



ペットの美容室で上場を目指す(前篇)

株式会社Fun Place
(ファンプレイス)
代表取締役社長
牧野浩二



金融機関の営業マンとして能力を開花させたが、閉塞した組織に嫌気が差し、外資系企業へ飛び込んだ。結果重視の厳しいレースを勝ち抜いた後、ペットのトリミングサロン(ペットの美容室)で起業。持ち前の行動力とMBA取得で磨いた戦略性で注目のベンチャーへと成長。今回はペット業界でイノベーションを起こし、株式公開(IPO)を目指すファンプレイスの牧野社長に、起業の経緯と今後のビジョンについて聞いた。今月はその前篇をお送りする。(インタビュー 豊田礼人)

— **今** 回のレイマックプレスでは、ペットのトリミングサロンで多店舗展開し、株式上場を目指すベンチャー企業、ファンプレイスの牧野社長様にインタビュー致します。日本経済新聞に大きな記事でファンプレイスさんが紹介されているのを見て、内容にとっても興味を持ちまして、連絡させて頂きました。あの記事、すごいですね。

そうですね、ありがとうございます。たまたま記者さんと知り合いになる機会があって、掲載させて頂きました。あれ以来、各方面からすごい数の問い合わせがあります。

—そうですか。さすが日経の影響はすごいですね。掲載されたのも、ファンプレイスさんがやられている事業がとても面白いからだと思います。牧野さん、もともとサラリーマンだったんですね？

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社Fun Place(ファンプレイス) 代表取締役社長 牧野浩二さん
- 経営コラム 思考の癖があなたを阻む
- ベストセラー解説 「速さは全てを解決する」 赤羽雄二 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

—そうです。金融機関に勤めた後、外資系企業でMR(医薬情報担当者)をやって、それから起業しました。

—どんな経緯があって、安定した会社を辞めて起業したのか、すごく興味があります。今日はそのあたりをじっくりお聞きしたいと思います。さて、そのお話を聞く前に、このインタビューの恒例として、小さい頃のお話からお聞きしたいと思います。牧野さん、小さい頃はどんなお子さんだったんですか？
学校に迷惑をかけている子供でした(笑)。小学校の頃、親が毎週学校に行ってお詫びをしているような。でも陰湿ないたずらじゃなくて、ワンパクで石を投げてガラスを割ってしまうとか、そんなやつですよ。

—勉強の方はどうだったんですか？

勉強はせずに、常に何かよそ事をしていましたね(笑)。

プロフィール

1969年 愛知県 生まれ
大学卒業後、大手信用金庫、外資系MR職を経て、Fun Placeで起業。
現在愛知県岡崎市を中心にペットの美容室を5店舗展開している。将来の株式公開を目指して活動中。

一よそ事を(笑)。中学校は？

中学校に上がってからは、ますますだめでした(笑)。相変わらず勉強をしない代わりによそ事ばかりして(笑)。まあ女の子にちょっかいを出したり。部活でバスケットをやっていましたがレギュラーでもないの、観るだけで(笑)。

一なるほど、では高校進学は？

高校は家から通える地元の学校に行きました。サッカー部に入りましたが、半年で辞めました。サッカーシューズを親に買ってもらったのに、その靴を履いて学校ではないところで遊んでいましたね(笑)。とにかく小学校から高校まで本当に勉強はしていなかったですね。一言でいって不真面目でした(笑)。

一(笑)。高校3年生になって、進路はどうしたんですか？

2年生から理系クラスで、成績は真ん中くらい。とりあえず大学には行こうと考えた時に、中京大学の指定校の推薦枠がひとつあったので、「行きます！」と。しかしそれが先生の間で問題になりました。「牧野はマズいだろう」って(笑)。素行に問題があるということで(笑)。でも担任の先生が頑張ってくれて、うやむやのうちに決めてもらいました(笑)。

