



「仕事も子供も あきらめない！」 を支援したい。



矢上清乃

株式会社グローバルママ・ゲートウェイ
代表取締役

憧れだったアメリカ留学のため、家出同然で留学予備校に通った。しかし留学試験で失敗。失意の中、友人や先輩たちのサポートを受けながら立て直し、再チャレンジ。見事、TOP20に入る名門、テキサス州立大学院への留学を果たした。MBA(経営学修士)を取得後、IBMに入社、キャリアを重ねる一方で、出産を機に芽生えた「働きたいママを支援する」重要性に気づき起業。MBA・IBM仕込みの経営力とママ起業家ゆえのリアルな実践力。いろんな力を兼ね備えた起業家・矢上清乃さんのアグレッシブな生き方に迫った。(インタビュー＝豊田礼人)

— **今**日は、グローバルママ・ゲートウェイの代表者である矢上清乃さんにインタビューします。矢上さんは米テキサス州立大学院でMBA(経営学修士)を取得後、IBMでコンサルタントとして活躍されるなど、グローバルに活躍されてきた方です。私と同じ大学の出身で、卒業生向け会報誌で矢上さんが紹介されていたのを拝見して、「こんなすごい人がいるんだ」と思って、インタビューを申し込ませて頂きました。今日はよろしくお願いします。こちらこそ、よろしくお願いします。

—IBMに勤めた後、ご自身の出産を機に、出産後の女性が社会に戻ることを支援する会社を立ち上げたんですね？
そうですね。育児をしながらも、「再就職したい」「起業したい」という女性をサポートする場が必要だということを経験から痛感し、ここ「学び舎mom」を作りました。

—とても素敵な場所ですね。海外で勉強したことや起業の経緯については後ほどじっくりお聞かせいただきたいと思います。それに先立って、矢上さんの子供のころのお話を聞かせてください。小さい頃は、どんな子供だったんですか？
愛知県の大府というところで育ちました。すごく田舎で、弟と一緒に虫を獲ったりザリガニを獲ったり、レンゲを摘んだりしながら遊んでいる子供です。習い事も一通りやったのですが、まあそこそこで、それほどめり込まないタイプの子供だったかな(笑)。

—(笑)。勉強は？
全体的にのんびりしていたのでそれほど勉強をががつつやる感じでもなかったのですが、突然親から「中学は私立に行きなさい」と言われてから、あわてて塾に行き始めました。勉強は良くできたほうで成績も良かったと思います。あ、図工と体育は除いて(笑)。

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社グローバルママ・ゲートウェイ代表取締役 矢上清乃さん
- 経営コラム 経営に効く投資とは？
- ベストセラー解説 「How Google Works」エリックシュミット著
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

矢上清乃 やがみきよの 1969年 愛知県生まれ
大学卒業後、2002年米テキサス州立大学院で経営学修士(MBA)を取得後、日本IBMに入社。コンサルティング、マーケティング業務を担当した。現在は株式会社グローバルママ・ゲートウェイ代表取締役として学び舎momの運営を取り仕切っている。

—(笑)。じゃあ、中学から南山だったんですね。

そうです。親の方針で、女の子は女らしく育てるためにそうしたいと。しかし入ってみると、校風はすごく自由で、「女だから主張するな」という雰囲気はまったくなく、逆に「どんどん自分の道を切り開いていけ」という教育方針の学校でした。友達も精神的に自立している子が多く、自ら考えて自ら行動する子ばかり。勉強のレベルも高くて本気を出さないと追いつけず、上には上がいるということを知りました。また私立中学ということで、すごいお金持ちの子供も来ています。私の実家は大阪で自動車部品を作る中小企業を営んでいましたが、中学の同級生の親たちは一流大企業で働くお金持ちで・・・先生たちもそういう家の子に手厚かったり、何というか、世の中の仕組みを知りました(笑)。

