

株式会社グラフ  
代表取締役 CEO

# 藤田健太さん

営業のエキスパートとしての  
知見を注いだシステムで  
勝負に出る

## ふじた けんた

1985年愛知県生まれ。2010年、専修大学商学部卒、(株)船井総合研究所入社。その後、弁護士ドットコム(株)、(株)メドレー、セルソース(株)などベンチャー企業の営業組織を牽引。2018年(株)インサイトを創業し営業コンサルタントとして多様なビジネスに関わる。2020年、(株)グラフを創業し、営業進捗管理ツール「GRAPH」をリリース。

神田10号館前にて

「今月の数字、大丈夫か?」「あと〇万円足りないぞ」「昨年との対比は?」…、営業部長が部下に言うようなことを、システムが肩代わりする。株式会社グラフが展開するのはそんなサービスだ。これまでの藤田さんのキャリアから得た営業のエッセンスを落とし込んだというが、そのキャリアとは――。

昨年11月、株式会社グラフを創業。扱う商品は営業進捗管理ツール「GRAPH」。営業目標に対する現状の達成率と着地見通しを可視化し、達成へのモチベーションを高める。つまりは「“勝てるチーム”を作るAIの営業部長」。

着想は2年前。そこからプログラミング、デザインなどのスペシャリストを集め、開発に着手し、この6月から販売が始まった。

現在35歳。これまでベンチャーの営業として5つの事業を立ち上げ、2社で営業部長、役員として株式上場を果たしてきた。今は複数の会社とアドバイザリー契約を結び営業コンサルタントを務める。

「数多の会社の成長を見て気づきましたが、目標を達成できる営業チームには共通のマネジメントスタ

イルがあります。成功するチームの基本は“予実管理”。つまり、予算と実績の進捗管理こそが人の行動を変えます」

営業として数々の現場を踏んだ経験が「GRAPH」として結実した。

## 数々の成長企業を渡り歩き 営業のエキスパートに

決して順風満帆だったわけではない。そのキャリアは実に起伏に富んでいる。

学生時代からビジネスを手掛け、ヨーロッパから仕入れたアンティークの時計や古着をネットで販売。年間1000万円近くを売り上げ、3年次からは



↑学生時代、生田キャンパス総合体育館のトレーニングルームでトレーナーのアルバイトをしていた(右端)



↑学生時代、仲間と海に(中央)



↑卒業式にて。この友人は、後に弁護士ドットコム(株)に誘い、共に働くことになった



↑卒業式にて。お世話になった就職課の方と

学費も生活費も自分で賄っていた。

「自分の資本で商品を仕入れて、それを売って利益を得るといふ商売の基本をやっていました。就活でも、その経験は評価されたと思います」

卒業後は、第一志望であった大手経営コンサルティング会社の株式会社船井総合研究所に入社。しかし入社後、大活躍とはいかない。データ分析や資料作りなどのデスクワークにおいて、同期に遅れをとり1年8カ月で転職を決意。

だが、次に入社した株式会社ビズリーチで、営業の才が開花。「正攻法もわからず、がむしゃらな営業」ではあったが、トップの成績を取めた。

その後、弁護士ドットコム株式会社に転職。すぐに成果を上げ、営業統括マネージャーに就任。株式上場という目標に向けて営業チームを率いた。日々のプレッシャーは相当なもので、株式上場を果たした瞬間は「震えと涙が止まらなかった」という。だが、このタフな戦いが、大きな成長をもたらした。

その後、活躍の場は一気に広がる。株式会社メドレーで営業統括GMとして上場への地盤を築き、続くセルソース株式会社では執行役員として上場に立ち会った。2018年には、株式会社インサイトを設立。営業コンサルタントとして、40社にも及ぶ企業の顧問を務めてきた。

## 夢を実現するのに必要だった 2つのこと

学生時代から、起業家になりたいという思いは、ぼんやりとだがあった。そして今、それは現実となっている。夢を実現できた理由を問うと、藤田さんは2つの強みを挙げる。

「一つに、出会いに恵まれていたと思います。会社が成功するかしないかはいろいろな要因があり、たとえいいサービスを提供していたとしても成功しな



↑セルソース(株)の執行役員として東京証券取引所の上場セレモニーに出席(左から3人目)

い会社はあります。そんな中で、自分は運よく、成長していく会社に巡り合えた。成長する会社で、上場を目指した厳しい闘いを経験できたのはラッキーでした。その経験の積み上げで、今の自分があると思っています」

そして、もう一つが「プラス思考」。最初の会社では自信をなくしかけたが、次の会社では「すぐに自信家にもどれた」。叩きのめされても、立ち上がれば、チャンスは訪れた。

こんなエピソードがある。船井総合研究所を辞めて数年後、かつての上司と、同じビジネスセミナーの講師として対談することになった。

「辞めた後、自分も頑張っって、胸を張れる実績があったので、自分の姿を堂々と見せられました。またその際、当時の至らなさを素直に、正面から謝罪できたことは、心の奥に刺さった棘が抜けたような感覚でした」

プラス思考は、親の教育のお陰という。幼少期から「健太が一番だよ」と言ってくれ、自信を持てるように育ててくれたのだと。

豊富な営業実績の知見を注ぎ込んだ「GRAPH」が世に受け入れられるか。それについては「自信がある」と断言。そして、夢は遙か先へと続く。

「GRAPHで、世の中を元気にしたいです。営業が元気になれば、会社が元気になる。会社が元気になると世の中が元気になっていくと思っています」