一うやむやのうちに(笑)。担任の先生に感謝ですね。

そうですね(笑)。それで、中京大学の社会学部へ入学しました。まあ進学しても不真面目で、学校へ行くよりもパチンコ屋へ行く方が多かったですね(笑)。

一わははは(笑)。パチンコの資金はどうしていたんですか？

アルバイトで稼いだお金が全部そこに流れていました。バイトは、コンビニや、トヨタ関連企業の工場内食堂で夜勤をしたり、エアコンの取り付けや警備員をやったり。

一僕は昭和42年生まれですが、確かにあの頃はみんなパチンコをやっていましたね。

当時はパチンコ業界に勢いがありましたからね。スロットとか色々なものが始まって。あの頃の20代ってみんな車かパチンコか、もしくは洋服か。

一そうでしたね。いわゆるバブル期で。ところで将来的なことは考えていたのですか？

何も(笑)。当時はまだバブルの名残もあって、まだいくつか内定を取れる時代でした。いろいろ検討した結果、岡崎の近辺でやりたいことをしたいと思って、まあパチンコとか(笑)、それで地元で就職先を探しました。ちょうど地元の信用金庫が募集しているのを知り、何も考えずに入りました(笑)。

一相当なパチンコ好きだったんですね(笑)。信金ではどんなお仕

事をしたのですか？

個人宅を訪問し、預金を獲得する営業です。そこで営業に目覚めました。この仕事の最終ゴールは、お客さんの家の冷蔵庫を無断で開けられるくらい、お客さんと仲良くなることです(笑)。「ちょっとお茶もらうね」と冷蔵庫を開けられるようになった時に、その家の全ての住人の口座をゲットして、おじいちゃんとおばあちゃんの預金を農協から移してもらえます。当時私の上司が営業のスペシャリストで、その境地に達するまで鍛えられました。ここで私の営業力が開花しましたね(笑)。

一お客様の家の冷蔵庫を勝手に開けられる関係ってすごいですね(笑)。家へ上がらせてもらうためにはどうすればいいのですか？

その家へ行く前に、近所の人に聞くなどリサーチしますね。どんな生活をしているのかとか。あと、すぐキレル人のところには行きません(笑)。

一あ、まずそこから調べて(笑)。では営業成績も良かったんですね？

そうですね。営業はすごく向いていたと思います。新店舗の開設準備も2回ほどやりました。他の金融機関のシェアが大きい地域で、何もない更地の上にプレハブの準備室を建てて、その周りを毎日何百件も回って口座を作っていくという仕事です。営業では理事長賞とか色々な賞を取ったので、30歳で本店の営業統括部へ異動しました。営業店の営業支援をする仕事です。しかし営業店には50代の支店長がいるので、30代の私なんかが行くと完全になめられます。ここで「社内営業力」が問われます。実は私、そこも得意だったので上手くやって、評価は良かったですね。

一おじさんキラー的な感じで。

そうですね(笑)。営業店で営業やっている時はマダムキラーで(笑)。個人から預金を集めるのに、例えばお医者さんへ行けば、仕事のことは当然先生が一番の権限者ですが、お金に関しては奥さんが権限を持っています。ですから預金をゲットするためには奥さんを口説かなければならない。



個人の家庭に行っても住宅ローンを取ろうと思ったら、住宅ローンの借り換えで金利がいくら得になるかを奥さんに納得してもらわなければなりません。

—牧野さんが営業に向いていたのはなぜだと思いますか？

良く言われたのは、初対面の人の懐に入るのが早いということですね。人見知りをしない。相手のことをよく観察して、気難しそうな人でも、近づいていくタイミングとか、その人が弱いところを見つけて仲良くなって。打ち解けた後は色々と依頼されたり、こちらからお願いしたり。そういうのが得意だったのかもかもしれません。

—相手の空気や気分、性格を感じる力が強いと。

感じるというか、僕は相手のことを色々知りたいと思うんです。それが他の人よりも強い。例えば豊田さんがこのレイマックプレスで、飛び込みでアポ取って取材しているのだというのがすごいなと思って。この人がなぜそれをやっているのかを知るのが面白いですね。