—なるほど。大人たちの世界、みたいなものに触れたんですね。

そうかもしれないですね。日本では中小企業よりも大企業を重要視し羨望するのだということをお子ながらに感じました。でも逆に、将来は中小企業のために頑張りたいという気持ちを持つきっかけにもなったのです。高校生の時に実家の工場でアルバイトした時、パートの主婦の方たちと一緒に働いて、皆さんがここで働いていることに感謝してくれていることを聞いて、父の会社を誇らしく思いました。感謝されてモノが作れるということは素晴らしいことだと。

—中小企業だってすごいんだぞって、思ったのですね。大学進学についてはどう考えていたのですか？

高1の時にアメリカのシアトルに1か月間ホームステイをして、そのライフスタイルや開放的な雰囲気に魅了されました。とにかく名古屋から出たいと思って東京の大学への進学を希望したのですが、親からは反対されました。お金もかかるし、そもそも女の子はそんなに勉強しなくてもいい。短大くらいでちょうどいい、ということも言われ、ショックでした。夢を押さえつけられた気がしました。それで、止む無く内部の試験を受けて南山大学の経営学部に進むことにしました。

—大学生活はどうだったんですか？

まあ、最初は何にも考えずに大学生活を送っていた、という感じでした(笑)。留学したかったので必要な成績をキープするために授業は真面目に出て、サークル活動は人並みに楽しくやって。でも失恋をきっかけに、「男性に頼って生きるのはリスクが大きすぎる」という思いが強くなって(笑)。だから将来の就職も、腰掛けではなく、自分でしっかり自活できるような仕事に就きたいと思うようになりました。とにかくまずは留学だということで準備に時間を費やしました。それで希望通り留学できる権利が得られて、アメリカのテキサス州の大学に留学することができました。最初から経営学の授業に出ることができて、そこでスモールビジネスマネジメントという中小企業のマネジメントを学ぶ授業を受け、すごく面白くてのめり込みました。例え

ば、小さな自動車の修理工場にヒアリングに行っていて、アメリカ人の学生に交じってコンサルティングを行う授業です。その頃「アントレプレナーシップ(起業家精神)」という言葉がアメリカでは既にあるとあって、起業家精神を持っている人が尊敬されるという空気を肌で感じました。留学生の自分が起業家精神をもったベンチャーや中小企業の助けになれるということにすごく興奮したし、もう楽しくてしょうがなかったですね。日本に帰りたいなくなるくらい(笑)。そこで知り合いを通じてアメリカで活躍している日本人の経営コンサルタントさんに会う機会があって、コンサルタントという職業にますます興味が湧きました。

—すごく真剣に勉強されたんですね。日本に戻ってからは？

5月に戻って来て、それから就職活動を始めました。アメリカに行くと、生意気なくらい気持ちが前向きになっていて(笑)、面接に行くのが楽しくてしょうがなかったですね。50社くらいまわりました。それで、クイックという日本経済新聞系列の株価情報を売る会社に入社しました。有名な会社ではないので迷いましたが、OGの先輩がすごく素敵で、ああいう風に働きたいと思い、決めました。入社すると最初は内勤を命じられて凹んだのですが、支社長に何度も直談判して営業に配置換えしてもらえました。憧れの先輩のようにバリバリ働くぞと意気込んだのですが、その頃にはバブルが弾け、株価情報を買ってくれる企業も減少し、ライバル企業との競争も激しくなりました。女性の営業ということでお客様から「担当を男に変えろ」と言われたこともあります。その頃から肌荒れがひどくなって、相当自分に無理していたんだろうなと思います。仕事ってきれいごとじゃ済まないのだということも痛感しました。その中で学んだことは、分らないことは素直に「教えてください」と言うことの大切さです。素直さを出していくことで、私を信頼してくれるお客様もできました。

—働く一方で、MBA(経営学修士)を取る予定だったんですね。

そうです。勤めていた会社で留学制度があったんですが、業績悪化で消滅してしまったので、自力で留学するしかないと思っていました。その目標があったので、仕事も頑張れました。ある財団が行っている奨学金制度を受けられることになって、あとTOEFLの点数をもう少し上げれば留学



