

# Raymac press



レイマックプレス

2016年1月号 Vol.89

## 魂を入れないと会社はダメになる



株式会社  
リンクコンサルティンググループ  
代表取締役  
和田康伯

人材採用支援の会社を興し、順調に事業を拡大させた和田社長。しかし事業拡大のみを追求した結果、組織は崩壊。儲けのことだけを考えて、魂が入っていない会社はダメになる、そんな仕事はつまらない。そう痛感した和田社長は、姿勢を改め、腰を据えて事業に取り組み、事業は再び成長軌道に。強烈な浮き沈みを経験した経営者が今語る、大切なメッセージとは何か。(インタビュー＝豊田礼人)

—和田社長の子供のころを振り返って、どんな少年時代でしたか？

普通っぽいんですが、小学校では野球をやっていましたが、たいして芽が出なくて。中学はテニス部で、これはまあまあ頑張りましたね。岐阜県大会で、優勝はできませんでしたが、ベスト4ぐらいまでは何回かいましたよ。

—すごいですね。特別な練習とかあったんですか？

コーチのおかげです。厳しい親父のことですが(笑)。もう鍛える鍛える。中学校の時は朝5時ぐらいから親父とテニスを練習して、それが終わってから学校へ行くわけですよ。部活が終わって19時とかに帰ってくるでしょ。そこから体力作りでランニングです。それも毎日(笑)。

—スパルタですね(笑)その後、高校進学はどうしたんですか？

地元の進学校に入りました。でも、その学校に入るには内申点が足りなかったから、試験当日に点を取るしかなかったんです。だから、試験前の2、3ヶ月は本当に寝ずに勉強

しましたね。

—それが実ったということですね。

そうですね。そんなに才能がなくても「やればできる」とか「努力は報われる」っていうのは当時の経験から得たことです。「成果が出るまでやれば成功できる」って今思っているんですけど、それは当時のテニス部や受験の成功体験で培われたのかもしれない。

—高校生活はどうでしたか？

大体いつも楽しいんです。特に何もせず、友達とたむろして遊んでいましたね。テニス部にも入ったんですけど、正直上手すぎて(笑)。だから嫌がらせをされるんですよ、それでやめてしまいました。ちょっと残念ですね。

—「出る杭は打たれる」という風潮だったんですね。ちなみに、勉強の方は？

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社リンクコンサルティンググループ 代表取締役 和田康伯
- 経営コラム 起業の嘘ホント その5
- ベストセラー解説 「うまくいっている人の考え方」 ジェリー・ミンチントン
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

【プロフィール】 わだやすのり 岐阜県生まれ  
株式会社リンクコンサルティンググループ 代表取締役  
事業内容: 人材戦略・営業戦略・経営戦略のコンサルティング  
所在地: 名古屋市中区錦3-2-7 錦センタービル2F  
TEL: 052-955-3555  
URL: <http://link-vision.com/>

遊んでばかりいたのが、成績は良くなかったですね。結局受験も失敗して、浪人生活。一浪して大阪の関西大学に入りました。

—じゃあ大阪で独り暮らしですね？大学では何を？

これまた何もしていないですね（笑）。やる事がなかったから、4年間の半分ぐらいはバックパッカーで旅に出ていたんですよ。主にアジアを回っていましたね。中国やタイ、インド、ネパール…。

—やる事がなくて海外へ（笑）じゃあそのためにバイトをして？

バイトはめちゃくちゃやっていましたよ。手取りで月30万円ぐらいは稼いでましたね。時給が800円ぐらいだったから、寝ないでやっていましたね。バイトというバイトはほとんどやったと思います。定食屋、喫茶店、居酒屋、靴屋、コンビニ、家庭教師、塾の先生、印刷工場、パーティの人材派遣。あとは海外旅行のついでに、個人輸入をやっていましたね。当時日本ではあまりいい皮が手に入らなかったから、海外で仕入れてきて、デザイン・ジャンパーにして売っていました。このお金がまた旅費になるんです。

