

RAYMAC PRESS



レイマックプレス 2013年7月号 Vol.59

インタビュー **みもりひろ子** 一般社団法人 日本介護アロマ協会 代表理事

人と人が向き合うきっかけに、アロマを

出産した長男が「余命3日」と診断され、その日から2年8か月、壮絶な看護生活を体験した。このまま息子と一緒に死んでしまおうと思ったことも数知れない。しかしそんな自分を生きる方向へと導いてくれたのが、ユーカリのアロマオイルの香りだった。あの時、自分を救ったアロマの香り。これを使って、自分と同じ気持ちに追い込まれている人たちを助けたい。そう願った母・みもりひろ子は、長男を見送った後、日本介護アロマ協会を設立し、介護現場で頑張る人たちをサポートする取り組みを開始した。その思いの深さをレポートする。(取材・文＝豊田礼人)



みもりひろ子
一般社団法人 日本介護アロマ協会 代表理事
1972年 愛知県生まれ

大学卒業後、建築会社等勤務を経て結婚・出産。生まれてきた長男の介護・看護の経験から介護する側の心身の疲労が大きな社会問題となっていることを痛感。その疲労をアロマの香りで軽減できることを、全国の介護現場で働く人たちに伝える活動を展開中。

Index

- 起業家インタビュー
日本介護アロマ協会 代表理事 みもりひろ子さん
- 経営コラム
まともな事業計画を立てるために必要なことは？
- ベストセラー解説
『なぜネットでピアノが売れるのか』
- メルマガバックナンバー ● 人事労務相談室

—小さい頃はどんな子供だったんですか？

目立ちたがり屋でみんなでワイワイやるのが好きな子供でした。運動が好きでバスケットボールをやっていて、勉強はやらない(笑)。友達大好き、学校大好き、先生大好きで。でも勉強は嫌い、みたいな(笑)。

—(笑)。友達の間ではどんなポジションなんですか？

バスケットではキャプテンでクラスでは学級委員。みんなの先頭に立っているいろいろな仕切りのポジションですね。中学に入っても部活中心の生活で、土日も部活。そうやって仲間と騒ぎながら青春を過ごした、という感じですね。

—中学でもキャプテンで？

いえ、中学の時は違いました。何となく、自分ってリーダーには向いていないのかな？という疑問が出てきて、統率することにはあまり興味が無くなってきて、小学生の頃よりは自己主張しなくなりました。

—なるほど。少し変わってきたんですね。高校は？

高校はバスケットの推薦で入ったので、受験勉強しなくてOK(笑)。それに先立って、社会に出て働くことにすごく興味を持っていて、郵便局の就職試験を受けてみたんです。合格しました。でもゆくゆくは福祉の仕事がしたいと思っていたので、郵便局に就職する道はやめて、高校に進みました。

—中学卒で郵便局受験ですか。そのころからアクティブですね。

何なんでしょうね(笑)。ちょっと腕試し的な気持ちもあったのかな？親は、安定した公務員になることとか手に職をつけることを薦めていたので、郵便局のことも後押ししてくれていました。でも結局、高校に行くことにしました。高校でもバスケットはやっていたのですが、中学の頃のように夢中にはなれず、全体的にパツとしない高校生活を過ごしましたね。自分を抑えていたというか、自分らしさを出せないまま3年間が終わったという感じでした。

—卒業後は大学に進んだのですか？

そうです。福祉系の学科のある短大に進みました。福祉関係の資格が取れるということだったので、それを目指して。資格は取りましたけど、大学時代も基本的にはあまり勉強せず、アルバイトに一生懸命でしたね。

—卒業後の進路に関してはどうしようと思っていたんですが？
福祉関係を目指していたはずが、なぜか急に建築関係も面白そうだと思い初めたんです。それで、建築会社に入社して総務・人事の仕事をやりました。でも、働きながら、私、こんな感じでいいのだろうか？と漠然と思っていたんです。そんな時、母が偶然、岐阜県の町おこし事業に携わる人材の募集を見つけて来たんです。2年間の期限付きで、過疎が進む村で、都会から若者が移り住んで、地元の商品開発とか牧場で牛の世話とかを手伝うという事業です。かなりの応募数があったらしいのですが、応募したらなぜか合格。それで会社を辞めて、農村に行くことを決めました（笑）。