できる、ということになったので、会社を辞めることにしました。親は留学することに大反対だったのですが、私はどうしても行きたくて、半ば飛び出すような形で東京に行き、MBAの留学予備校に通いました。そこまでは計画通りだったのですが、英語の点数がなかなか上がらなくて本当に困りました。それは最後まで改善できず、願書を出した大学は全て落とされてしまいました。「落ちる」という結果をまったく計画に組み込んでいなかったのが、これはショックでした。仕事も失い、家も失い、将来の道も閉ざされてしまいました。

—うわ、それは大変ですね。

自分の計画の甘さに愕然としました。親は「あきらめて帰って来い」というのですが、その頃試験会場で偶然知り合った5歳くらい年長の友人が、「今帰ってしまったら、もう一生留学なんてできないよ。あきらめないで!」と励ましてくれて、いろいろとアドバイスをしてくれました。そういうサポート受けながら何とか自分を立て直し、派遣で外資系金融の仕事を見つけ、お風呂も無いボロアパートに住みながら、チャレンジを続けることにしました。その友人から高校生に英語を教える先生の仕事を紹介され、やってみると、人に教えることで自分の英語力が上がることを実感しました。そんな下積み生活を経て、ようやく米テキサス州立大学院に受かり、2002年から留学できることになりました。

—すごいですね、信念を曲げず、やり切ったんですね。

そうですね。MBAの先輩たちに素直に教えを請い、丁寧にアドバイスをもらったことで、難関を突破できたのだと思います。立派な先輩ほど徳があるというか、何もない私にすごく親切に教えてくださりました。どうやってお礼を返せばいいか問うと「あなたが誰かに相談を受けたら、親切に教えてあげれば、それでいい」とおっしゃいました。このどん底時代に助けてくれた人たちとのつながりは私にとって大切な財産です。

—夢にまで見たアメリカ留学はどんな感じだったんですか？

これは、話していても自分で自分が嫌になるのですが(笑)。留学が決まって少し時間がある時、ITバブルの時期で、たくさんのITビジネスプランコンテストがあり、そのうちの1つのコンテストへ応募して、そこで賞をいただいたんです。「遠距離恋愛応援サイト」のビジネスプランなんですけど(笑)。アメリカにきてからもこのサイトのビジネスに入り込んでしまって、あんまり勉強しなかったんです(笑)。ほんとうに自分のバカさ加減に呆れるんですが、あれほど望んだ留学だったのに・・・当然成績は最悪の状態になってしまいました。4科目中3科目で最低のC評価を受けてしまったんです。この大学院では平均でB以上ないと退学させられるという恐ろしい事実、その時気づきました(笑)。

—(笑)。それは青ざめますね(笑)。しかし人間って不思議です

ね(笑)。ド元過ぎれば何とやら、で(笑)。

本当に(笑)。とにかく次はAを3つとらないと退学させますよ、というオソロシイ手紙が来たんです(笑)。笑い事じゃないんですけどね(笑)。それでサイトのビジネスは辞めて、勉強に専念しました。教授に相談したりアドバイスをもったりして何とか首の皮一枚でつながりながら乗り切りました。授業の内容はすごく濃くて楽しくて、勉強になりました。地元ベンチャー企業が集積していて、それらの企業の片腕となってマーケティングリサーチをしたりするなど、濃い体験をしました。本当に充実した2年間を過ごし、無事に単位も取れて卒業することができました。今でもAが取れなかった!退学させられる!と青くなる夢を見ますよ(笑)。

—(笑)。それで、卒業後はIBMに？

そうですね。コンサル系の仕事をしたいと思って活動して、IBMが一番私のポテンシャルを買ってくれたし、モノづくりの経験を活かしたコンサルティングというスタンスにも共感したので、決めました。コンサルティング部門に配属されて、仕事が始まると、先輩コンサルタントの優秀さに圧倒されました。私はMBAを取ったとは言え、全然ついていけず、かなり大変でした。給料に見合うだけのアウトプットが出せなくて、申し訳ない気持ちでいっぱいでした。質で勝負はできないので、量で補おうとして、これでもかというくらい長時間働きました。

