



株式会社 SUN STANDARD

〒170-0013

東京都豊島区東池袋 2-62-8

BIG オフィスプラザ池袋 702

URL <http://www.sunstandard.co.jp/>

Company data

代表取締役

石塚 勇希

東京都福生市出身。学業修了後はスポーツインストラクターを務める傍ら、夜はバーで働く。六本木でバーテンダーの仕事をしていた際に起業に興味を持つようになり、訪問販売や通信機器の営業として経験を積む。2017年4月に独立し、(株) SUN STANDARD を立ち上げた。

Personal data



徹底したプログラムで人材を育成 販売代行を基盤に事業を展開する

宍戸 まずは、石塚社長のこれまでの歩みをお聞かせください。

石塚 以前は、空手の指導者や水泳のインストラクターとして勤める傍ら、夜は六本木でバーテンダーの仕事をしていました。バーに通うお客様には経営者の方が多く、お話を通して起業に興味を持ちました。そして、訪問販売会社に入社して4年間営業を務めた後、通信系の会社でも営業を経験。そこで築いたクライアントとの信頼関係が基盤になって、2017年4月に独立し、会社を設立することができました。

宍戸 実際に、どういった事業を手掛けられているのでしょうか？

石塚 現在は、都内にある10店舗ほどの大型家電量販店で、大手通信キャリアの商品の販売代行や、キャンペーンやイ

ベントスタッフの出向を行っています。さまざまな店舗での勤務に対応できるよう、スタッフの指導を徹底していることが当社の長。例えば、新規スタッフは現場に出る前に、一通りのことを座学研修で学びます。その後、先輩スタッフと一緒に現場に入ってもらうなど、未経験者でも問題なく成長できる育成プログラムを構築しているのです。また、マナーやコミュニケーションスキルに関しては、当社独自の研修やセミナーを定期的に行って指導しています。自分の分身のような意欲的なスタッフを多く育成していきたいと思っています。

宍戸 指導が徹底していて素晴らしいですね。それでは、どのような時にやりがいを感じられますか？

石塚 接客を通じて、お客様が納得した

上でご購入され、喜んでくださる姿がやりがいになります。そのために、まずはお客様にとって役に立つ専門知識をお伝えするなどして、心を開いて頂けるよう努め、商品の前に人柄を売り込むようにしているんです。

宍戸 お客様目線での接客を心掛けていらっしゃるんですね。

石塚 そうですね。お客様はもちろんですが社員に対しても、社名の「SUN STANDARD」のように、くじけそうな時も明るく輝き、会社全体を引っ張っていける存在になりたいと思っています。そして出向先の方から、「やっぱり SUN STANDARD さんに任せて良かった！」と言って頂ける会社でありたいですね。

宍戸 では最後に、今後のビジョンをお聞かせください。

石塚 今は社員と一緒に私も現場に出ることが多いですが、将来的には私が現場に出なくても成り立つように、社内の体制を整えていこうと思っています。現在主力の販売代行業を任せられる人材を育成したら、その後は不動産、保険、飲食など幅広い事業を視野に入れて、新たな軸をつくっていききたいのです。まだスタッフが10名程度の小さい会社ですが、来年度は倍以上の規模に成長することを目標に、事業を拡大していきたいです！

Guest Comment

宍戸 開 (俳優)

しっかりとしたビジョンをお持ちで、特に人材育成に力を入れていらっしゃる石塚社長。明るく前向きで、応援したくなる人柄でいらっしゃるから、スタッフからも慕われていることですね。今後も会社を成長させ、ご自身の夢をかなえていかれることを応援しています！