—急展開ですね。でも面白そうな仕事。

そうなんです（笑）。正式名称は「森林山村文化研究員」です。テレビ、冷蔵庫などすべて完備された住居を一軒あてがわれて、そこに住みながら仕事をします。スキー場が近いからスノーボードにもすぐ行ける（笑）。仕事では、村の皆さんに本当によく可愛がってもらって、すごく楽しかったですね。父からは、若いのに変わった奴だと言われていました。仕事が終わると地元の食材を料理して、明るいうちからみんなでお酒を飲んで（笑）。ああ、こういうコミュニケーションの取り方っていうのもあるんだな、と思いました。今振り返って、その重要性がすごく分かります。

—何年、そこにいたんですか？

2年です。あ～面白かったな～って言いながら帰って来て、その後は耳鼻科、整形外科の医療事務の仕事をしました。その後結婚し、妊娠したので、仕事を一旦辞めることにしました。1998年に長男を出産したのですが、障がいをもって生まれてきました。「医者からは3日も生きられない」と言われました。今までの人生経験の中で対応できる引き出しが無くて混乱しました。そのせいもあり当時の記憶が無いんです。友達にも何も言えなくて、出産報告の年賀状も出す気になれませんでした。それから1年くらい長男に付き添って入院していました。3日の命だと言われていたのですが、何とか頑張って障がいが脳にダメージを与えていたので、治ったとしても寝たきりの生活になるとも言われました。人工呼吸器も必要です。この時「生きるって何だろう、どういうことなんだろう？」ということを深く考えました。

—そうなんです。それは本当に大変でしたね。

病室にいるときに、未来が見えない、これからどうなるのか分からない、親なのに何も代わってあげられないもどかしさ、そんなことをずっと考えていました。そんなとき、



友達からもらったユーカリのアロマオイルがあって、プリン容器にお湯を入れて、オイルをボトンと入れたんです。するとユーカリの香りが部屋中に広がって、すごくいい香りがしました。私はそれまで、生きているということは、例えば「空が青いね」と話しかけた時に、「そうだね」って返してもらえることだと思っていたんです。同じものを見て、嬉しいとか、楽しいとか、きれいだとか、そういうことを確かめ合うような、生きるってそういうことだと思っていたんです。でも、そのユーカリの香りをかいだ時に、「そうではないのかもしれない」と思ったんです。いったい、この子が生きている意味って何だろう、と考えるきっかけになったのがそのユーカリのアロマオイルでした。当時はもう死んでしまいたいと何度も思いました。機械から管を全部引っっこ抜いて、屋上から2人で飛び降りたいと思っていた時期もありました。でもこのアロマの香りをかいで、もう少し頑張ってみようかな、と思える自分が出て来たんです。

—香りって不思議ですね。そういう力があるんですね。

そうですね。私はそう思えたんですね。誰に言ったって私の気持ち分かるわけなし、「かわいそうだね」っていう言葉がナイフのように感じた時期だったので、自分から心を閉ざして、人との関わりを避けていたんです。でも香りをかいだら、本当に何故だかわからないのですが、頑張る力が少し湧いてきたんですね。看護師さんたちとも、それまでは必要最低限の言葉しか交わしていなかったのですが、「この部屋、いい香りがしますね」といろんな看護師さんが入れ代わり立ち代わり部屋に来るようになって、「何か必要なことがあったら何でも言ってくださいね」と声をかけてくれるんです。そのやり取りの中で、硬くなっていた自分の心がふわっとほどけていく感じがしたんです。周りの人はちゃんと考えて私たちのためにやってくれているんだと思えて、人の温もりを感じたんです。そのきっかけがアロマだったんです。それがあったので、1年間頑張れたんです。そして、長男の容態も落ち着いてきたので、退院することになりました。

—ようやく退院できるまでになったんですね。

う～ん。というより、私にとっては「半強制的に、退院さ

せられる」というように感じました。当時は介護保険法もまだ無かったし、訪問看護ステーションもありません、在宅介護という言葉さえあまり聞かれない時代でした。こんな状態で家に帰ることができるのだろうかと思いました。24時間体制の人工呼吸器の管理を全部自分の背中に背負って、この子の命の責任を全部自分で背負ってやっていたのだろうか。すごく不安でした。それでも病院側はもう治療はできないので、帰りましょう、と言います。まず3か月くらいの期間を使って、私たち夫婦と私の母の3人が機械を使った吸引の方法を覚えました。その準備期間を経て、地元の市民病院に転院したんです。その市民病院でさらに半年間、在宅へ向けての準備期間をとったんですが、市民病院側も生後間もない子供で、人工呼吸器が必要だという私たちのケースが初めてで、まったく手探り状態だったんです。そんな状況の中で、私は関わってくださる人たちとのコミュニケーションの難しさをすごく感じて、神経をすり減らしていたんです。