—結婚はしていたんですか？

はい。テキサス州立大MBAの1年目が終わった時に日本に一時帰国し、結婚していました。大学院を卒業してIBMに入ってから、私は東京で彼は名古屋という別居生活でした。正直、こんなふうでいいのかなという疑問もあったし、やはりふと立ち止まった時、「子供も欲しい」という思いが出てきました。ちょうどその頃、名古屋でマーケティングの部門で空きがあるということで名古屋に異動し、主に中小企業向け営業をサポートするマーケティングの担当となりました。ここでは現場の営業の人たちと切磋琢磨して、数字の上がるマーケティングに取り組みました。東京のコンサル部門とはまた違う経験ができました。営業の人たちの目標数値は本当に高く、でもそれを絶対達成しなければならぬ。言い訳せずに、達成するためにやれる方法を絞り出し、すべて実行するという姿勢は、本当に圧倒されました。数字を追わないと何ごとも進まないし、やると決めたことに対して責任を持つ重要性。今でも、私の数値目標に対するスタンスは、この時学んだことがベースになっています。そうやって名古屋に配属されてからも仕事にのめり込んで、社長賞を頂いたりもしました。

—MBAでの知識や経験を活かして活躍されたんですね。

そうですね。そんな時、突然妊娠したんです。つわりがひどく、在宅勤務も活用しながら産休に入ったのですが、産休に入って3日後に破水してしまって、緊急入院し、その3

日後に出産したんです。急に産んで急に育児が始まったので、今振り返っても自分にとって本当に大変な時期でした。鬱っぽくなってしまいうらい。子供が少し小さく生まれたので、それを指摘されるのが嫌で外に出たくなくなってしまいました。そんな状態の私を救ってくれたのが、近所のママさんたちとの間でできたコミュニティでした。それが「ママスタート・クラブ」という団体になり、親子同士の交流の場として盛り上がっていきました。そんな中、育休も終わって仕事に復帰したんですが、世の中はリーマンショックで。会社の雰囲気も悪くなっていました。子供を保育園に預けて入社し、15時くらいには終わって迎えに行く。でも残った仕事は家に持ち帰ってやらないといけない。家で夜中まで仕事をしている時、子供が起きてくると仕事が中断されるのでイラッとしてしまう自分がすごく嫌でした。子供が起きて来たことを喜べない母親なんて・・・

—これはおかしい、と。

そうですね。育休期間が自分を見つめ直す時間になって、今まで突っ走ってきたけど、この先も今までのように生きるのか、それとも安定した給料を捨てて自分のやりたいことをやるのか、いろいろと考えました。最終的には、辞めるという結論を出しました。さっき言いましたママスタート・クラブはボランティア団体なのですが、会員が4000人になりスタッフも100人くらいに増えました。これをベースに、将来は育児を含め、中小企業を支援したりするような社会貢献団体を立ち上げたいと思っていました。そんな時、国の「創業補助金」なるものを知り、ちょうど親戚から空きビルを使わないかという話も重なり、自分の強みや経験を活かせる「ママが学べる場・自習室」というコンセプトで補助金申請したら、これが通ったんです。それで自分が思い描いていた予定よりも2年くらい前倒しで会社を立ち上げることになりました。それと、夫に頼りきりになるのではなく自分でも経済力をつけたいという思いも募り、起業に踏み切りました。1年間専業主婦をしてみて、生産せず消費だけをする生活が「自分にはムリ」と痛感していたんです。

—それがこの学び舎momですね。どんな場所なんですか？

文字通り、子育てママが学べる場所です。厚労省の統計を見つめると妊娠・出産で仕事を辞めた女性は全体の6割を占めます。しかもこの数字は20年間変わっていない。働きたいのに働けない。女性は男性と違って、何かをあきらめて生きています。仕事を取るか、子供を取るか。でもこれっておかしいと思います。両方欲しくて当たり前だと思えます。当り前のことができない世の中は子供たちにとっても良くない。そんな思いで、お母さんたちが社会で能力を発揮するために、その準備のために勉強したり出会ったりする場所を作りました。低価格で子供を預らせて頂き、その間に自習したり講座を受けて頂くことができます。自分が子育てをしていたとき、パソコンをすることはおろか