—やることだらけじゃないですか（笑）。ジャンパーは自分でデザインをして？

そうそう、デザインは自分で起こして、縫うのは現地の人やってくれるんですよ。プティックの仲間もいましたから、ファッション好きの人たちに個人的に売っていました。

—わははは（笑）。すでに事業家っぽい感じが出てきますね。

バイトを通して「働くとは」っていうことを学びましたね。どうしたらお金を稼ぐことができるのかを真剣に考えてました。当時の死活問題ですから。あと、海外でお金がなくなった時は、現地で日本人相手の秘境ツアーを組んでいましたね。例えば、タイで「山岳民族と会おう」とか。それはいい感じでしたね。

—現地で会った日本人にですか？

タイのある町を訪れる日本人旅行者の方に、ツアーを売りますよ。それで得たお金を案内先の村の人と半分ずつで分け合っていました。1回につき3人ぐらいで2泊3日とかのツアーを組むんですけど、1人3万円もらって。これを何回もやるんです。村からすると破格のお金でしたからね。すごく喜んでくれるんです。特別なことをするわけではなくて、お客さんを村へ連れて行って、ご飯を食べて、寝てもらっただけなんですけどね。

—すごいですね。めちゃくちゃ起業家ですね。

ハハハ！起業家じゃないですよ。ヒマだったんですよ（笑）。

—普通、ヒマでもそんなことやらないですよ（笑）。

やろうと思ってやっていたわけではないんですよ。たまたま日本の方に「どこかいい所はないの？」って聞かれて。

実際、ツアーはたくさんあるんだけど、どれも面白くないし、逆に村の人からもどうしたら観光客からもっとお金をもらえるかなどの相談もあったからなんです。

—面白いですね。それで大学卒業後はどうしたんですか？

大学のころにシナリオ作家を挫折して、次はコピーライターになりたいくて、求人広告会社に就職しました。糸井重里とか、当時のコピーライターは、10文字か20文字のコピーで200万円とか300万円の値が付くような花形の職業でしたからね。だからやってみたくて。

—その会社ではコピーライターの仕事ができるということで入ったんですか？

「出版社のコピーライター募集」ってことで入ったんですけど、「書きたいなら売ってこい」っていう言葉から始まって。コピーを書きたいなら自分で広告を売って、取ってきたら書かせてやると。つまり、条件付きコピーライターですよ（笑）。

—わははは（笑）。営業マンがコピーを書くみたいな。

そうそう、実際は営業マンだったんですよ（笑）。だから自分がちょっと勘違いしていたんですよ。でもそのおかげで「売る」ということをたくさん経験しました。当時は口上手の熱血セールスマンみたいなのが流行っていましたが、僕には合わなくて。だから、飛び込み訪問でとにかく人より多く周って、聞き手に徹していたら買ってもらえましたね。それと、求人对象者の情報もたくさん集めました。当時はインターネットがない時代だったから、生の声が重宝されましたね。

—仕事に対しては、前向きというかやる気だったんですか？

やる気というよりは、僕の場合、そもそもはコピーを書きたいから売っていたんです。でも、「あなたは広告を取るのが上手いから、どんどん広告を取ってらっしゃい」となって、逆に書けなくなったんですよ（笑）。そうすると



目的がなくなってしまって、1年で辞めてしまいました。

#### —なるほど。次は？

自分でイベント業を始めました。チラシを撒きに行って、学生さんを集めて、会場をセッティングして、イベントを開催していました。今よくある、社長と学生のセッションとか、インターンシップ型の企業と学生のマッチングなどですね。それを9ヶ月ぐらい続けたんですけど、だいぶ赤字になってしまって。

#### —儲からなかったんですか？

全然ダメ。「売上-経費=利益」だけど、当時は「売上=利益」だと思ってたもんね。ハハハ！(笑)。売上を使っちゃうから、後で経費分の請求が来て大慌て(笑)。

#### —(笑)。で、その事業がダメになり、次はどうしたんですか？

それで、知人からの借金もあり、お金がないからまた就職したんですよね。あるコンサルティング会社が子会社を立ち上げて、人材ビジネスをやろうということで、その会社に採ってもらえました。

