

## ごあいさつ

### 「多くの人に喜んでもらう」

私は、50歳になって現状に満足できていない事がはがゆく、このままで良いのだろうか。自分にとって何が楽しい事だろう、満足出来るにはどうしたいのだろう。と考え、これからは自分の意志で覚悟を決めてやりたいようにやろう！と決意しました。そして、以前からやりたかった「J-サンタクラブ」を発足させました。

「J-サンタクラブ」というのは、子供のころクリスマスにプレゼントをもらって嬉しかった気持ちをいつも持つことができれば世の中に犯罪やいじめがなくなるんじゃないかと考えたのです。そこで、まず私がサンタクロースになって一人でも多くの人に喜んでもらおうと思いました。そして、その活動に多くの人に参加すれば多くの喜びが世の中を飛び交うのではないかと考えたのです。そして夢と希望のある社会を作っていければと考えています。

私は、今までに親や先生や先輩にいろいろな事を教わってきました。これからはその恩を忘れずに、これからの子供達や若者にそれを伝え広げたいと思っています。いろいろな経験を持った人たちが集まって「J-サンタクラブ」を盛り上げて頂きたいと願っています。“みなさんと一緒に明るい未来へ進むために全力を尽くします”。応援よろしく願いいたします。

## 経歴

小学3年から野球を始め、中学高校と野球部に所属。高校2年のセカンドで出場した夏の県予選ベスト4が最高結果。

3年ではキャプテンを務めるが3回戦で負け、甲子園の夢破れる。

名古屋の大学に進学するが早く社会に出たいと思うようになり大学を中退、帰郷後いろいろな職業に挑戦するが結果を出せず、大阪に出て接客や訪問販売会社で営業の基礎の体験をする。

30歳から、観光ホテルフロント、ビジネスホテル開業営業、訪問販売会社、学習塾FCセンター、学習機器販売、を経験。学習機器販売では大手教材メーカーの全国販売コンテストで常に上位を維持し、36歳の時の販売コンテストでは販売台数全国一位、売上金額二位の結果で全国表彰を受けた。

38歳で自動車コーティングメーカーの立上げに携わり、専務職で全国拡販営業を始める。40歳で営業拠点を東京に移し、全国を新規開発で回り現在400店の代理店が存在し13年目を迎える。その間に営業の真髄を知り、42歳か営業力アップの為に「販売研修」を代理店向けに始める。この研修は、今までに受けた研修や読んだ本や自身の営業体験を基に営業の本質を誰にでも解り易く教える内容である為、即日から変化（成果）が期待できるのが特徴。

現在はグループ代理店以外の異業種に対しても依頼があれば研修を受け付けている。

50歳を機に、多くの人に喜んでもらうことを目的に「J-サンタクラブ」をスタートさせる。また、野球好きが高じて、「正しく楽しい野球」をスローガンとして「日本野球評議会」を全国の野球関係者の有志と立ち上げる。

## プロフィール

荒井芳之（あらい・よしゆき）

誕生日……1961年12月29日

血液型……B型

家族……妻、息子一人、愛犬

趣味……愛犬と散歩、野球、仕事？

尊敬する人物……仕事関係の経営者の方々

好きな言葉……「自然体」「なせば成る」

長所……ポジティブなところ

短所……熱くなり過ぎる

最近ハマっているものは？……愛犬たちとの散歩

まず家に帰ってすることはなに？……愛犬たちとの抱擁

平均睡眠時間は？……6時間

ちょっと自慢できること……45歳でタバコをやめた、この2年で15kg減量