新聞を読む時間さえ無いという経験をしました。ずっと抱っこしてはくちやならないし、トイレにもついてこられます。ゆうゆうと新聞を読む夫を見ていつもイラッとしていました(笑)。ここは24時間体制で子供を見なくちゃいけないママさんたちをサポートする場所です。1時間でも2時間でも自分の時間を持って、将来のことを考えたり、勉強してもらえればいいな、と思います。子供の話題じゃなくて、大人として将来の夢とか目標を語り合える場でありたいと思っています。

—学び舎momは今後どうなっていくのですか？

本当に事業って生き物だな、と思うのですが、やっていくうちにどんどん新しいニーズが見えて来て、勉強だけじゃなくて「出会いたい」というニーズを満たせるように変化しています。また国が出している「女性の活用」という方向性から行政からのお仕事の依頼も増えています。また派遣・紹介会社があくみ取れない短時間勤務の仕事を紹介する紹介業にも取り組んでいきます。また場所もここだけではなく、ショッピングセンター内に開設するなどの計画もあります。あと社名に「グローバル」がついているので、将来的には海外との接点も作っていききたいですね。

—なるほど。今後がすごく楽しみです。さて、最後の質問ですが、事業を発展させていくポイントをひとつ上げるとしたらどんなことだと思いますか？

自社でできることは限られています。特に中小企業は。いかに他社と協業して、各社が利益を得られるように仕組みを作れるかがポイントだと思います。それも、いきなり大きな仕組みではなくステップを踏みながら発展していける仕組みを作ることが大事です。実際に私たちはそうやって仕事を得てきました。話が大きすぎると全然前に進まなくて絵に描いた餅になってしまうので、「まず、ここここを組み合わせると小さく始めませんか」というお話はよくさせて頂きます。うちは事業自体が社会貢献性が強く、世の中から注目されている分野なので、いろんなお話が持ち込まれます。いつも脳みそをフル回転させて、ウチにしかできない提案をさせて頂いています。

—矢上さんのチャレンジのストーリーを聞いて、自分のことを振り返り、もっともっとチャレンジしなければいけないと思いました。これを読んだ人も刺激を受けると思います。本日は貴重なお話を聞かせて頂き、ありがとうございました。こちらこそ、ありがとうございました。🍵

【企業プロフィール】

株式会社グローバルママ・ゲートウェイ
所在地:名古屋市中区新栄2丁目11番2号新栄ソレイユビル
電話:052-720-5489
<http://www.manabiyamom.com>

経営に効く投資とは？



豊田礼人(とよたあやと)
レイマック・コンサルティング代表
「クライアントの成功が私の成功である」がモットー。

■投資無くして成長なし

会社の強みをさらに強化するため、計画的に投資をしていくことはとても重要なことです。世の中には「お金をまったくかけなくても会社を成長させることはできる」と喧伝する書籍などもありますが、これはスタートアップの1人企業の場合に限定されます。スタートアップ期を過ぎ、これから成長期に入ろうとしている企業や安定期から再度成長軌道に乗せたいと考えている企業、あるいは衰退期から脱出しようとしている企業にとっては、適切な量の資産（お金や時間）を適切なことに投資していくことをせずに事業を継続し成長させていくことは難しいと思います。