—極限の状態でも頑張っていたんですね。

そうですね。とにかくこの市民病院にいるときは本当に疲れていました。心無い言葉を投げ掛けられることもありました。担当の看護師さんと2人になったとき、「いつき君（長男の名前）、こんなふうだけど、お母さん、一緒に生活したいと思ったの？」と言われてたんです。そんなこと言われたら、ちょっと前の私だったら、おそらく悲しくて悔しくて泣いていただけたと思うんですけど、その頃は、いつきの生きる意味や私がこういう状況に置かれた意味というのを周りの人たちから少しずつ教えてもらって、少しでも成長していたので、婦長さんと呼んでお願いしたんです。「看護師さんからこんな言葉を頂いたんですけど、本人も聞いているし、私もすごく嫌な気持ちになりました。おっしゃった看護師さんも悪気は無かったと思うんですけど、私たちと同じような家族が少しでも減って、楽しい在宅看護に向けて準備が出来たらお互い嬉しいと思うので、そういう教育を看護師さんたちにしてください」って。こういうことが言えるくらい、自分の精神状態は上がって来たんです。それまでは何も分からなくて、言われたことに傷ついたり、ちょっとしたことで喜んだり、というのをただ繰り返すばかりでした。いろんな人からいろんなことを言われても、それをきちんと自分の中で消化して、次の人にこの体験をつなげていく、ということが出来るようになってきたんです。

—お母さんであるみもりさん自身も強くなっていったんですね。

そして退院し、在宅が始まったわけですね？

そうです。家に戻って、いつきの服の洗濯をすることとか、今までやれなかったことをやれるようになって嬉しかったですね。自分にできることがあることが嬉しいのです。でも夜中も機械の管理などで起きなければならず、平均睡眠時間は3時間という生活です。毎日クタクタでした。夜間に対応してくれる訪問看護師もなかなかいなかったのです

が、ある看護師さん、この人には本当に助けられたのですが、その看護師さんが一生懸命探してくれて、夜間対応をしてくれる体制がくれたんです。それで一安心だったんですが、訪問介護というのは、常に家に人が出入りするということで、気が休まらないんですね。それでストレスと寝不足から来るメニューールという病状になってしまって、倒れてしまったんです。バランスが取れなくなってしまい、起き上がれない。その時思ったのは、私が倒れてしまったら、いつきを看る人がいなくなり、この子も命を無くしてしまう。それは絶対にダメだと思いました。その時、またユーカリのアロマのことを思い出して、その香りを使って、もう少しだけリラックスしながらやっていたら、気持ちを前に向けたんです。

—介護する側もすごく心と体に負担がかかるんですね。

そうなんです。心身ともに疲弊して、自分の子供なのに可愛いと思えなかったり、この子がいるから自分たちの生活がこんなふうになっているんだ、っていうところまで気持ちがマイナスになってしまうこともありました。そんな中で看護師さんたちに助けをもらいながら気持ちを立て直して。その頃長女を授かって、いつきと長女の2人の世話をするという生活になりました。しんどかったんですけど、周りの人に助けをもらいながら一生懸命に子育てしました。そして・・・生まれてから2年8か月で、いつきを見送ったんです。

—……。いつき君、一生懸命に生きたんですね。

2人の赤ん坊の世話をするのは本当に大変でしたが、長女がいたから、苦しい時期を乗り越えられたのかな、とも思います。その後、次女を授かって、慌ただしい生活は続いていたのですが、ある日、友達からアロマオイルをもらったんです。それが偶然にもまたユーカリのオイルだったんです。以前、病院でこの香りをかいだ時、なんであの極限状態の中で、もう少し生きてみようと思えたのだろうかって、すごく不思議に思いました。ネットで調べてみると、ユーカリの香りには、自律神経のバランスを整えたり、抗ウイルス作用があることが分かって、納得できたんです。だから菌の多い病院内でも私は倒れずに、生きてみようと思え



講座で熱心な受講生の方たちの前で

たのだった。あ、面白いな、と思いました。だからもっときちんと勉強しようと思い、次女の手が離れた頃からアロマのスクールに通いだしました。メディカル的にオーガニックなアロマオイルが心と体にどのように作用するのかとか、自律神経にどのように到達するのかとか、人間の脳にどのように働きかけるのか、ということを学び、その面白さに惹かれていきました。なんであの時、アロマであんな気持ちになったのだろうということ突き止めたくて、すごく勉強しました。