—そうですか(笑)。ありがとうございます。ところで、信用金庫は何歳まで勤めたんですか？

35歳までです。本部に異動して、上司たちがポストをめぐって席取り合戦をしているのを見た時、がっかりしたのを覚えています。例えば、私が大きい案件を取ってきても、手柄を上司が持っていきます。そしてその上司がどんどん出世していく。まさに半沢直樹の世界で(笑)。それを見て、「何だこりゃ」と思いました。でも私は、家族もあって住宅ローンもあるから簡単には辞められない。同期の仲間もその現状に不満を言っていますが、家族や住宅ローンに縛られて、声をあげられない。手柄を横取りされたことに反発したら、自分は出世できない。昨日飲み屋で上司が私に言っていた話と今日、その上司が上に話している内容がまるで違う(笑)。それを見ていて「あ〜」ってなって。こんなことが毎日繰り返されていて、定年まで続くのかと思うと恐ろしくて、辞めることにしました。

—奥さんの反応はいかがでしたか？

妻は私がそういうところでは生きていけない人間だと知っているの、理解してくれました。しかし私の実家と妻の実家は猛反対でした。世間体もあるし。地元の信金を辞めるといことは、世間から「お金か女に手を出した」という目で見られるんですよ(笑)。うちは娘が3人いるんですけど、一番下が産まれたばかりで、住宅ローンも組んだばかり。次の職場を決める前に辞めたので、親たちはよけいに荒れました(笑)。一方で、金融機関を辞めそうになると外資系の会社がたくさん群ってきます。特に外資系の保険会社は、金融機関で営業をしていた人材を雇って、過去のお客さんと友人知人を吸い取ろうとします。でもいいのは最初だけで、後に人脈が尽きて散って行く人をたくさん見ました。それで金融機関以外の転職先を求めて、人

材紹介会社へ行きました。

—そこで、外資系のMR(医薬情報担当者)の仕事を紹介されたのですか？

そうです。人材紹介会社で言われたのは、もっと高いステージの仕事でないと、牧野さんは飽きちゃいますよ、と。そうすると、外資系企業が候補に挙がってきます。僕もその時、外資に行って、そのやり方や文化を吸収してみたいと思っていました。外資は厳しいと言われていましたが、行ってみないとわからないし。それで、製薬企業を相手にした、開発と営業をアウトソーシングする外資系企業への就職を決めました。この会社は、クライアントである製薬会社が新薬を売り出す時などに、一時的にMRを送り込む企業です。クライアントである製薬会社は自社でMRを増やすと人件費負担が長期化するので、新薬が出る時だけそういうアウトソーシングを活用して、人員を増強するんです。

—なるほど。MRのアウトソーシングなんですね。そのお仕事、やってみてどうだったのですか？

ハードでした。大手の製薬会社にMRとして4年間行っていました。そこには私の所属していた会社から行ったMRと、クライアント企業の正社員のMRがいるわけです。どちらも同じ会社の名刺を持って医師のところを回りますが、私たちは特殊部隊というか傭兵なので、目標数字が高い。しかも使ってダメだったら返品で、そうするとどんどん給料は下がります。尚且つ、クライアント企業の所長たちとも仲良くしなくてはならない。コミュニケーション能力と実績が両方問われる仕事でした。

—きつそうですね。

はい、ハンパなく(笑)。その会社はあらゆる業種の営業マンの中から腕っ節のいい人をさらって来て(笑)、まずMR認定試験を取らせてMRにします。少なくともMRの資格を持っていて、医師とトークできる薬剤知識がないと、医師から「来るな」と言われます(笑)。MRの資格は6科目ある



