

raymac press

レイマックプレス

2015年3月号 Vol.79

人生に無駄なことは一つもない。 借金さえも。



株式会社伊藤建設工業
代表取締役 伊藤貴志

売上22億の会社を作りあげた父親は、6億円の負債を残して逝ってしまった。残された息子、伊藤貴志さんは、記憶が無くなるほどの窮地の中から会社を立て直し、今、更なる成長を目指して奮闘中だ。そのパワーの源泉を探るべく、レイマックの豊田がインタビューした。(インタビュー＝豊田礼人)

—伊藤社長はお生まれは名古屋ですか？

そうです。名古屋市港区で生まれ、育ちました。父が長男で、私も長男だったので、祖父祖母からは可愛がられました。そのせいか、自由気ままな子供時代を過ごしたと思います。小学校ではいたずらをして先生を困らせるというような、ワンパクな子供でした。

—小さい頃から元気な子供だったのですね(笑)。

そうですね(笑)。小さい頃からこんな感じで(笑)。中学からは柔道部に入って、一生懸命にやっていました。団体戦で優勝したりもしましたね。とても熱心な先生がいて、その先生に鍛えられて、どんどん強くなりましたね。教え方が上手かったのだと思います。

—どんな教え方だったのですか？

毎日、基礎的な練習を繰り返します。そして、30個くらい

ある技を毎日ひとつだけ取り上げ、練習するのです。次の日は2つ目、という感じで。そうやって順番にひとつずつやるので、普段自分が使わない技でも、30日に1度は練習することになります。これを愚直に繰り返すのです。そうすると自分でヒントをつかんで、試合中のとっさのときに役立つんですね。その練習をずっと繰り返していたら、本当に強くなったんです。大会に出ていくと、今まで勝てなかった学校に勝てたりとか、知らない間に自分たちがすごく強くなっていました。これには本当にびっくりしました。

—毎日の積み重ねが重要だ、と。

そうです。これは今の仕事でも役立っていますね。若い社員に仕事のやり方を一気に全部教え込もうとしてもそれは無理で、ひとつずつやらないとダメなんです。また1回教えたからOKというわけではなく、同じことを何度で

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社伊藤建設工業 代表取締役 伊藤貴志さん
- 経営コラム 考え方をアップデートせよ
- ベストセラー解説 「働き方の教科書」 出口治明 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

株式会社伊藤建設工業 代表取締役 伊藤貴志

愛知県名古屋市 生まれ

大学卒業後、父親が経営する伊藤建設工業に入社。リーマンショックなどを機に多額の負債に襲われるも、そこから巻き返しV字回復させた。現在は地域の空き家問題を解消すべく東西奔走する毎日。

も繰り返して伝えていかないと身につかないんですね。その積み重ねが本人の力となり、会社の力になっていくと思います。

—なるほど。「道」の世界ですね。ところで勉強はどうだったんですか？

からっきしダメでした(笑)。もう柔道一筋で。

—じゃあ、高校も柔道で？

いや、柔道は中学でみっちりやったので、高校ではもういかな、と(笑)。男だけの汗臭くて厳しすぎる世界からちょっと出てみたいと思い、テニス部に入りました。今回は爽やかなテニスボーイになろうと(笑)。

—(笑)。やむを得ないですね、若いですから(笑)。

そうですね(笑)。テニスはスポーツとして、すごく面白くて、これも一生懸命にやりましたね。相変わらず勉強はあまりせず、で。

—進路についてはどう考えていたんですか？

まあ、普通に大学には行きたいなと思い、行ける大学に行った、と(笑)。大学では気楽にテニスサークルに入ろうと思っていたら、流れで体育会のテニス部に入ることになり、4年間ガッツリ、ハードにテニスをやることになりました(笑)。

—なるほど。ところで、将来の自分の仕事については何か考えていたのですか？

父は身一つで建物の解体の会社を立ち上げていて、中学生のころから私も夏休みなどに時々手伝っていました。父と2人でトラックに乗って田舎の方の現場に行き、父は重機で解体作業をし、私は近くの田んぼでザリガニを獲ったりして遊びながら、時々手伝う、というバイトで(笑)。でっかい結婚式場とかを壊していましたね。父の仕事を間近に見て、ああ、オヤジの仕事はこういう仕事なんだな~と思つて。