#### —どんなお仕事だったんですか？

人材採用の提案セールスですよ。最初に勤めた会社でやっていた仕事とだいたい同じですね。その仕事は面白かったんですけど、4年ぐらいで急に会社がなくなっちゃって。朝礼で突然そういう話をされて、びっくりですよ。それで、クライアントに「会社が無くなりました」ってひたすら謝ってまわる残務を3ヶ月ぐらいやりました。そしたら、大元の会社の社長が僕の姿を見てかわいそうに思ってくれたようで、独立するための資金提供をしてくれたんです。おかげで独立することができたので本当に感謝しています。

#### —その時は、独立してやる！っていう気持ちだったんですか？

それとは逆で、消去法でしたね。最初の会社はミスマッチで辞めてしまったし、今回は会社が解散になってしまったので、会社に勤めるのが怖くなっちゃったんですよ。2回会社勤めで負けて、1回は自分で事業をやって負けている。0勝3敗状態だけど、次やるとしたらもう一度自分でやった方がいいかなっていう感覚です。

#### —それで始めたのが今の会社ですか？

採用のお手伝いを専門でやっていたので、今の会社の縮小版ですね。求人の方や、求人の広告をどれでも扱えるような会社です。当時は常識的に、自社の媒体だけしか売ることができませんよね。僕がやっていたのは、総合的なパッケージとして各社の媒体広告も売ることができる方法でした。そして、面接などの採用業務までお手伝いしましたから、けっこう喜んでいただけました。簡単に言うと採用すべてのお手伝い会社ですね。

#### —それはうまくいったんですか？



女性が活躍する職場

うまうまきましたね。バブル崩壊の最中が立ち上がりだったので、後が楽でした。その採用会社を起点に、後々には他の関連会社を含めて、いくつもの会社ができて、グループになっていました。海外にも会社をつくったりして…。でも、順調に業績も伸びていったので、他のことにも色々手を出してしまって。それが滑って崩壊していききましたね。任せた会社も上手くいったと思っていたら、まったく上手くいってなかったという。だから自分の中でもびっくりしましたよ。

#### —ビジネスを広げたら、上手く回らなくなったということですか？

会社を金儲けの道具にして、広げただけで、そのビジネスに魂をいれてなかったんですね。儲けることだけ考えていて魂が入っていないので、時間とお金をかけても結局は崩れてしまう。それに、気持ちが入っていないと、仕事ってつまらない。表向きには楽しそうで、周りからも「すごいですね！」って言われても自分は全く楽しくなくて。忙しすぎて会社をまわすのに精一杯で、お客さんに「どう喜んでいただくか」っていうのを忘れてしまうんです。自分の気持ちが会社から離れているので、人も離れていきます。

#### —それで、これじゃいけないから改めよう。

最初から出直すつもりで、関連会社の赤字分は、人材事業やマーケティング事業など、メインの事業で補おうと頑張っていたんですけど、そう思った時に追い打ちをかけるようにリーマン・ショックが起こったんです。そして、株も大暴落して大損しましたね。これもびっくりしましたよ。

#### —その時、どんな精神状況だったんですか？

その後もいろいろな災難続きで、「もうしゃがむしかない」って思いましたね。夜もドキドキして眠れないし、朝もぼーっとしてしまう。でも目の前にある仕事はしなきゃいけないし、お客様は絶対に大事にしなくてはならない。だから一年半ぐらいはけっこう辛かったですね。

#### —そこからどうしたんですか？

また出直そうと、今度は覚悟して、今のオフィスへ移ったんですよ。当時は人も少ないのに不思議でしょう？

—広い場所ですもんね。

結構広いですよ。スタッフは数人になりましたけど、先にたくさん机を買ってまず場所を埋めるんです。そうすると自然と人もお客さんも来てくれるようになって。事業もリセットして、再編成していきました。

—改めて、今のメイン事業を説明していただけますか？

「人材採用」「社員教育」「人事制度」の3本ですね。プラス、営業戦略や経営戦略のコンサルティングもしています。

—これまでの失敗経験は役に立っているのですか？

本当にいろいろと自分で実践させていただきましたから。本やマニュアルでなくて実践ですから。痛みや損もたくさんありましたが、今はすごく役に立っています。企業のアップダウンや、いろんなビジネスモデル、いろいろな組織づくりなどの経験です。少しでもお客さんの役に立って、もっと上手く行ってほしいと思いますし、実際にお付き合いさせていただいて、成長される企業はすごく多いです。

