SPA!

Business, Culture and Entertainment Weekly.

5/17 週刊スパ 2005 350円

webSPA!・http://spa.fusosha.co.jp/

アホにはアホの戦い方がある!

偏差値45からの成功法則

実は高学歴、お坊ちゃんだらけの「ヒルズ族」を見習ってどうする!?

上場企業最年少CFO(大原簿記卒)たちのサクセスの秘訣とは?

植草一秀 エッジな人々

超保存版 女のエッチOKポーズとは?無意識の所作に深層心理が表れる

ビジネス&恋愛[しぐさと本音の法則]大研究

美女研究所 根本はるみ←江川達也

[女の性]を商売にするオンナたち

'05年度版

「新人OL」との正しい付き合い方

4月に入社したOL200人が胸中を告白——

素敵な先輩上司としてのお作法を、彼女たちの「仕事」「恋愛」「SEX」観から探る!

今週の顔 梨花 ユースケ・サンタマリア

ビジネスマンに義なき世代間ダメ出し闘争

反日デモ 上海で中国人の本音を直撃

最終回 伊東明の「実践恋愛アカデミー」

こんなオナニーやってはいけない!

[デジクラ] 一目でわかる[世界の]ゲーム事情

福田沙紀

営業ソルジャー型

リテール一筋で客を知っている。これが、ソルジャーの強みです

ヘッジファンド投資コンサルタント
横森一輝さん(37歳)

拓大商学部卒→山一証券
トップ営業マン→中小証券→
肉体労働→投資コンサルタント

個人投資家を対象に、海外のヘッジファンドの調査と投資アドバイスを行うという、最先端のビジネスを立ち上げた人がいる。グローバル・インベストメント・リサーチ社長の横森一輝さんだ。

「僕は学のないバカだし、そんなに成功もしてないし……」と照れる横森さんの経歴は、まさに天国と地獄の往復だ。

大学時代に初めて買った株が、1か月で倍になったことから株にハマり、「儲かる情報が転がってそうな証券会社」への就職を考えた。時代はバブルの全盛期。証券会社が、個人客(リテール)にガンガン営業をかけていた頃だ。

「普通なら拓大出なんて採らない大手の山一証券が、兵隊要員として採用してくれたんです。いい大学の人は初めから本社勤務、明治以下は営業所でしたね」

ところが、株に詳しいことからお客さんに気に入られ、営業成績は500人いる同期でトップ。さぞいい思いをしたと思いきや……。

「『太らせた豚(客)は逃がすな』が、当時の証券会社の常識。だから、株より確実に手数料が稼げる投資信託を売ることを強要する。その投信は、ボロ株を集めたゴミ箱みたいなもの。お客さんが損をする商品を売れるわけがない」

投信を売らないばかりか、相場が悪いときは、当時の大手証券では事実上禁止されていたカラ売りも勧め、客を儲けさせていた。月1000万円以上の手数料収入をあげていたのに、「会社の方針に従わない」と上司にいびられ続けた。

ウンザリして入社4年目に退職、歩合外務員として中小証券会社に転職する。当初は、客に推奨した銘柄が当たり、年収は2000万円を超えた。自分でも億近い利益を得ていたが、「相場が急落し、お客さんが大損。自分も4000万円の大穴をあけちゃったんですよ」。

ボロボロ状態で、就職などできない。ドヤに住み、日雇い労働で食いつないでいたときに、同業の知人から儲け話が舞い込んだ。

「ITバブルが起こり、お客さんも僕も大儲けしましたが、バブルが崩壊したあとは、また大損。顧客資産だけで3億円が飛び、僕も3000万円の大損です」

今度こそは、一攫千金狙いより、確実に儲ける大切さを痛感。それを顧客に説いて回り、長年、付き合っていた顧客の資金援助を受けて、現在の会社を設立した。

「僕は三流大学出だからリテール一筋の兵隊になった。兵隊だからこそ、お客さんの資産を守りたいと思ったし、コネもつくれた。成功したいなら、資格を取るより、いろんな人と遊んでコネをつくったほうがマシです。それも、金持ちと友達になることですね」

「こんな会社、潰れる」と言い捨てて山一を辞めたら、4年後にホントに潰れた。おっとりした人だが、客も儲んでるし、裏人脈もあるし、どうにでも生きていきそう……

去年10月に出た、横森さん初の著書。個人向けの海外ヘッジファンドという新領域を扱っていて、マネー業界でも注目されている

サクセスの法則

金持ちとお友達になること。
会社はダマしても客はダマすな

「年収3000万円」の成功法則を教える"風俗ビジネススクール"も!

風俗業界にも、"ビジネススクール"があった! シャレかと思って話を聞くと、その活動は大マジメ。それどころか、フツーの業界でも役立ちそうな本格的なビジネス論を展開しているというから驚きだ。主宰しているのは、"風俗王"の月草志郎さんだ。

「高校中退後、借金の返済をしながら職を転々として、22歳で本格的に風俗の道に入りました。『お前に投資したい』って言ってくれる人がいて、風俗店を開いたんです」

その後、何店舗もの風俗店を運営し、2003年、「1%倶楽部」を設立。活動内容は風俗経営者の情報交換会や、起業セミナーの開催、教材の販売などだ。

「風俗経営者って意外と孤立していて、他の店がどんなことをしているのかわからないし、知りたい

1%倶楽部で販売している風俗成功マニュアルが収められたCD-ROM集「フーゾク・ハーバード・カレッジ」

体験に基づいた風俗ビジネス論をまとめた資料。ビジネス本の受け売りではない。「本読めないんです、僕」(月草さん)