—勉強嫌いのみもりさんが(笑)。

そうです。特に理科が大嫌いの私が、アロマの成分を元素記号で表す化学の勉強をしています！(笑)。勉強しながら、あの時の私と同じ境遇にいる人たちに・・・生きている意味がないとかしんどいと思っている人たちに、私が助けてもらったオイルをお伝えできたらいいな、と思い始めたんです。介護をしている人に届けたいなって。それでまずはボランティアで、デイサービスなどの介護現場に行き、ヘルパーさんたちにオイルを使ったハンドタッチをしながら、現場の声を集めたんです。介護ですごく疲れていたり、腰を痛めていたり、患者さんに寄り添いすぎて鬱になっている人もいました。一方で患者さんであるおばあちゃんたちは、すごくヘルパーさんたちを頼りにしていることも分かりました。もっと話を聞いてほしいと思っているんです。でもヘルパーさんたちは疲れていて、十分にその要望に応えきれていないという現実がある。何とかしたいと思って、介護職のみなさんにアンケートを取ったんです。すると身体的に困っていること上位3つは、肩こり、腰痛、不眠だったんです。だったら、この3つを解決するアロマに絞って教えますって提案したら、いいね、それ！となったんです。その他にも患者さんたちの床ずれ、口臭などについても、皮膚の乾燥、抗菌、抗カビなどの作用があるオイルを紹介しました。そうやって現場の人たちとやり取りをしながら徐々に何をすれば喜ばれるのかを見つけて整理していったんです。患者さんにアロマを使ったサービスをすると、同時に自分たちはそのアロマの香りで癒されるという二重の効果があるんです。

—介護を受ける側にも、介護をする側にも、双方にとって良いアロマがあるんですね。

そうなんです。こんなご夫婦の話がありました。ご主人が倒れられて介護が必要になりました。奥さんが介護をしているのですが、もう疲れ切っていたんです。そのご家庭を紹介された私は、まず奥さんをアロマオイルでハンドタッチをしてさしあげたんです。週1回、1か月続けたら表情もだいぶ変わってきました。話をしていると、ご主人のおむつのにおいや口臭を気にしていることが分かったので、口臭に効くハーブ水を用意してあげて使ってもらったら、驚くほどにおいが消えたんです。さらに、ある日、隣に住むお孫さんが、「おばあちゃん、いいにおいのオイルでハンドタッチしているんだって？」って遊びに来たんです。

じゃあ、やってあげるよって私がお孫さんにやってあげたんです。そうしたら、今まで家に寄り付かなかったそのお孫さんがよく遊びに来るようになって、奥さんがお孫さんに見よう見真似でハンドタッチをしてあげるようになったんです。そうしたらお孫さんが「おばあちゃん、今度は私がやってあげる」と言い出して、さらには、おじいちゃんにもハンドタッチをやってくれるようになったんです。そのおじいちゃん、つまりご主人は、倒れてからすごくネガティブになっていて、自分の存在価値が見いだせなくなっていました。「俺は周りに迷惑をかけるだけの存在なのだ」と自分を否定していたんです。でもお孫さんがハンドタッチをするようになってしばらくしたら、おじいちゃんも表情も変わってきて、「外に遊びに行きたい」とか「俺、生きていいんだな」という言葉が出るようになったんです。これを聞いたときは本当に嬉しくて、こんなコミュニケーションの取り方があるんだな、と気づかされました。もしかしたら、このアロマの力を使って、もっと多くの家族や介護現場にいる人々を助けられるかもしれない。それでキッチンとした体制を作って、介護に特化した、アロマの使い方、ハンドタッチの技術、コミュニケーションの技術を持った人をたくさん育てて、地域で介護に困っている人を助ける仕組みができればいいなと思ったんです。そうすれば、介護に直面した人たちの負担を少しでも軽くすることができるんじゃないかな、と。

—それで、一般社団法人日本介護アロマ協会を設立したんですね。

そうです。今世の中にはコンピュータを始め、いろんなモノが溢れているんですけど、もっとシンプルでいいと思うんです。人と人が向き合うきっかけとしてアロマが使われたらいいなと思って「介護アロマアドバイザー」という資格制度にしてスタートしています。私みたいな人、「ミニみもり」が全国にたくさん生まれればいいなと思います(笑)。10年後にはみんなが地域でハッピーに暮らせるような、そんなイメージを持っています。介護関連の難しい法律などはひとまず置いておいて、家族やおじいちゃんおばあちゃんの手を握るところから始めればいいんじゃないかな、と思っています。協会を中心に全国に介護アロマの資格を持った人がつながって、その地域で活躍できる場ができれば、WIN-WINの関係で、みんなが幸せになれる仕組みが出来るんじゃないか、と思っています。私が死んでも、社会に役立つ仕組みとして回り続けていくものを作ることが、いつきからもらったプレゼントだと思っています。