—人材関連を含めて総合的なモデルは、外部の専門家の方を使って？

そうですね。もちろん社内にはセミプロもいますが、もっと幅広く対応するために専門のコンサルタントにも集まっています。実績の豊富な専門家ばかりですね。うちはそういった専門家と一緒に、お客様に対して「こういうゴールの設定もありそう」とか「この優先順位で改革した方が成功しそう」とか、そういったことをアバイスしていきます。

—お客さんからすると、どんなメリットがあるんですか？

例えば社員が辞めていく会社が「採用をすぐにやりたい」と人材採用だけに取り組んでも、もったいないですよ。きっとまた辞めてしまいますから。だから社員が辞めない仕組みも同時に考えたほうがいいですよ。それは、社員教育からかもしれませんし、賃金などの人事制度かもしれませんね。専門家と一緒に、中小企業や中堅企業を全体的に、実践的に応援できることがうちの強みですね。

—そういう総合的な会社ってたくさんあるんですか？

意外と少なく、特に、愛知県ではほとんど無いと思いますよ。ひとつの商品やサービスをやるほうが、きっと儲かりますから。でも、本当にニーズに応える会社とか、「人」を真剣に考える会社って必要だと思うんです。「ひと、もの、かね」だったら、どう考えても、「ひと」を最優先したいんです。それと、コンサルティングで描いたことを、一緒に実践することが大事なんです。わかっている、できないものなんです。そこを一緒に実現していくんです。そしたら、成功の可能性はもっと高くなるでしょ。そうして、やっとお客さんのニーズが満たされるんです。

—女性も活躍されているようですね。

そうですね。お蔭様で人材には恵まれていると思います。最初はみんな未経験ですけど、コンサルティングサポートから、採用の代行、ホームページの制作、社員教育の企画、マーケティングの調査、お客さんのフォローまで何でもやってもらっています。

—眠っている女性の力を活用しようという考えがあるんですか。

まさにそれがうちのコンセプトですよ。日本の経済にとっても、地域の活性化にとっても、才能があるのに、才能を活かす場所がないのはもったいないじゃないですか。女性も、自分の才能の活かし方を見つけられたらより豊かになれると思いますよね。女性には女性ならではの感性があるし、心配りや強さもあると思います。お客さんに対しても一生懸命ですし、お客さんへの想いも強いですよ。もちろん、「男が」「女が」っていう言い方をしているわけでは決してありません。

—それは、社長の教育もあつてのことでしょうね。

いや、そうじゃなくてみんなの才能と努力でしょう。そして、綺麗ごとでなくて、理念に共感して集まってきていると思っています。これが魂ですよ。お客さんを想えるハートがあるというか、お客さんに喜んでもらいたいという願望が強いというか。あとは自分が成長したいということと諦めずに思い続けられること。うちは、そういう人を集めたいですし、集まってきていると思います。男性でも女性でも、お年を召した方でも若い方でも、エネルギーや元気を与えられる人が集まってくれたらいい会社になると思うんですよ。それと「関わる人をより良くしよう」というのが当社の理念です。仕事に関わるお客さんや仲間、ご家族、お友達など、人は生きていたら必ず誰かと関わっていますから、その人たちに少しでも良くなってもらいたいと思える人が集まっているんです。

—起業・経営していく中で、大事にしていることはありますか？

「誠実、正直」っていうのが自分の中でのテーマです。うそがあつたり、自分だけが良ければいいっていうのは、瞬間的には儲かるけど長続きしませんから。僕も当時そこで失敗したから身を持って実感しています。誠実で正直にやった人、やったことが報われなかったら、極端な話、会社を経営する意味がないと思うんですよ。自分でもそこを忘れないように戒めています。