—カッコイイな、と。

そうですね。男の仕事だな、と。あと、親戚の冠婚葬祭があると、ご祝儀やお香典を少し多めに包んで喜んでもらったり、社員を集めてバーベキューをやって喜んでもらったりするシーンを見て、「あ、経営者になると、こうやって周りの人を豊かにしたり皆を喜ばせたり出来るんだな」と思いました。その頃から自分で商売をすることを意識し始めたのだと思います。

—大学卒業後にお父さんの会社に入ったんですか？

そうですね。以前からバイトをしていて、社員の方や協力会社の人たちのことも良く知っていたし、可愛がられてもいましたし。父の会社も大きくなっていて、10億円くらいは

売上がありましたね。

—なるほど。入ってみて、どんな仕事をしたのですか？

当時は仕事もたくさんあって忙しかったのですが、多くの仕事は下請け仕事でした。ですからお客様の顔が見えないんですね。私としては小さい仕事でもいいからお客様の顔が見える仕事がしたいと思っていました。かつ「自分で商売がしたい」という気持ちも強かったので、自ら工務店様に営業をかけて、元請として仕事を取って来ようと思いました。それで飛び込み営業を始めたのです。

—どうでした？

ほぼ門前払いですね(笑)。

—あ、やっぱり(笑)。

断られ続けて、心が折れそうになりましたね(笑)。そんなところ、ある本に出会いまして、この本が私に大きな影響を与えてくれました。本については、以前から父に、「時間があつたら本を読め」と言われていました。本を読んで、経営の勉強をしろ、という意味だったのだと思います。そういう割には父の本棚には大藪春彦などの「ハードボイルド系」の小説シリーズばかり並んでいましたけどね(笑)。

—ダハハハハ(笑)。蘇る金狼、的な(笑)。

そうですね、そうですね(笑)。それである日、営業回りした先で小さなボロボロの本屋があつたんです。時間があつたのでふらりと入ってみると、そこにですね、金ピカに光る本があつたんです(笑)。ナポレオン・ヒルの「巨万の富を築く13の条件」という本です。売っていたからだと思うのですがダーッと平積みしてあって、パラパラと見てみると、半分くらいが漫画で描いてあるんです(笑)。これは読みやすいぞ、と(笑)。で、買いました。

—ナポレオン・ヒルの成功哲学ですね。

はい。この本が私の運命を変えました。行き詰まった時に何か方法は無いのかと考える方法や、信頼できるマスターマインドの築き方とか、この本から色々学びました。それから本を読むのが面白くなって、どんどん読んで実践する



ようになりました。本には「営業は断られてからが勝負だ」と書いてあるのであきらめずに飛び込み営業もしました。ある会社に飛び込んだら「じゃあこれ、見積もりしてきてくれ」と言われたので見積もりを持っていくと、「こんな高い見積もり持ってきやがって！味噌汁で顔洗って出直して来い！」と言われました。一瞬ひるみましたが「営業は断られてからが勝負だ」と本で読んでいたので、次の日、「味噌汁で顔洗って出直してきましたー！」と再訪問したら、本気で怒られて、出入り禁止になりました（爆笑）。

—ダハハハハ！（笑）。マジ切れされちゃいましたか。

「お前、マジで2度と来るなよ！！」と怒鳴られました（笑）。そんな営業を繰り返す中で、一軒だけ拾ってくれたお客様があったんです。そこで出会った方は、今でも私が「師匠」と呼ぶ人です。その会社、工務店だったんですが、私はそれまでに7回飛び込んでいたんです。8回目に飛びこんだとき、そこにいらっしゃった高齢な女性社員さんが、「あんた、いつも社長いますか？って来るけど、ウチの会社は専務が実権を握っとるんだわ。専務に伝えておくから、電話してきなさい」と言ってくれたんです。すぐに電話してアポを取って、再度訪問しました。すると、「専務はオデキができちゃって、病院に行っている」と言われました。「ああ、やっぱり会いたくないんだな」と思いました。それまで飛び込み訪問は全戦全敗だったので、「ここもやっぱりダメか」と。口実を使って会ってくれないんだな、と思いました。でも、本当にオデキだったみたいで（笑）、後でちゃんと会ってくれたんです。その女性社員さんは実は社長で、専務の母親だったことが後で分かりました。その方がすごく親切に私と専務をつないでくれたんです。