—本日は貴重なお話をありがとうございました！🍵

【法人プロフィール】

団体名：一般社団法人 日本介護アロマ協会

本部所在地：名古屋市中区那古野2-23-21テラドール5F

TEL：052-581-5123 URL：<http://www.jcaa-net.or.jp>



まともな事業計画を 立てるために必要なこととは？

■ 計画に信憑性がない理由

事業計画。それは、起業するとき、あるいは新規事業を始めるときなどに作られる、いわば事業の設計図です。ここでは、自らの商品やサービスの強みと弱みを整理し、外部環境を把握したうえで、中長期的な売上・利益計画としてまとめられます。特に資金を借りたり、出資を受ける場合は、精度の高い事業計画が求められます。しかし現実には私が知る限り、多くの新規事業計画が、その実現に疑問を感じる内容に終始している印象を受けます。その理由は、「計画時点で顧客がゼロ、売上もゼロ」という状態で事業をスタートさせようとしているところにあります。

事業は顧客がいなければ成立しませんから、事業を本格スタートさせる前に3件、いえ、せめて1件でもいいので、顧客を獲得しておくことは事業開始の必須要件と考えるべきです。すでに顧客がいるのであれば、その顧客と同質の見込み客がどれくらいいて、どのようにアプローチすればどれくらい売上と利益につなげられるかが具体的にイメージできます。

「契約済みの顧客がいるかどうか投資判断の重要な基準になる」。以前インタビューした宇宙ロケット開発事業のPDエアロスペースの緒川社長から、事業計画についてお話を聞いた時に聞いた言葉です。緒川社長は米国で開催されたビジネスプランコンテストで上位に入賞した経験があります。その時緒川社長は集まった米国人投資家たちに、自分のロケットが完成したら、〇〇社から△△分野の案件を受注することができる、と話したそうです。すると投資家たちは即座に「すでにその顧客と契約しているのか？」と尋ねてきたそうです。「まだです」と緒川社長が答えると、「じゃあ、そのプランはあなたの頭の中だけの話だね(つまり、空想だね)」と言って投資家たちは去っていったそうです。現時点で契約済みの顧客がいて、その前提で事業計画が組み立てられているかどうか、計画の実現可能性を評価する際の重要な要素だというエピソードです。

■ まず顧客を創造する

経営学の権威、ピーター・ドラッカーは著書『マネジメント』の中でこう述べています。「企業の目的は、顧客の創造である」。顧客がいて初めて事業は成り立ち、企業は存続することができます。自分たちが何を売りたいか、ではなく、顧客は何を買いたいか、を問うことが重要だとドラッカーは説きます。自分の事業が、顧客が買いたいと思う商品・サービスを提供することができ、現に買っている



顧客が存在し、その顧客と同様な顧客を増やすマーケティング戦略が明確になっているか。これらが満たされた事業計画こそ、信頼性があり、人やお金を集められる計画と言えます。逆に言えば、現在顧客がゼロで、どう顧客を獲得していくのが不明瞭な事業計画は、他の部分がいくら素晴らしくまとまっていたとしても、信頼は得られません。

■ 先頭のピンを倒す

年間を通じて十数件、私のところにも起業の相談に来る方がいらっしゃいます。勤めている会社を辞めて、今まで温めてきたアイデアをもとに新たなチャレンジをしたい、という相談です。その時、私が重視するのは、現時点で顧客が存在し、キャッシュの流れが出来ているかどうか、という点です。小さな流れでも良いので、顧客からキャッシュが入ってくる実績があれば、今後の計画を立てやすくなります。今いる顧客を喜ばせている実績を使ってマーケティング戦略を組み立てることで、同じようなニーズを持っている見込み客を引き寄せられる可能性が高いからです。その際、欲を言えば、オピニオンリーダー的な存在の顧客を獲得できていると、その後の展開がさらに楽になります。例えばある業界や地域での発言力がある人や企業が顧客であれば、その周辺にいる見込み客への強いアピールとなります。ボーリングの先頭のピンを倒すことが出来れば、その後ろに並んでいる9本のピンを倒すことは易しい、ということです。