のですが、入社後6ヶ月でそれを取らないと自分から退職しますという誓約書を書かされます。資格を取ってクライアントの企業に送り込まれますが、4年経つと、9割の同期がいなくなる。そのかわり成果を出せば、その分インセンティブ・ボーナスで跳ね返るという仕組みです。成果を残せる人は継続するし、ダメな人はどんどん入れ替えられます。「リプレイス」、つまりは「返品」で、これをされたら、ほぼ次はありません。私は数字を出すために色々自分で努力して、全国区で表彰を何回か受けるほど数字も出せました。おじさんキラーで先方の所長や支店長からも気に入られ、評価もすごく良かったです。好評価が続くと、クライアントから「ウチの会社に入らないか」と誘われます。つまり、転籍しないか、と。お客様にそう言わせたら上出来です。逆に言うと4年でそこまで行かないと、リプレイスされてしまう。

—厳しい世界ですね。でも、結果は出せて。

そうですね。所長や支店長になぜ気に入られたかという、前職の金融知識を活かして、所長や支店長が個人的にマンションを買う時の住宅ローンを手伝ってあげたんですよ（笑）。投資用のマンションを買わされた支店長がいて、金利が高くて毎年確定申告するとマイナスになっていると。だから調べてくれとかって言われて（笑）。仕事をしながら書類を預かって。支店長がお金を借りた銀行に代わりに行って、金利引き下げの交渉とかをしたりとか（笑）。今思うとめちゃくちゃですよ（笑）。そうなるも彼らは僕を手放せないんですよ。

—ダハハハ（笑）。重宝されちゃって（笑）。

そうなんです。だからウチに来てくれ、と。自分の部下にすれば便利ですからね。でも、部下になったら、何でもかんでも丸投げされるから、行きたくないな、と思って（笑）。

—確かに（笑）。じゃあ、それからどうしようと思ったんですか？

当時、家族は岡崎で、私は沼津にいました。家族から引き離されていたわけです。会社からは生き残ったご褒美として、エリア・マネージャーとして地元に戻してあげますと言われました。MRのモチベーションを上げる仕事です。そうすると管理職になるので、年収も上がります。銀行の支店長よりも高い年収です。で、話は変わるのですが、ちょうどそのころに、著名な経営コンサルタントである大前研一さんが運営する大学院で、MBA（経営学修士）を取ったんです。

—すごいですね。あれはインターネットで自宅で取れるんですって？

サイバー大学院なので、ネットで365日講義を受講できます。ディスカッションは24時間チャットでできます。年に何回かはスクーリングもあります。だから日本中というか、世

界中に同期生がいます。受講と論文と、発言の質が悪いと単位がもらえないので、通っているのと変わらないぐらい厳しい学校です。それを2年で終わらせるのが本当に過酷で、寝る時間が1日3時間ぐらいしかありませんでした。

—なるほど。それまたハードな生活ですね。

はい。それで会社から、「おめでとう、愛知に帰れますよ」って言われたちょうどその時に、日本法人に新しい社長が、ヘッドハンティングで就任したんです。その人は元マッキンゼー・アンド・カンパニーの医薬部門にいたコンサルタントです。

—あ、大前研一さんも昔、元マッキンゼーのコンサルでしたね。

はい。マッキンゼーの元コンサルタントの社長が来たことに、「こんなチャンスはない！」と思いました。大前さんのところでMBAをとったことで、バリバリのコンサルタントの仕事のやり方を見てみたいと思ったのです。それで人事部に「愛知に戻らずに東京の本社で社長と仕事がしたい」と申し出ました。そうしたら「えー！」となって（笑）。「そんなことを言った人は今までにいない」と。普通はほぼ100%、家族の元に帰るんですよ。何度も東京から人事の人が来て「何で帰らないんですか？」と聞かれました（笑）。