—師匠と呼ぶからには、その方から色々学ぶものがあったんですね。

本当にたくさんのお話を学びました。まだ20代で何も知らない私に、仕事のやり方、営業のやり方、計画の立て方、経営全般についてなど、たくさん教えてくれました。経営数字なんかも全部オープンに見せてくれました。お客さんもたくさん紹介してくれて、そこからさらに紹介が生まれ、紹介だけで十分な売上が立つようになりました。

—経営についても教えてくれたんですね。

そうですね。師匠は「釘（くぎ）一本まで原価を計算している」と言います。当時はその意味が全然分からなかったんですけどね。ただ、自分の会社、父の経営方法とは違うなと思いました。父は売上拡大路線で、かつ、どんぶり勘定。当時は売上が22億円で伸びましたが、果たして本当に利益が出ているのかどうかは分かりません。師匠の話聞くにつれ、父の経営のやり方に違和感を覚えるようになりました。自分の仕事は自分で原価を計算して、いくら利益が出たのかを把握できるようになってきた一方で、父は

大きな仕事を動かして、何にどれだけ払って、この案件でいくら利益が出たのか分からない。カリスマ性がある親分肌の父親は、仕事が無い職人の面倒見もよくて、仕事が無くても彼らを現場に入れるんです。そうなるとその現場は赤字になって、私が稼いだ利益は一瞬で吹き飛びます。現場ごとに採算管理をしないとマズいんじゃないかと父に言っても、父は「お前みたいな青二才が何を言ってるんだ」と取り合ってくれません。経営についての考え方には差がありましたね。

—なるほど。カリスマ的な創業者と科学的経営に目覚めた二代目との軋轢、みたいな。

まあ、そんな感じですかね（笑）。売上が22億円までいったとき、税務調査が入ったんです。そこで大きな額の売上計上漏れを指摘されて、追徴課税、重加算税などで6億円くらいの負債ができてしまったんです。

—6億円ですか！

時代も良くなって、リーマンショックや鉄スクラップ市場の大暴落が重なって、業績も悪化していました。解体業は解体で出た鉄スクラップを売って稼ぐというビジネスの側面がありますから、大打撃でした。これらのこともあって、一気に負債が増えてしまいました。父親は心労で亡くなってしまい、負債だけが残りました。途方にくれました。父が亡くなって、改めて経営を見てみると、固定費だけで年間3億円かかっている、顧客からは先の問題で取引停止を言い渡され、職人さんたちも腕のいい人ほど早く去って行ってしまいました。仕事は無い、借金はある、固定費も重い、人は去る、という感じで、本当に大変でした。大変すぎて、当時の記憶がその部分は飛んでいるくらいです。それで困っていた時に、たまたま母親の知り合いで経営の立て直しで実績がある人がいて、電話をしてみたんです。自分の窮状を訴えると、電話の向こうで「伊藤さん、やるべきことをやったんですか？」とおっしゃるんです。つまり、今までの無駄を排除したのか、ということです。確かに、倉



庫や土場も広いところを借りっぱなしだし、駐車場も広すぎるし、車も高級車だし、会社の中に無駄なものがたくさんありました。「それらを整理したら、伊藤さん、まだまだいけるよ」と言われて、「あ、そうですね！いけそうですね」と元気になっちゃって(笑)。この天真爛漫さが私の強みなんですけど(笑)。

—(笑)。やるべきことが明確になったんですね？

そうです。どうせ仕事も無くて暇だから、残ったメンバーで無駄なものを捨てたり売ったりして、会社の中を整理整頓しよう！ということになったんです。プワーっといろんなものをみんなで整理して、会社をコンパクトにしました。残ったみんなの給料も少し下げて、私自身の役員報酬も下げて、高級車からライトバンに乗り換えました。22億の売上が2億5千万まで下がりましたが、下がった売上でも何とか利益が出るようにしよう、というのが当時のスローガンでした。後から聞いたのですが、無駄なものを売却したり捨てたりしていた私の姿を見て残ったメンバーたちは「あ、息子さんは本気なんだな」と思ってくれたみたいです。

