

I was born the son of an affluent family in Meguro Ward in Tokyo in 1955. Soon after I entered high school, I had a part-time job selling nameplates on a commission basis. I did it fairly well, or far better than any of my colleagues. Although I earned money as a part-timer, I also played a lot at night with friends in trendy Tokyo spots. In the latter half of student days, though, I began studying seriously for college entrance exams and succeeded in getting into Chuo University.

私は 1955 年に東京目黒区の裕福な家庭の息子として生まれました。高校卒業後すぐに、歩合制で表札を売るアルバイトを始め、他の同僚を凌駕するほど良い成績を収めました。また、アルバイトでお金を稼ぎつつも、東京の流行スポットに友達と繰り出し、夜遊びにも精をだしたものです。しかし、高校生活の後半では、大学入試のために勉強を真剣に始め、中央大学に合格しました。

I found employment in an automobile sales company upon graduation from university and worked very hard as a car salesman, visiting more than 100 places a day and developing my own customers.

Though my sales performance for the first several months was inferior to that of most of my colleagues, I came out on top in the summer and continued to be outstanding. As a result, I got promoted rapidly, ahead of any of my fellow colleagues. Several years later, I became a section chief.

大学卒業後は自動車販売会社に就職し、営業マンとして一生懸命に働きました。1 日に 100 件以上をまわり、自分の顧客を開拓。最初の数ヶ月こそあまり芳しくありませんでしたが、夏には営業成績トップに躍り出て、そのまま突出したパフォーマンスを続けました。その結果、同期の誰よりも速やかに昇進し、数年後には課長代理になりました。

In the hopes of further improving my sales ability, I paid out of my pocket to take part in a foreign capital-affiliated training seminar. In the meantime, I began being asked by other companies to give talks about how to become a good salesperson.

それでも、さらなる営業能力向上を望み、私は自腹で外資系研修会社のセミナーなどに参加したりしているうち、優秀な営業になるための講演依頼なども舞い込むようになりました。

I was recruited by the company that offered the seminar I attended and I bid farewell to some 12 years of my career as a car salesman to become a professional trainer. Later, I became the first Japanese person to become a training director there.

そうしたこともあり、自分がセミナーを受けた外資系研修会社に採用されました。私はプロのトレーナーになるため、自動車セールスマンとしての 12 年あまりのキャリアに別れを告げました。そして、その会社において奮闘するなか、日本人として初めてトレーニングディレクターになりました。

I established ASK Global Communication in January 2003 for developing and providing creative and original training programs, based on my own cherished theory on education and training for personal development.

私が ASK グローバルコミュニケーションを立ち上げたのは 2003 年 1 月のこと。個人開発向けの教育とトレーニングに関する私が温めてきた理論に基づき、創造的で独自性のあるトレーニングプログラムの開発と提供を目的に立ち上げました。

In general, the successful launch of a new business depends on three requirements: 1) originality of merchandise or services; 2) a fair chance of revenue in the first six months of business operation; and 3) availability of initial cost of business. Fortunately, I was blessed with all three. I had certain amount of savings to cover the initial investment and a few corporate customers who had placed orders for my training programs even before my firm was officially established. But more importantly, I could successfully distinguish my company's training and seminar services from those of other companies in the same field.

概して新しい会社の立ち上げを成功させるには 3 つの必要条件がある。1. 独自の商品やサービスがあること。2. 向こう 6 ヶ月間の売上の見通しを立てること。3. イニシャルコストの準備。運の良いことに、私はこれら 3 つの条件すべてに恵まれていた。私は初期投資を賄うだけのある程度の貯金があったし、会社設立前から私の研修プログラムに期待し発注してくれた何社かのクライアントがあった。しかし、さらに重要なことには、私には同業他社のそれと明らかに優位に差別化を図れる研修やセミナーのサービスがあった。

My company's goals are to continue to develop and offer creative and original educational and training programs for improving competency, and to assist corporate and individual customers in realizing practical and outstanding achievements. We are prepared to assist customers in reinforcing their organizational teamwork through our educational and training programs, and in materializing the practical effects of the programs, such as the attainment of the highest growth rate within a particular business sector. I am confident that ASK Global Communication will become the leader among training seminars by developing Japan's best possible training programs and fostering superlative training staff, and thereby making a meaningful contribution to the prosperity of society.

私の会社の目標は、クリエイティブでオリジナリティに富んだ教育研修、能力開発トレーニングを継続的に開発、提供し、組織及び個人が、現実的で目覚ましい成果を創造する、その実現を支援することです。私たちは、提供する研修やトレーニングを通じて顧客が組織のチームワークを強化し、特定の業界でトップの成長率の達成などといった、プログラムの実際的な効果を具現化する支援の準備ができています。私は日本で最高の研修プログラムを開発し、素晴らしい講師陣を育成することで、ASK グローバルコミュニケーションが教育研修業界のリーダーになっていくこと、そして社会の繁栄に寄与する役割を担っていくことに確信をもっています。