—わははは（笑）。変わった奴だな～って？

そうですね（笑）。だから「これだけこき使われて会社に貢献したんだから、こういう希望を出したって別にいいじゃないですか」と言い返しましたけど（笑）。ただ、アメリカ本社の会社なので、日本本社の社員を増やす権限が日本になく、交渉できるのは日本本社の社長だけなんです。人事部が社長に確認したら、一回面談をしてやるので、東京まで来てくださいと。それで汐留の東京本社に行くのと、向こうも待ち構えていました。大前さんのところでMBAを取った社員が本社で仕事させろって言ってるから、どんなやつか見てやろうという感じで（笑）。それで2時間ぐらい「経営戦略の重要ポイントを3つ言って」とか、そういう感じで、コテンパンにされました。ズタズタに打ちひしがれて、最終の新幹線で熱海まで帰ってきました。ダメかと思っていたら次の日に人事部から電話がかかかってきて「社長がアメリカの承認を取ったので、本社で仕事をしてください」って言われました。

—スゴいですね。合格したのですね。誌面の関係で、今号はここまでで、続きは次号に掲載いたします。お楽しみに！🍵

【企業プロフィール】

株式会社Fun Place(ファンプレイス)

所在地: 〒444-0837 岡崎市柱4丁目8-9

電話: 0563-83-9949

<http://fun-place.vivian.jp/index.html>



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。

思考の癖があなたを阻む

■ 行動に移せない自分

本を読んだり、セミナーを受けたりすると、何かしらのヒントが思い浮かびます。私の場合、セミナーなど外部からの刺激を受けて、自分の仕事に使えるアイデアが浮かび、ワクワクして居ても立っても居られない、ということが時々あります。しかし問題はここからです。やってみようと思ったことを実際に行動に移せるかどうか。ここです。昨日はやろうと思ったのに、今日になってみると全くやる気が起きない。不思議です。他にやるべきことが出来てしまったり、緊急な用事が出来てしまったりで、行動に移せない。明日以降もその繰り返しで、結局記憶の中から消えてしまい、気がつくとももしいまま1年が過ぎていた…。こんな経験をしている人は多いと思います。

■ 具体的な一歩を設定する

行動することの重要性は分かっている、できない。なぜか？その理由のひとつは、行動が具体化されていないからだと思います。具体的にされていないとスケジュール化することができないので、始まらないのです。

例えば、あなたが外部から刺激を受けて、ある新規事業をやろうと思ったとします。しかし、そのためにとるべき一歩目の行動が具体的になっていないと、今日やらなければいけない緊急な雑用に押し流されてしまい、手をつけられません。行動には「時間の消費」が必ず伴いますから、スケジュール化できない行動は永遠に実行されません。ですから、頭の中に思い浮かんだ抽象的なことは具体的な行動にしなければなりません。例えば、A4の白い紙とペンを持って、新規事業について一人きりで考える時間を作るということは、具体的な行動です。この時間を取ることで前に進める場合があります。あるいは、新規事業について議論できる人とのアポイントを取って、話し合う。あるいはやろうと思っている分野に関係する本を買って、読む時間を自分に予約する、など。とにかく、なるべく具体的な一歩に落とし込んで、そのための時間を確保することが重要です。やろうと思ったことを実行できると、自分との約束を果たしたという達成感が生まれるという副産物があります。この副産物が、自信を育てていくために大変重要になります。自信がつくと、行動は加速されます。



■ 自分の思考の癖を知る

思ったことを、確実に行動に移していくためには、自分の思考の癖を知っておくことも重要です。自分を知る、ということです。自分を知ることなく、やみくもに行動計画を立てると、理想と現実のギャップが障害となり、行動に移せないことになっていきます。私たちは、心地よさを感じることは積極的になれますが、少しでも「嫌だな」と感じたことは、後回しにします。そして自分で自分に言い訳をして、結局行動しません。例えば、人見知りが激しくて内向的な人が、人脈を増やすことが事業の発展に必要だと考え、やみくもに交流会や人が集まるパーティに頻繁に参加しようとしても続きません。決めたことをやらなかったり途中でやめてしまったりすると、自分自身を裏切った気持ちになり、自己嫌悪に陥ったりストレスを感じたりすることになります。目標を立てることは重要ですが、自分に合わない目標を立てることは、行動が実行されないばかりではなく、自信を失っていくという大きなマイナスを引き起こします。