■ 成功する起業家の共通点とは？

毎月経営者や起業家にインタビューしているとある共通点があることに気が付きます。それは、多くの起業家が、起業する前にすでに顧客を獲得しているという事実です。

ですから、起業後の事業の立ち上がりは非常にスムーズに推移します。当の本人たちはもちろん必死で事業の立ち上げに奔走しているのですが、起業時点で顧客ゼロの起業家に比べると、経済的な不安はかなり少ないです。公的機関などが実施する「起業セミナー」などでは、自分の強みを整理したり、事業計画書の書き方などを指導してくれますが、最も重要な顧客の獲得方法を具体的に教えてくれるところはあまりありません。なぜなら教える側の先生たちが、その部分の経験をしていないからです。実社会において、成功している起業家の多くは、起業する前に顧客を獲得しているという重要な事実を、起業希望者に教えるべきです。これは、起業時だけでなく、企業が新規事業を始める時も同じです。本格的なスタートを切る前に、顧客を獲得することにまず取り組んでほしいと思います。

■ 確実に顧客を獲得する方法

本格スタートの前に顧客を獲得するひとつの方法として、顧客と共同で商品やサービスを開発するという方法があります。先日インタビューしたタムラテコの田村社長も、製品を見込み顧客とともに開発することで、将来の顧客になってもらえることの重要性を説く一人です。同社はオゾン水生成装置を開発するメーカーですが、見込み顧客であ

る飲食関連企業などとともに、その企業の用途に応じて開発する「用途開発」という方法をとることにより、顧客のニーズにマッチした製品を作り出しています。開発後は当然、顧客としてその製品を買ってくれます。その実績をもとに、同業種企業に水平展開販売していくという事業計画であれば、その実現性は高く評価され、社内外への説得力も増します。

私も数年前に起業した経験を持つものですが、脱サラしての起業が比較的スムーズにいったのは、起業前にまとまった額のコンサル案件を受注できたからです。会社員時代から、就業後や週末を使ってホームページを作り、メールマガジンを発行し続けていたことが、受注につながりました。もし、この受注がないまま、顧客ゼロの状態起業したとしたら、かなり心細く、精神的にも追い込まれた可能性があります。「継続は力なり」とは誰しもが重要視している言葉だと思いますが、継続したくてもキャッシュが流れ込んでこなければ、継続できません。起業にしろ、新規事業にしろ、まずは1件の顧客を獲得することの大切さをぜひ胸に刻んで欲しいと思います。本格的なスタートはその実績をベースにした信頼性のある事業計画を立ててからでも遅くはありません。🍀



あなたの読書時間を大幅短縮 **ベストセラー1分解説**

巷で話題のベストセラーを豊田礼人が読み、その要点をズバツとお伝えします

『なぜネットでピアノが売れるのか』 石山雅雄 著

■オススメ度★★★★★ ■読むべき人 ネット販売をしている・関心がある人

ポイント1 **動画の徹底活用**

中古ピアノの外観とスペックをざっと紹介し、おもむろに社長の石山さんがそのピアノを弾き出し、「いい音ですね〜。本当に素晴らしい状態です」と軽妙に話す動画がHPに満載。一発撮りであるがまま。でも面白い。これを見たら買いたくなる。

ポイント2 **面倒くさいからやる。だから勝てる。**

面倒くさいからやらないのではなく、面倒くさいからやる。人と同じでないからやる。非常識だからやる、という姿勢が、今後はますます求められる。石山社長は、ネット販売だからこそ、徹底して親切に丁寧に仕事をしないと売れないと説く。

ポイント3 **脳から血がでるほど考える**

ピアノという高級品をネットで売るなんて無理、と多くの人が考える中で、石山社長は工夫に工夫を重ね、数億円規模の売上を得る会社に育てた。「自分ができる」と信じて、不可能だとあきらめるのではなく、徹底的に考え抜けば、必ず突破口となるアイデアが出てくるものだ、と説く。

2011年に発行された本。ネットでピアノをたくさん売っている秘密を余すことなく解説してくれている。ネットを使ってビジネスをしている人には、ぜひこの本を読み、同社のサイト「びあの屋ドットコム」を見て頂きたい。特にサイトは石山社長のピアノを愛する気持ちがものすごく伝わる。その楽しい様子は、ピアノに興味が無い人でも引き込まれざるを得ないほど圧倒的。また、ただ単にネットで儲けるという話ではなく、人を信じることの大切さ、社会に対して貢献することの尊さを力強く説く、本当に良い本。

結論

- ★★★★★ 読まないで損をする
- ★★★★ 読み応えたっぷり、お薦め
- ★★★ 読み応えあり
- ★★ 価格の価値はあり
- ★ 人気作だがピンとこなかった