■何が原因で儲かっているのか

先日、ある小さな会社の社長の相談を受けました。その社長は毎日ハードワークを続けており、その分野でのノウハウも積み重ねてきています。スタッフが数名いるのですが、彼らに対する愛情も深く、雇用を絶対に守りたいという強い意志もあります。しかし一方で、マネジメント面はとても脆弱で危なっかしい。会社の数値管理が甘く、決算書もほとんど見ていない。会社にいくら売上があって、何にどれくらいの費用が発生しているのかも把握していない。会社が儲かっていることぐらいは分かっているが、何が原因で儲かっているのか分からない。毎日必死に会社のために、スタッフのために頑張っているのだけれども、儲かっているからお金が足りなくなる。こういう状態だと、事業を成長させるために未来に投資していくことができません。そもそも数値管理がずさんで、今後の資金繰り状態を把握していない状態で新たな投資をすることは非常に危険です。それゆえ結局、その場しのぎの場当たりの活動を続けざるを得なくなり、事業の成長は止まり、やがては衰退していきます。この会社では、当面の危機を回避するために、銀行と融資の交渉を始める予定なのですが、赤字決算が続いているため融資を受けるのも簡単ではありません。受けられるとしたら、今後どのように事業展開をしていくかについて、商品、顧客、マーケティング、マネジメント等の面から詳細に示し、事業の成長戦略をしっかりと描いて見せることが必要になります。

■まず当たり前のことをつづけていこう

どんづまりの状態を抜け出すためには、自社の強みを再確認し、より強化するための投資を計画的に行っていく必要があります。例えば先述の会社の例で言えば、当該分野



でのノウハウに関しては相当程度蓄積しており、そこに強みがあります。であるならば、このノウハウの蓄積ということをやらなければいけません。自社の強みや営業品目をきちんと魅力的に伝えるツールを揃えることも重要です。発信ツールとして、ホームページを開設したり、興味を持ちそうな見込み顧客に対してダイレクトメールを送るという方法もあります。またそのノウハウをさらに深くするために、セミナーに参加してノウハウを充実化させたり、その分野に詳しいコンサルタントと契約するという方法もあります。そんなこと当たり前でしょ、と思われるかもしれませんが、こういう当たり前のことをやる余裕すらない企業が本当に多いのです。むやみやたらにお金を使うのではなく、「この投資が自社の強みを強化することにつながるのか？」という視点で投資を決定していく必要があります。こういうことをしっかりと組み立てて説得力のある経営計画書を書ければ、融資を受けられる可能性が出てきますし、会社が未来に向かって進む指針にもなります。

■差別化につながる投資を

強みに投資してさらに強化していくことで、他社との差別化を図ること。これが企業が生き残るために非常に重要です。投資が差別化につながらなければ、投資の意味はありません。ですから、投資の際にはどんな効果が得られるのかをしっかりと見極めなければなりません。差別化の方向性としては大きく3つあります。①低コスト低価格販売戦略、②高付加価値高価格販売戦略、③ニッチ戦略の3つです。ひらたく言うと、安く作って安く売るか、他には無い高品質の商品を作って高く売るか、誰もいない市場を見つけてそこで勝負するか、です。いずれの戦略を取るにしろ、強みに投資して強化していくことによって3

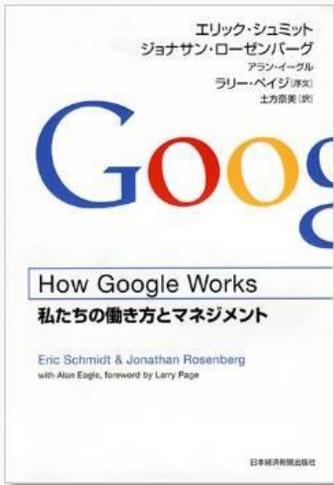
つの戦略が高いレベルで機能するように仕掛けていくことが重要になります。例えば、在宅医療分野で成長する名古屋の三つ葉クリニック。このクリニックでは、在宅での医療サービスを高度に行うために、IT（インフォメーションテクノロジー）に積極投資しているそうです。代表の船木さんにお話を聞いた時、レベルの高い在宅医療サービスを提供するには、どの医師、どの看護師、どの介護ヘルパーが訪問しても患者さんの最新カルテ情報を共有し、過去に提供した医療サービス、処方した薬、患者さんの体の状態などを正しく把握できる状態を作り出さなければならない、と教えてくれました。そのためにはITに積極投資し、高度な電子カルテシステムを整備する必要があったのだそうです。これによって在宅医療専門クリニックとしてニッチ分野を切り開き、迫りくる高齢化社会に大いに貢献するビジネスモデルの構築に成功しているのです。