■ 取り越し苦労ほど無駄なものはない

自分の思考の癖を振り返り、理解しておくことは重要です。そして、成果へ向かわない思考パターンに入りそうなときは、それをストップさせるように脳みそに働きかけなければなりません。自分の思考を「監視する」ということです。私は以前、少しでも油断すると消極的な思考に陥る傾向がありました。ちょっとした出来事を悪いように解釈してしまったり、起こってもいないことを心配して考え続けたり、漠然と未来を不安に思ってしまう…。もう、取り越し苦労のオンパレードでした。また、自分と誰かを比較して、出来ていない自分にダメ出しをしてしまったり。こういう思考の癖をあらかじめ知っておき、そういう思考パターンに入らないように常に監視し、入りそうな時はすぐに思考をストップさせ、積極的に楽しいことを考えるよ

うに切り替えます。自分の思考の癖を知っておけば、対処方法も準備しておけるので、転ばぬ先の杖になったり、無駄な時間を使わなくて済みます。

■公言して自分を奮い立たせた起業家

名古屋でコワーキングスペース「MY CAFÉ (マイカフェ)」を展開する田中慎也社長さんは、起業する前、なかなか起業できない自分を行動に移させるために、周りの友人や知人に自分の目標を公言していたそうです。当時は居酒屋をオープンさせて起業することを目標にしていたため、「店をオープンする」と学校の卒業アルバムにもしっかりと書き、周りの仲間にも公言していたそうです。「意思が弱くて計画性がない」という自分の性格上の特性を知っていた田中社長は、周りの人に公言しまくることで、自分を追い込み、行動へ向かわせたそうです。店をやると言っていたのに何もやっていないと、恥ずかしくて同窓会にも行けない。仲間にも会えない。でも少しでも行動して前に進めば、皆に会える。少し進んでは皆に会い、公言し、自分にプレッシャーをかけ、行動し、少し前に進む。これを繰り返すことで起業にこぎつけたそうです。起業に際しては、当初の予定だった居酒屋ではなく、起業家が気軽に

交流できるコワーキングスペースとして起業しました。居酒屋では競合が多く、出店コストも高く、失敗する可能性が高いと判断した田中社長は、自分自身が欲しいと思っていた「コーヒーを飲みながらパソコンをしたり、仲間と出会ったり、相談し合えたりできる場所」を名古屋市内にオープンさせました。今となつては、このようなコワーキングスペースは名古屋市内にもたくさんオープンしていますが、当初はMYCAFÉが先駆ける存在で、注目を集めました。現在は名古屋市内に3店舗を展開中の他、各種イベントなどを積極的に開催しているようです。

自分の思考パターンや行動特性が成果に結び付く良いものであれば変える必要はありません。しかし、自分の成長を阻んでいるとしたら、対処する必要があります。これらの癖は生まれつきのものであったり、長年に渡って自分を支配してきたものであったりするので、変えることは簡単ではありません。変えなくてもいいので、常に客観的に監視し、良い方向へ仕向けるようにすればよいのです。行動無くして成長も成功もあり得ない。でも行動することは意外と難しい。自分の思考の癖を知り、色々と工夫することで、行動しやすい自分を作り上げていくことが大切です。

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

『速さは全てを解決する』赤羽雄二 著

■オススメ度★★★★ ■読むべき人 仕事のスピードを上げたい人

ポイント1 メモ書きで頭が良くなる

A4用紙を横に置き、自分にとって課題となっているテーマを一つ書き、その下に1行30文字くらいで5~6行を書く。これを毎日10枚ずつやる。すると悩みや思い込みが取り除かれ、スッキリし、人間の頭が持つ本来の「頭の良さ」が発揮される。

ポイント2 速くやるためには、全体像を把握する

仕事の全体像を把握してから取り掛かる時とそうじゃないときとは、スピードに圧倒的な差が出る。また複数人で仕事をするときにはアウトプットのイメージを共有して仕事をやると、やり直しが減り、結果的に仕事が速く終わる。