—高級車からライトバンに換える決断って、相当なものだと思います。で、今は再び上昇気流に乗って。

そうですね。少しずつ仕事が増えていき、大きな仕事も入るようになり、現在まで5期連続で黒字になっています。経常で3000万～4000万円くらい利益が出るようになりました。売上を増やすために、エンドユーザーを得る目的でホームページを開設したり、チラシを打ったりしました。これらから順調に仕事が獲れるようになり、またそのお客様から大きな仕事を紹介してもらったりとか、そんな感じで売上が増えていきました。同時に、コスト意識もすごく高まっていますので、釘一本から原価計算して、仕事ごとの採算性を常に追求しています。20年前に出会った師匠が言っていた意味がようやく理解でき、実践できる体制が築けました。長男として天真爛漫に育って、柔道で負けず嫌いな自分が出て来て、飛び込み訪問で師匠に会い、そういった今までの人生のすべてが今、つながって自分が出来てあいるんだと実感します。無駄なものは何一つなかったのだと思います。

—今後はどんなことをやっていきたいと思いませんか？

まずはこの地元にお世話になったので、恩返しをしていきたいと思えます。それで、この地域でも日本の各地でも問題になっている「空き家問題」の解決に貢献していきたいと思えます。空き家が増えると治安が悪くなるし、地震で倒壊すると救急車両が通れなくなる、など様々な問題が起きます。これらを未然に防ぐために、空き家の有効利用、解体して別の目的に使う、不動産として売却、などの面でお手伝いのできればいいなと思っています。そのために、空き家に関する色んな悩みやお困りごとをお聞きしたり、

地域の空き家を見守っていく活動を始めています。

—伊藤社長とお話をしていると、社員さんたちへの愛をすごく感じます。社内の人たちと接するうえで大事にしている事ってありますか？

う～ん、そうですね・・・。まずは月並みですが「ありがとう」という感謝の気持ちを持っています。ウチの会社が大変なことになった時、多くの優秀な人材が去ってしまいました。それは仕方のないことだと思います。本人たちも自分の生活があって、ウチにいるより他へ移った方が良いと考えて当然の状況でしたから。だからこそ、今、一緒に働いてくれている人たちには、本当に感謝しています。そういう人たちがこの会社で働くことで喜びや感動を感じてもらえたら嬉しいですね。そういう会社になりたいと思います。

—今年社員旅行を復活させるのだからか。

そうですね。社員の家族も連れてディズニーランドに行ってきます。会社で利益出して、どんどん社員に還元していきたいです。私は会社の収支を毎月オープンにして、どんな経営状態なのかを社員に伝えています。そして会社として利益が出れば、還元したいと思っています。賞与は夏・冬の他に、決算賞与、ゴールデンウィーク前の連休賞与というのも出しています。自分がやりたいこと、やるべきことを口に出して言い、それを確実に実行し続けることで、少しずつ社員がついてきてくれるようになったと思います。

—伊藤社長の経営に対する姿勢はすごく誠実で、かつ天真爛漫で明るくて、本当に素晴らしいと思います。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】

株式会社伊藤建設工業

所在地：〒455-0074 愛知県名古屋港区正保町6-24

電話：052-381-4989

<http://www.ito-ken.com/unei.html>

考え方をアップデートせよ



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。

■私の考え方は偏っている

私が持っている考え方は、豊田礼人という個別の存在が、個別の環境で育ったことでたまたま身に着けた、偏った考え方です。そしてあなたの考え方も、あなたが個別に身に着けた、偏った考え方である可能性が高い。その偏った考え方は、多くの「自分とは別の人の考え方」と混ぜ合わすことで初めて、バランスの取れた、なおかつ社会に対して通用する考え方、周りの人と協働できるような、まともな考え方に発展させていくことができるのです。自分ひとりの偏った考え方に固執していれば成長は望めないし、ましてやビジネスの世界で多くの顧客を引き寄せて、利益を上げていくというのは非常に困難になると思います。これは、自分の考え方を変えて個性を捨てよということではなく、自分の考え方をベースにしつつ、他の考え方を付け加えることで考え方の幅を広げよう、という提案です。