メルマガ
バックナンバー

連続400週間以上、毎週金曜日に発行しているメールマガジン「愛される会社の法則」のバックナンバーから、特に好評だったものをピックアップしてお届けします。

チームで動ける天才

(2012年1月13日発行第352号)

■ チームで動ける天才

偉大な発明家エジソンも、実は強力なチームを編成して動いていたそうです。エジソンは6年足らずの間に400もの特許品を製作しました。

その功績は素晴らしいものですが、それを生み出すために14人のメンバーからなるチームの力を借りていたそうです。

どんなに天才でも自分の殻に閉じこもり、人の助けを借りようとしなない人は、結局、何も生み出せない。

エジソンはチームで動ける天才だったからこそ、歴史的な発明家として大成功したのです。

■ 複数の脳みそが刺激しあうブレスト

一人の脳みそで考えているより、複数の脳みそを使ったほうが良いアイデア生まれる場合が多い。

一つのアイディアを掘り下げて考えたり、最終的な細かい仕上げをするのは一人の方が良い場合もありますが、たくさんアイデアを出すにはチームの方が都合が良い。

ブレインストーミングは新しい方法ではないですが、相手の脳みそを使って自分の脳みそを刺激するには最適な方法だと思います。

リラックスして、ドーナツでも食べながら、時に冗談を言い合いながらアイデアをどんどん出していく。

エジソンもそんな風に、チームメンバーとディスカッションしながらアイデアを得て、具体化していったのだと思います。

■ 2つの脳みそで

一昨日は東京へ出張し、ある会社を訪問しました。

その会社の経営戦略を考えるために僕は呼ばれ、経営者と一緒になってアレコレ考えました。

最初はなかなか議論がかみ合わない部分もありましたが、

ある時点からかなり具体的に脳みそが動き出し、戦略の方向性も明確になり始めました。ここでも、2つの脳みそが刺激しあって、一人ではたどり着けない思考領域に到達できた感触がありました。

その経営者さんも、一人で悶々と悩んでいたことが解消され、具体的な行動計画にまで落とし込めたようでした。

4時間ぶっ通しで考えていたので終わった頃はへとへとに疲れましたが、とても生産的な時間が過ごせ、満足してもらえました。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？

僕のように一人で仕事をしている者にとっては、チームで何かを考え、行動するという機会がなかなかありません。職業柄、お客様の戦略や戦術を考えるときには、お客様のチームの一員となって動きますが、自分の戦略については基本的に一人です。

しかし、時には誰かの脳みそを使って刺激を受けたいので、友人だったり、奥さんだったり、コンサルの先輩をつかまえて、戦略について意見交換しています。誰かと話すことで考えが整理できる効果はもちろん、自分には無い視点の意見をもらうことで、考えてもみなかったアイデアが生まれることもあります。

そして、そのアイデアを深く考え、具体化していくときは、一人に戻る・・・そんなことを繰り返しながら、戦略を練り、実行、検証を行なっています。チームで考えたことが自分のインプットになり、思考が発展する。個人で考えたことがチームのインプットになり、新たなアイデアが生まれる。

それをバランスよく行なえたとき、エジソンのようなすごい成果を生み出すことができるのかもしれないね。🍌

無料メルマガ「愛される会社の法則」は毎週金曜日の朝8時に配信しています。配信希望の方はレイマックのホームページから配信の申し込みをしてくださるようお願い申し上げます。

後藤剛のいまさら聞けない人事労務 秘密の相談室

企業の発展に欠かせない人事労務の知識。特に近年その重要性が日に日に増してきています。しかし、分かっているようでも結構勘違いをされていることが多い分野でもあります。そこで、今さら人に聞くこともできない人事労務に関するトピックを毎回取り上げ、わかりやすく解説します。



◆採用と結婚は同じようなものである

求職者には良い職場を紹介し、良い人を採用したい会社には、その会社に合いそうな人材をご紹介します。私を取り持つ。私の仕事はちょうど、結婚相談所のカウンセラーのような存在だと思っているのですが、まさに採用って結婚と同じだと考えています。容姿が良いから、お金持ってるから、という理由です。結婚は成功しません。採用も同じです。お互いが隠し事なく本音の情報交換を行い、双方の「イメージ」がある程度合致するかどうかを検討する。そして比較検討の上で決断し、決断したからにはお互いに誠意と思いやりを持って付き合っていく・・・採用と結婚って同じなんですよ。