—今日は貴重なお話をどうもありがとうございました！🙏



## 起業の嘘ホント(その5)



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。

### ■「前職でのNO.1」は不要

起業本を読むと、起業して成功するような人は、前職での仕事、例えばサラリーマン時代の仕事などにおいてもNO.1になっている人だ、と書かれています。今いる場所で輝けない人(=NO.1になれない人)が、起業という困難な道を選んで成功するわけがない、起業はそんな生易しいモノじゃない、と。だから起業したければとりあえず今の仕事でNO.1になってからにしろ、と説くのです。これはもともとだと思いますが「絶対」ではないでしょう。起業して成功することは困難を伴うことは事実ですが、サラリーマン時代に輝いていなくても起業して成功している人はいくらでもあります。こういうことを言っている人は、安易に起業して失敗する人がたくさんいるため、そんなに簡単じゃないんですよ、しっかり準備してから起業してくださいね、というメッセージを込めているのだと思います。それはいわば親心みたいなものですから、ありがたく、真摯に受け止めなければなりません。でも、繰り返しますが、サラリーマン時代にNO.1じゃなくても、今までの人生の一度も何かでNO.1になった経験のない人でも、起業して成功している人はたくさんいます。だからそんな外野の声に惑わされることなく、僕たちは自分の信じた道を歩いていけばいいのです。

### ■コミットする力が必要

前職で、あるいはサラリーマン時代に大きな実績を作った人は、その分野でのノウハウを持っています。成功するポイントはもちろん失敗するポイントも知っていますから、事業をうまく回していくコツを心得ています。また、その分野での人脈も持っていますから、事業を成長させていく上で必要な資源を調達したり、顧客を開拓しやすいという強みを持っています。その上でNO.1の実績を持っているとなれば、協力してくれる人もたくさんいるでしょう。こういう人であれば、起業しても成功しやすいと考えるのも当然だと言えます。

ただし、サラリーマンとして雇われの身で事業を行うのと、経営者として全責任を負って事業を行うのとでは、まったく違った能力を必要とします。その能力のひとつは、事業に対するコミットメントを、心の奥深くでしっかりと



行う力です。少し大げさに言うと、人生をかけて何が何でも事業を成功させる、もしダメだったら…という考えを自分の頭から追い出す力、というようなものです。このコミットする力が経営していくためにはとても重要になります。NO.1になった経験が無い人でも、この力を持っていれば、起業して成功することは十分に可能です。

### ■積極的に工夫し研究する

サラリーマンの時に就いた仕事を好きになれず、自分が持つ全ての力を投入できなかつたために、成果を出すことが出来ない人はたくさんいます。そういう人でも、自分の人生の時間をフルで投入しても惜しくないほど、面白くて魅力的な事業で起業することができれば、起業は成功します。結局、自分がやりたいと思える仕事、あるいは絶対にやり遂げると決めた仕事に対し、人は自ら積極的に取り組むし、うまくいかせるために工夫したり研究したりします。この、「仕事を上手くいかせるために自ら積極的に工夫したり研究したりする」ということが非常に重要なのです。

このようにコミットして仕事に取り組むことができれば、成功に近づけます。業績好調で飛ぶ鳥を落とす勢いの会社を経営している社長であっても、親から引き継いだだけで、その事業が好きでもなく、思い入れもなく、ゆえに強いコミットメントも無く成り行きで経営していると、会社はいずれ下降せざるを得なくなります。

### ■レスンプロとして成功した北野さん

以前、このレイマックプレスで取材した人気ゴルフプレッ

ンプロの北野正之さんは、高校卒業後ツアープロを目指してプロテストを受け続けました。しかし受からない。自分の後輩が次々と合格していく中で、自分だけが取り残されて行く。結局、ツアープロになることは断念し、アマチュアゴルファー向けのレッスンプロになる決意をしました。それまでもレッスンの仕事も少しはやっていたのですが、「俺はツアープロを目指すのだ」という強い思いから、レッスンの仕事は手を抜いて、いい加減にやっていたそうです。しかしいい加減にやって成り立つほどレッスンの仕事は生易しいものではありませんから、北野さんにつく生徒はいませんでした。バカにしていたレッスンの仕事においても、自分は全然できていない。まったく稼げない。そこで「何が何でもレッスンプロとして成功する」と決めた北野さんは、徹底的に顧客目線に立ってレッスンをするようになります。もともと小柄でドライバーは飛ばなかった北野さんは、努力でツアープロ一歩手前まで頑張ってきた人。だから、飛ばないアマチュアの気持ちがよく分かる。ゆえにどうすれば飛ばようになるのかを教えることがで

