の高い黒人青年と居合わせたのですが、その時「俺は仕事をクビになって2日間何も食べてない。むしゃくしゃするから今からこれでお前を刺してやる」とナイフを突きつけられたんです。その時、私の口からとっさに出た言葉が「ちょうど良かった！」でした。「今から朝メシを食べに行くから、一緒に行こうよ!」。きょとんとする彼を連れてハンバーガーショップに行き、大量のハンバーガーをおごってあげて、事なきをえました。あの時パニックのあまり「ノー!!」と叫んでいたら、一体どうなっていたか分かりません。

この時の経験から、シンクスマイルの営業スタンスは「ちょうど良かった」。お客様の主張を常に受け入れ、決して否定語では返しません。たとえば「うちは広告費をかけられな

い」と言われたら「ちょうど良かった、完全成果報酬型なので固定費は全くかからないんです」など、柔軟に切り返すんです。

この気付きのおかげもあり、順調に売上を伸ばすことができました。あの時の彼に再会したら、お礼を言いたいくらいです。

社員全員のやる気を向上させる 独自システム「CIMOS(シーモス)」

現在の事業内容を教えてください。



創業当時からの「トラコレ」運営に加え、スマートフォンにショッピングカードやポイントカードを一括インストールできるサービス「Ziriri」を昨年の9月からスタートしました。トラコレとZiririを活用してのコンサルティング業務も行っており、今後はこちらにより力を入れていく予定です。

社員が店舗と共に歩み、共に泣けるほどの密接な関係を構築していきたいと考えています。

今年5月には、独自の社員評価システム「CIMOS (シーモス)」の販売をスタートされましたね。

もともこの評価システムは、当社の社員の意欲向上のために開発したものです。

当社は2011年に社名を「シンクスマイル」に改名しました。フランス語で“5”を表わす「CINQ」を、“考える”をイメージする「シンク」と読むことで、「5つの笑顔を考える