■ お金か、時間か

繰り返しになりますが、今ある強みをさらに強化していくために投資が必要です。それが差別化につながります。

そのためには先述したように強みに金銭的投資をして直接的に強化していく方法と、会社にとってコアではない業務を外注化することにお金を使い、それによって捻出した時間を強みの強化などコア業務の遂行に投資していくという方法もあります。会社にとって時間というのはお金とともに非常に重要な資産ですので、それを何に使っていくのかということは事業の成長スピードに大きく影響します。会社の時間が重要なことに使われているかどうかを監視することも、経営者にとっては非常に重要な仕事です。

さて、みなさんの会社では、計画的な投資を行っているでしょうか？もし現在、会社が停滞していると感じるのであれば、適切な投資がされていない可能性があります。お金を投資するにしろ、時間を投資するにしろ、重要なことは自社のビジョンと戦略がしっかりと描かれていることです。その上で、それに対して現状は何が足りないか、何を強化していくべきかを決めるというステップを踏まなければなりません。あなたの会社の経営に効く投資とは何か？是非一度考えてみてください。👍



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、その要点をズバットお伝えします

『How Google Works』 エリック・シュミット他 著

■ オススメ度★★★★

■ 読むべき人 会社経営に携わる人すべて

ポイント1

10倍スケールで考えよう

発想を大きくせよ、ということ。発想を大きくすることで、制約がなくなり、クリエイティビティが湧きます。また大きな賭けをするほど、成功のチャンスが大きくなる。なぜなら会社として失敗が許されなくなるため、強い意志で仕事に取り組むことになるからである。

ポイント2

70対20対10のルール

リソースの70%をコアビジネスに配分する。これを怠ると会社は傾く。そして20%を成長プロダクトに、10%を新規プロジェクトに充てる。有望な成長プロダクトに投資し、とんでもないアイデアである新規のプロジェクトにもリソースを配分する。グーグルでの経験則で、この配分がもっともバランスが良い。

ポイント3

一番嫌な質問をせよ

企業が潰れるのは、たいてい自分たちがやってきたことであぐらをかき、変化を好まないためだ。自分たちの会社が一番嫌がる質問をあえてして、すぐに答えが出なくとも、変化が必要だという意識を組織に植え付けることが重要である。

グーグルの元CEOらがグーグルの成功の理由を書いたもの。実際にグーグルを率いた経験から書いているので、具体的に説得力がある。全体に流れているのは、スマート・クリエイティブと著者が呼ぶ優秀な社員をいかに採用し、いかにやる気を高め、いかに素晴らしい結果を出させるか、ということが重要だということ。計画やルールでスマート・クリエイティブをしばって成果は出ない。それよりも自由を与え、面白い仕事を与えることで彼らは力を発揮する。グーグルはこれで成長した。

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480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。

デザインはビジネスに翼を与える

(2014年7月11日発行第482号)

■ デザインリニューアル

今週、アパレル系のクライアントを訪問しました。順調に売上も伸びて来て、今期は黒字化が確実。ビジネスモデルも固まってきて、今後は更なる売上の伸びが期待できる状態になっています。夢も大きく描いています。そこで、来期に向けて次のステップアップをしよう、ということで、ロゴマーク、会社案内パンフ、HPをリニューアルすることになりました。多少お金をかけてでも、いいデザインのものを作り、きちんとした会社であることをアピールしたい、という経営者の思いがあったのです。

■ デザインがカッコイイと社員もウキウキする

そこで、僕が今、最も信頼できるデザイナーに声をかけました。以前から仕事で関わっている人で、作り出す制作物は、どれもセンスがすごくいい。僕が個人的に気に入っているだけじゃなく、彼のデザインを見た多くの人が気に入ってくれます。彼に頼めば間違いない、そんな気持ちにさせてくれるくらい信頼できるデザイナーさんです。彼とクライアントに同行し、穏やかな打合せの中で（この雰囲気でも彼の魅力）、次々と色々なアイデアが出てきます。クライアントの目も輝きだし、この会社をどんなふうにしたい、将来はこんなブランドにしたい、という思いやビジョンがどんどん出てきました。まわりで聞いているスタッフさんたちの顔も、心なしかウキウキしているように感じます。会社が次のステップのため、新しいデザインを身にまとおうとしていることは、スタッフさんたちにとっても嬉しいことなのだと思います。