■採用の極意その1「安心してもらうこと」

人間、不安な気持ちの時には行動できません。そしてどんな時に不安になるかと言うと、ズバリ情報が足りないときです。結婚も採用も同じです。採用にあたっては、求職者の不安を取り除いてあげることが何よりも重要です。特に今の世の中、与える情報は多ければ多いほど良いと考えたほうがいらいです。情報不足は致命的だと考えてください。でも、なぜか条件面を隠そう隠そうとする会社が多いんです。皆さんの会社は大企業ではありません。スモールビジネス・小規模事業所なら給料は低くて当然(?)です。ですから、堂々と開示しましょう。また今の時代、単純に給料の額に飛びつく人はごく少数ですし、そのような方の定着率は決して高くはないというのが私の印象です。ですから安心して、ハッキリ「給料は●●万円です。」と明示してください。ちなみに、雇用契約を交わすときには給与や労働時間などの労働条件を「文書で」明示するのは法的な義務でもあるのでご注意ください(労働基準法第15条第1項、労働基準法施行規則第5条第2項)。

■採用の極意その2「期待させすぎない」

結婚でも、最初にあまり相手に期待させすぎると、うまくいかないじゃないですか。たとえば「この人イケメンだし、収入もたくさんあるし、優しいし」でスタートしたら、少しでも収入が下がったりしたら、寝起きの吐く息が臭かったりしたらアウトですよ。採用も同じです。期待させすぎるとうまくいきません。期待させずに採用して、期待値を出来

る限り下げたおき、採用後にその期待値を超えるようにしたほうが絶対にうまくいきます。たとえば私が10年ほど前に在籍していた会社は正社員10人程度の会社でしたが、ほとんどボーナスはありませんでした。最初から「ボーナスなし」と言われていましたから納得していました。でも、たまに社長がサプライズをしてくれまして、それがとても嬉しかったのです。たとえば、「お前、クリスマスにこれで家族連れて旅行へ行ってみよう。」と言って、数万円をポンと出してくれたこともありました。また、休日に携帯電話に電話をしてくれ、「お前の子供、今●才だったか?」って聞いてきて、翌日会社へ行くと、「これ、子供に着せてやれ」と言って子供服をプレゼントしてくれたり・・・こちらは全く期待していないことなので、本当にうれしくて、びっくりして、妻も喜んでくれるし、とても印象に残っています。でも、よくよく考えてみると、せいぜい数万円ですからね。今から思えば、上手なお金の使い方だなと思いますね。だって仮にボーナスが60万円だとしても、もらえるのが当たり前になっていたら、感動ゼロですからね。

■採用の極意その3「試してみる」

結婚も採用も、実際に一定期間を一緒に過ごしてみないと本当のところは分からないものですよね。面接だけでは、人物の本当の性格はわかりません。ですから一定期間は試用期間として、お互いがちゃんと見極める期間が必要です。結婚であれば「お見合い期間」にあたる期間です。でも不思議なことに、この試用期間をしっかりと運用している会社ってほとんどないんです。確かに「解雇」の問題が生じてきますから、「試用期間満了」という理由で簡単に辞めさせることはできませんからね。そういうときは、ハローワークの「トライアル雇用」や、紹介会社経由の「常用目的紹介」を活用すれば、どうしても合わないような場合に「雇用期間満了」で雇用を打ち切ることができますのでおすすめです。

後藤剛 人事コンサルタント会社に活躍中。採用・労務管理に特に強く、多くの企業で相談に応じ、会社と従業員との労使関係の向上を果たしてきた。昨年から介護・医療系の転職・就職支援並びに採用支援に取り組んでいる。その、手間を惜しまないスタイルにより一人、また一人と地道にマッチングを成功させている。今後の活躍が非常に楽しみな一人家族は妻・子2人。日進市在住。45歳。血液型O型。

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

27回目となるセミナーは、「発見！今の仕事にコンサルティング要素を付加して独自性を出そう！」と題して、コンサルティング視点を事業に持ち込むことでお客様に喜んで頂く方法について解説します。

「発見！今の仕事にコンサル要素を付加して独自性を出そう！」

日時：2013年8月27日(火) 19:00~20:45
場所：ウインクあいち1105会議室 定員：30名
料金：3000円 愛P会員は割引または無料 講師：レイマック 代表 豊田礼人

【友割】お友達をお誘い頂きますと、本人様・お友達様とも1000円割引いたします。但し初参加の方のみ。



定期購読をご希望の方は、愛される会社プロジェクトにご入会ください。詳細は当方のHP(レイマックで検索)にアクセスして頂き、ご確認ください。

- A1会員 525円
- A2会員 980円
- B会員 4200円
- C会員 12600円 (すべて月額)