きる。飛ばなくて下手だった自分が飛んで上手になった経験が、アマチュアのレッスンの仕事において非常に役立つということに気がついたのです。それからは、その教え方の分かりやすさが評判になり、生徒が増え、ゴルフ雑誌からの取材も増え、人気のレッスンプロとなっていったのです。今は、ゴルフスイングの指導だけでなく、メンタル面でのアドバイスをしたり講演をしたりしています。また昨年は女子のツアープロのコーチとなり、スイングのアドバイスをする仕事もしているそうです。決して競技ゴルフの世界ではNO.1ではなかった北野さんが、レッスンプロとして生きることをコミットし、自分の強みを活かして仕事に取り組んだ結果、大きな成功をつかんだのです。

前の仕事で上手くいかなかったのは、自分がコミットしていなかったから。自分がコミットできる仕事を選び、そこに気持ちを入れて取り組めば、どんな人でも成功できます。ビジネスモデルもマーケティングももちろん重要ですが、事業にコミットしている人がそこにいなければ、それらはすべて絵に描いた餅に終わります。🍪



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レマック豊田が読み、その要点をズバツとお伝えします

『うまくいっている人の考え方完全版』 ジェリー・ミンチントン著

■オススメ度★★★★ ■読むべき人 力を抜いて生きる方法を探している人

### ポイント1

#### 自分の価値を疑わない

我々は全て価値ある人間だ。人間の価値とは、数量で測定できるものではなく、生まれた時にもらって死ぬまで持ち続ける尊厳のことだ。たとえあなたが悪いことをしたとしても、あなたは悪い人間ではない。あなたのとった行動はあなたの人間としての価値と関係ない。

### ポイント2

#### 自分の決断に自信を持つ

あなたが下してきた決断は、間違っていたことよりも正しかったことのほうがずっと多いはず。あなたの決断・考えに相手が同意してくれるかどうかは重要ではない。自分の考えが常識と違っていることもあるだろう。しかしだからといって、自分の考えの重要性が減ることはないし、自分の意見を述べる権利を失うわけではない。

### ポイント3

#### 外見より内面を重視する

まず外見は最も重要でない側面のひとつであり、人を外見で判断するのは最も浅はかな判断の仕方のひとつである。性格・知性・ユーモア感覚・会話能力のほうがはるかに重要なのだ。

累計  
80万部  
大ヒット

- ★★★★★ 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

豊田の  
結論

本書は15年前のベストセラー。今また売れているらしく、累計で80万部の大ヒットなんだとか。内容は自己啓発系のもの。特に自尊心を持って仕事や社会生活を行うことの重要性を説いている。とかく私たちは、自分と誰かを比較したり、勝手に自分の能力不足や間違いを責め立て、自信を失っていることが多い。著者は、人間は生まれながらにして価値がある存在であり、価値が無い人間など存在しないと言う。もっと自分に優しくなり、自分を認めることを勧めている。結局、それが人生を上手く生きるために重要な自尊心を育てるのだと。読みやすく、心に沁みる一冊。



メルマガ  
バックナンバー

連続550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。

# 売上前年比244%のきっかけ (2015年5月15日発行第526号)

## ■売上が244%に

開業当時に比べて、15年で売上が244%になった、という地方都市の飲食店経営者の話を聞くセミナーに参加しました。具体的な数字でいうと、年商が4500万円から1億1千万円になり、客単価は3000円から1万円を越すほどになったそうです。

立地もよくなく、席数も26席の小さなこのお店。開業して3年は順調でしたが、お客様がだんだん減っていき、売り上げも激減したそうです。何とかしようとして、チラシを打ったり、ダイレクトメールを送ったり、ホームページを作ったり。しかし、事態は一向に良くならない。経営者は眠れない日々が続いたそうです。

そんな飲食店がどうやってV字回復を果たし、年商1億円越えを果たしたのか——。ここまでのお話で約20分間。僕はぐーっと話に引き込まれていました。いったい、何をしたんですか！教えてください！と、心の中で叫んでいました。

## ■何がきっかけになるかわからない

その経営者が答えたこととは、「ぐるなびをやり始めました」でした。ズルッと椅子から転げ落ちそうになりましたよ。何か、ハッとするような、僕たちが見落としていた盲点を突くような答えを期待していたのですが、正直、「ぐるなびですか〜？」と思っちゃったわけです。