■ デザインはビジネスに翼を与える

会社のロゴマーク、パンフレット、WEBサイトが、カッコイイデザインで生まれ変わる。これは、中小企業が伸びていくために、非常に重要なことだと思います。コモディティ化した世の中では、他社の商品とウチの商品の区別がつきにくい。

そんな状況の中、デザインで、人々の感性に訴える。なんかわからないけど、なんとなくカッコイイ。なんとなく

おしゃれ。なんとなくカワイイ。

こういうあいまいなところで差がつくようになると思います。コンサルタントの神田昌典氏は言います。「一言でいえば、デザインはビジネスに翼を与える。」「利益を出したかったら、デザインに凝る。これがこれからの時代の真実だ」

「美」へのこだわりを持ったものが、これからの時代においては、優位にたてるのだ、ということなのです。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？ 広告物などの製作に携わる仕事をしていたので、日頃からデザイナーさんとは付き合いがありました。だから、というわけじゃないけれど、デザインには昔から興味がありました。レイマックのロゴマーク、名刺のデザインにも、自分なりにこだわってきたつもり、です。そろそろWEBサイトのデザインもリニューアルしたいな、と考えています。

デザインに凝りだすと、確かにお金はかかります。だから、みなさん後回しにしがちです。もっと、仕事に直接関係あることに、お金をつかいたい。そう考えます。しかし、お客様は、ダサい会社から買いたくない。洗練されたカッコよさ、美しさを持っている企業に惹かれます。そういう感性が重視される社会に、これからますます向かっていくと思います。それを感じ取り、そこにお金を使えるかどうかで、成長スピードが変わってしまう。名刺のデザインひとつも、お客様は見ている。手は抜けない。手を抜いたら、選ばれない。

あなたの会社のデザイン、大丈夫ですか？

選ばれるような、カッコイイデザインをまもっていますか？ ぜひ、知り合いのデザイナーさんと話し合ってみてください。きっと、何かヒントが得られるはず。応援しています。🙏

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。

レイマック豊田の ひとりごと..

今月の トピック

中国の起業家たちと会いました。

レイマック・コンサルティングの豊田礼人が(たぶん)役に立つと思われることを勝手に取り上げ、勝手にぶつぶつ、つぶやきます。

クリスマスを前に、香港～中国広州～マカオへと出張してきました。

クライアントである中国人経営者と一緒に海を渡り、彼の友人をたくさん紹介してもらいました。そのうちの何名かは自分で起業をして会社経営をしている人で、いろいろと情報交換することができました。

中国では、大企業に入って安定した仕事をするよりも、起業して自分で会社経営する人が結構多いのだそうです。実際、僕が会った人たちの多くは起業家で、元気で、若く、やる気に満ち溢れていました。

今号の起業家インタビューで矢上清乃さんも話していましたが、日本では、起業家よりも大企業に勤めてる人の方が社会的地位が高いと見られる傾向があります。だから、起業する人が少ない。女性へのアンケートで結婚したくない男性の職業の上位に「起業家」がランクインしているそうですが、こういうことも影響しているんでしょうね。

中国人経営者曰く、「自分は優秀だと自信もっているからこそ、リスクを背負ってチャレンジできる」。こういう姿勢が周りにも良い影響を与えているのだと思います。

日本人も自信を持って、チャレンジしないと。そんなことを痛感した旅でした。



中国広州の有名レストラン前のクリスマスツリーの前で中国の起業家たちと。

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

35回目となるセミナーは、社長をやる人が考えるべきことをまとめてお伝えするセミナーです。

「社長をやる人が考えなければいけないこと」

日時: 2015年2月18日(水) 19:00~20:45
場所: ウィンクあいち1004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 540円
- A2会員 980円
- B会員 4320円
- C会員 12960円
(すべて月額)