■良いアイデアは多様性から生まれる

自分の考え方から抜け出せない人は、生産性が低くなります。世の中ではより生産性が高まるようなアイデアがどんどん紹介されていて、それを知らないことは自分にとって損失になります。人間一人で考えられることなんてたかが知れていて、たった一人、別の誰かの考え方をに入れるだけで、思いもよらなかったアイデアが生まれることは、世の中にはたくさんあります。ここに、多様性(ダイバーシティ)の重要性があります。同じような環境で生まれ育った人は、同じような考え方を持ちがちです。例えば生まれたのがアメリカであっても、成長期の大部分を日本で過ごした子供は、日本人と似た考え方を持つようになる例があります。逆に、学生のころから海外に飛び立ち、海外の大学で学んだり外資系企業で切磋琢磨されたりした起業家が、幅広い考え方を身に着け、豊かな発想で大活躍している例を私はたくさん見てきました。人は身を置いた環境によって自分の考え方を形成していく面があるのです。

■あうんの呼吸が災いすることも

日本人が働く日本の会社は、同じような環境で生きてきた人たちが集まって経営しているので、偏った考え方に陥りやすく、グローバルな競争下で苦戦している原因の一つだと言われています。それを解消すべく、女性の取締役や



管理職を増やそうとか、社外取締役を置こうという風潮が出て来ています。気心通じ合う者同士があうんの呼吸で経営すると、平時においてはいいのですが、何か問題があったときに間違った決断をしてしまう恐れがあります。それは同じような考え方をする人の集団の中では、知らず知らずのうちに異を唱えにくい空気が形成されてしまうからなのでしょう。ここで、女性とか、外国人とか、まったく別の分野から来た人などが入ると、あうんの呼吸は通用せず、論理的・合理的に納得できる内容でないと皆が合意することができません。多様性があることで、正しい意思決定が、迅速になされるという効果が生まれるのです。

■視野が狭い起業家

自分一人の考え方に固執せず、多種多様な考え方を学ぶことで、我々の発想力は磨かれるし、一つの問題に対して多方面から考えることができるようになります。起業したての起業家と話していて感じるのは、「自分の見たいことしか見ていない」、ということです。自分の偏った考え方に囚われてしまって、顧客目線が欠けていたり(これがめちゃくちゃ多い)、視点の幅や時間軸が狭かったり短かったりします。強烈な天賦の才能によって自分一人の考え方のみで大成功してしまう場合もありますが、それはごくまれなケースです。大部分の人の視野は狭く、自分一人の枠から抜け出せずに堂々巡りしています。我々凡人がこういう状態にならないためには「勉強」が必要になってきます。

社会人である大人の勉強とは、単に知識を頭の中に詰め込むということではなく、自分とは違う考え方を学ぶという意味です。そのために本を読むことは重要。また誰かと会って話すということも重要です。自分を変えたり、成長させたりするためには、自分とは違う考え方を加えたり、混ぜ合わせたりしていく作業が絶対に必要です。自分が知らなかったことや自分と違った考え方に触れると、人間は

行動への強い意欲を持つようになります。それが自分を行動へと駆り立ててくれます。

■本が与えるインパクトの大きさ

今回のレイマックプレスでインタビューした伊藤建設工業の伊藤社長は、父親から「本を読め」と言われ、たまたま入った本屋でナポレオン・ヒルの成功哲学の本に出会い、人生が変わったと言っています。以前インタビューしたアクションパワーというお掃除会社の社長である大津たまみさんも、ナポレオン・ヒルの本に大きな影響を受けたと言っていました。大津さんの場合、そもそも社名のアクションパワーというのは「行動する力」という意味で、ナポレオン・ヒルの本の中からヒントを得てつけたそうです。本を通して自分が知らなかった考え方を発見し、それを参考に行動することで大きな成果に結びつけてきた起業家たちの軌跡は、我々にとっても大きな示唆を与えてくれます。