しかし、ご本人にとってはぐるなびとの出会いというのは大きくて、ぐるなびを軸にしてネット戦略を強化し、それで結果を出し続けたそうです。それで弾みをつけて、新たな試みを次々と実施し、リーマンショックや世の中の不景気などをものともせず、順調に成長していったのだそうです。

## ■きっかけの後の好循環

さて、ここでの重要な学びとは何か。

僕が思うに、ぐるなびだろうとなんだだろうと、とにかくやってみることの重要性です。ぐるなびに参加したら売り上げが急成長しました、というのはストーリーとしては全

然面白くありません（すみません）。でも経営者が変わるきっかけになったことは事実です。

それ以後、「うなぎの刺身」という珍しいキラ商品を開発し、これがヒット。通販にも取り組んで、順調に売り上げを伸ばしているそうです。スタッフもすべて正社員化し、自主性をもって仕事に取り組むという好循環も生まれたとか。とにかくすべてが良い方向に回り出した。

何がきっかけになるかは分からない。それがこのお店ではたまたまぐるなびだっただけのこと。しかし、やってみないと、きっかけにさえならない。

このお店のすばらしいところは、きっかけを活かし、チャレンジし、結果に結びつけた経営者とスタッフさんたちの継続的な努力なのだ、と思います。

## ■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？

僕たちの周りには、「やってみたら、いいかもしれないこと」が溢れています。前から知っていて、少しは気になっていたんだけど、手をつけず、そのまま放ったらかしにしていること、ありませんか？たとえば、このお店における、ぐるなびのように。それが、飛躍のきっかけになる。

きっかけがつかめると、それが弾みになって、新しいことがどんどん進み、それが成果につながっていく。

どんな業種でも、大事なことは、顧客のために、最高の商品やサービスを提供すること。勝負は、それをさらに高いレベルでやり切るための、きっかけをどうつかむか、です。

それをつかまえない。

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い。

# レイマック豊田のひとりごと..

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。

## 今月のトピック

### そんなに自分を責めないで、と。

自分は価値ある存在なのだという確信を持っている人って、どれくらいいるんでしょうね。放っておくと「俺なんて・・・」なんて自分にダメ出ししてしまう人、結構いるんじゃないでしょうか。

僕も最近はそのようなことは少なくなってきましたが、以前は自分に自信が持てなくて、自分が嫌になってしまうことがありました。一生懸命自分のダメなところを探し出して、「やっぱ俺ってダメだな・・・」と勝手に沈んでしまうようなことが、時々ありましたよね。

先日、今号の「ベストセラー1分解説」で紹介した「うまくいっている人の考え方」という本を読んで、なるほどと思うことがたくさんありました。これに書かれていることを総括すると、「人間は誰でも価値ある存在なんだから、もっと自分をほめて、自分を好きになれよ」ってことなんです。

それが自尊心を育て、精神的に豊かな生活を送る基盤になる。そしてそれが経済的な成功の出発点になるんじゃないか、みたいなことが書いてあります。

で、面白かったのは、「自分と、自分のすることは別」という考え方。たとえ悪いことをしてしまっても、自分は悪い人間ではない。単に、賢明でない決定をたまに下すことがある人間だというだけ、と考えるのです。つまり、自分のとった行動は自分の人間としての価値とは関係ない、自分と自分の行動は別なんだと。

この考え方でいくと、例えば予定通りに仕事が進まない場合でも、「ああ、今日も予定していたことができなかった。俺は怠け者だ」と自分を責めるのではなく、「自分は予定の立て方が上手じゃないだけ。良い予定の立て方を学べばもっと良くなるはず」と笑い飛ばせばいいのです。(ほんとに?)

あくまで自分という人格を責めるのではなく、自分の行動を反省する、ということですね。おめでたい奴っていわれそうですが(笑)、これからちょっと、意識してみたいと思います。

## 【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

**39回目**となるセミナーは、顧客視点を会社の中心に置くことで、環境変化を乗り越えて成長できる、強い会社づくりについてお話をします。

### 「逆境に負けずにグングン伸びる、強い会社をつくる！」

日時: 2016年2月17日(水) 19:00~20:45  
場所: ウィンクあいち904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



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)

【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。