■人との出会いが成長につながる

また、人との出会いも、違った考え方に触れる良い機会となります。会社の中には、どちらかという似た考え方の

人が集まりがちなので、会社から出て、自分と全く違う生き方をしている人と触れ合う機会を作ることが大切だと思います。ビジネス交流会などに参加するのも一つの方法ですが、その際にも、同業者が集まる交流会ではなく、異業種が混じり合って交流できるような場が良いと思います。私は、同業者が集まる交流会にはほとんど出ず、全く異業種の人が集まる交流会に優先的に出るようにしています。その方が受け取る刺激が圧倒的に高レベルなのです。

最近、私より一回り年齢が若く、中国出身の起業家とビジネスをしています。彼は日本人社会で育った私とは全く異なった考え方を持っており、彼との関わりは私にとってとても刺激的です。彼は私たち日本人が忘れてしまっていることを思い出させてくれるような、新鮮な考え方を持っています。現在彼経由で、中国の人たちとの交流が広がっています。自分自身の視野を広げるためにも、これからも積極的に関わっていきたくて考えています。

本を読むことと人と会うことで、自分の考え方をアップデートできます。これは自分を成長させるために欠かせません。本を読む量と人と会う量を増やし、ビジネスがどんな風に発展していくのか、ぜひ試してみてくださいと思います。



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豊田礼人が読み、その要点をズバツとお伝えします

『働き方の教科書』 出口治明 著

■オススメ度★★★★★

■読むべき人「仕事」について迷っている人

ポイント1

チャレンジすることは尊い

チャレンジすることは尊く、失敗は珍しいものではない。長い目で歴史を見てみれば、100人中99人は失敗している。成功することの方が稀なのだから、めげる必要など全くない。「99人が心配するのだからチャレンジしない」と思わないことが大事。

ポイント2

人間の能力はチョボチョボ

人間はたいして賢い奴もアホな奴もない。人間の能力にたいした差はない。能力に差が無いとすれば、違うのは本人の気持ちの持ち方。自分をコントロールしチャンスが訪れた時に、能力を発揮できるように準備しておくことが重要。

ポイント3

人によく思われたいと思うな

人生を無駄にする行動とは、①済んだことに愚痴をいう、②人を羨ましいと思う、③人によく思われたいと思う、の3つである。特に③から逃れるのが最も難しい。なぜなら人間は虚栄心が強く、プライド、自意識過剰であるからである。

結論

元日本生命で、現ライフネット生命保険株式会社社長兼CEO。セミナーで直接お話を聞いたこともあるが、その飾らない人柄と切れ味鋭い内容で、2時間のセミナーがあつという間に感じられた。この本は、日本が置かれている現状を分かりやすく解説しつつ、ビジネスマンに向けて幸せに働く方法についてのアイデアを授けてくれる。歴史にも造詣が深く、歴史の事象を例にとりながらの論理展開も面白い。2回読みました。良書。

- ★★★★★ 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500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。

鎌倉シャツに学ぶ新規事業戦略

(2014年8月29日発行第489号)

■顧客が重なる事業に進出する鎌倉シャツ

「鎌倉シャツ」がゴルフウェアに参入すると報じられました。まずは Poloシャツを限定で500枚作り、ウェブサイト販売するそうです。鎌倉シャツは、主に男性向けYシャツに特化して製造販売しているメーカーです。品質の高いシャツを4900円（税抜き）というリーズナブルな価格で提供することで支持され、サラリーマン男性を中心に人気を集めています。

その鎌倉シャツのYシャツ事業の主たる顧客層が、ゴルフウェアの客層と重なるということで事業性を見出し、今回の新事業を構想したようです。自社のことをすでによく知っている既存顧客に、別の商品を売るという戦略。まったく知らない新規の顧客を開拓するよりは、かなりスムーズに事業が立ち上がる、という判断なのだと思います。

■「アマチュアゴルファーの星」の息子をアドバイザーに

鎌倉シャツのこの新規事業でのもうひとつ面白いなと思ったことは、外部プロデューサーとして、アマチュアゴルフ界の有名人である故・中部銀次郎さんの息子である中部隆氏を起用していることです。おそらく、有名なプロゴルファーを起用するよりも、アマチュアゴルファーの視点に立った、より等身大のアドバイスが得られ、消費者にもそのイメージをアピールできるという効果を狙ったのだと思われま

す。鎌倉シャツが持つ、「派手ではないが、一貫したこだわりがあり、誠実な企業姿勢」というブランドイメージにも中部氏はぴったりだったのだと思います。

なかなか渋くて、うまい人選だと思います。

■失敗リスクを下げながら新規事業を立ち上げる方法

下がっている業績を上向かせたいとか、あるいは会社を更なる成長軌道に乗せたい。

そのために、新商品を開発し、新規事業に取り組みたい、と願う事業者は多いと思います。しかし、新規事業を立ち上げ、業績に貢献するほどまでに成長させるのは簡単ではない。鎌倉シャツの新規事業の立ち上げに学ぶべきことは、

- ・既存客と重なる層をターゲットにして新規事業を構想すること。
- ・ターゲットにアピールできる有名人のネームバリューを活用すること の2つ。

これにより、かなり新規事業の立ち上げがやりやすくなるはず

■自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？既存顧客にもう一品、追加で買ってもらおう、という戦略は先週のメルマガでも書きました。では、ターゲットになるほどと思う有名人のネームバリューを活用する、というのは？

僕の場合は、名古屋地区を中心に、有名な経営者にインタビューすることで、その方たちのネームバリューの恩恵を受けながら、自分の事業をアピールしています。僕がインタビュー記事を通してその経営者のことを宣伝すると、自然に僕のこと

これが、すごく効きます。

あるいは、何か新しい事業を始めるとき、まず、ある集団やコミュニティのオピニオンリーダー的な人に購入してもらおうと、それが商品への信頼となって他の人たちにも売られていく、という例が語られます。これも有名人のネームバリューを活用したやり方のひとつです。

さてさて、あなたの事業をさらに伸ばすために、あるいは新規事業をスムーズに立ち上げるために、あなたの事業の既存客と重なる層に、何か別の商品が売れないか？さらに、ターゲットに響く有名人のネームバリューを活用できないか？の2つ、ちょっと考えてみてくださいね。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..



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

業績を著しく伸ばした店舗さんの秘密

愛知県の春日井市で、繁盛店プロジェクトというものをやっています。

これは春日井商工会議所が主催する事業で、春日井市内の店舗の中から5店舗を選び、1年間に渡って繁盛店に生まれ変わるべく行動してもらいます。それを私が改善のアドバイスをしながら側面サポートする、というプロジェクトです。

プロジェクトの開始と同時に、客に扮した覆面調査員が店舗を調査し、評価します。その評価をもとに店側は約1年に渡って改善活動を続け、1年後にまた同じ覆面調査員が調査します。1年間でどれだけお店が変わったのか、を計るわけです。店舗側は、調査員からの歯に衣着せぬ指摘やお褒めの言葉に一喜一憂しながら、コツコツと1年間頑張ります。

今年も、この3月で1年間にわたるプロジェクトが終わりました。今年は、

- ・売上が前年比で2倍になったイタリアンカフェ
- ・どん底だった月間売上が最後の最後で急回復した居酒屋
- ・店長を筆頭に従業員の表情がグンと明るくなり、売上目標を達成したアパレル店舗

など、目に見える成果を得た店舗が続出しました。

大型店や全国チェーン店の進出で、地方都市の店舗経営は年々厳しくなっています。ネット事業者へ客が流れる動きも勢いが増すばかり。

そんな中でも売上を伸ばしたたくましい店舗さんたち。

その秘訣は、「行動」と「情熱」。これしかありません。

来年度も、新しい顔ぶれの店舗さんを迎え、頑張ってサポートいたしていきます。

※このプロジェクトへの参加は春日井商工会議所会員の店舗に限ります。興味のある方は春日井商工会議所までお問合せください。

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

36回目となるセミナーは、中小企業にとっての宣伝・PRの方法についてお話しします。自社のことを世の中にきちんと知ってもらうためのヒントを紹介します。

「中小企業の戦略的広告・PR方法」

日時: 2015年5月19日(火) 19:00~20:45
場所: ウィンクあいち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



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。