ポイント3 会議ではホワイトボードを使え

会議で論点がずれたまま延々と話し続けたり、同じことを何度も繰り返して話す人がいる。これが会議が長時間化する原因である。ホワイトボードを利用して、議論の推移を見える化・共有化することで、これらの害を無くすることができる。

結論

前作「0秒思考」が売れたので、シリーズ第2弾として発刊された。時間をかけて100%の完成を目指すよりも、80%の出来で良いのでまずは速く仕上げましょう、その方が結果的に仕事が上練されるし、顧客満足もあがりやすよ、と筆者は主張する。そしてそれを実現する具体的なテクニックが紹介されている。すぐに使えるテクニックも何個もあった。ただ全体的に練られた内容ではなく、「全てを解決する」は言い過ぎか。

- ★★★★★ 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。

新規開拓は楽しみながら

(2014年10月10日発行第495号)

■ 既存顧客は減っていく

既存客数というのは、自然に減少していきます。永遠に続くと思っていた取引がある日突然終了する。これは本当に恐ろしいことです。担当者が代わり、業者まで代えられたり、顧客が年を重ね、時代が代わり、うちの商品が不要になったり、顧客の購買力がなくなったり。あるいは強力なライバルが安値攻勢をしかけてきて仕事を取られり・・・などなど、様々な理由で顧客は減っていきます。ですから、ビジネスを継続させていくためには、新規の顧客を獲得していかなければならない。これはどんな業種でもあっても避けられないことです。今は安定していたとしても、明日、仕事なくなる可能性は十分にある。その時に慌てないためにも、新規開拓活動は常に行っていなければなりません。

■ 新規開拓が上手くいかない原因

先日、クライアントの会社で新規開拓を強化していくためのキックオフミーティングを行いました。この会社では、今までも個々の営業マンがそれぞれ新規開拓に取り組んで来ましたが、しかし、なかなかうまくいかなかった。そこで、新規開拓活動を開始する前に、なぜ今まで上手くいかなかったのか？その要因をみんなで話し合ってみました。すると、いろいろな失敗事例や要因が出てきました。まず、アポが取れない。最初は用意したネタで商談できるが、訪問を重ねるうちに、ネタが無くなる。で、行かなくなる。継続が大事だと肝に銘じて訪問を続けるが、相手に嫌がられる。そして心が折れる。孤独感に押しつぶされそうになる。既存の仕事が忙しくて、新規に取り組む時間が無い・・・。こんな感じでした。

■ 楽しみながらやる

対処策についても話し合いました。あらかじめ対処策が決まっていれば、心強い。まずアポが取れないことについて。受付や警備が厳しくなっている昨今、飛び込み訪問は難しいし、効率が悪すぎる。だから、まずテレアポする、ということになるのですが、いきなり電話してアポが取れる確率もかなり低い。そこで、電話→DM→電話→訪問という形を試してみる。商品を紹介するDMを作成し、まず誰に送ればいいのかを電話で聞く。その方にDMを送付した後、届いたかどうかを電話で聞く。あわよくば、アポイントを取って訪問する、という方法です。この方法でも簡単では

ありませんが、いきなり訪問、いきなり電話、よりは成功確率は高いです。先日も別のクライアントでこの方法を実行してもらい、狙った顧客との新規取引が決まりました。あと、嫌がられる、心が折れる、孤独感にさいなまれる、については、チームで取り組むことで、解決を試みる。例えば、アポの電話をするのも、一人でやろうとすると心が折れやすいし、強い孤独感に襲われる。しかしみんなで一斉に行えば、ゲーム感覚で取り組めます。時間を決めて、「せーの」でやれば、意外と楽しんでやれるはず。訪問回数が増えて相手に嫌がられ始めたら、担当を他のメンバーに変えてみるというのも手です。人が代われれば、相手の気分も変わり、新たな展開に発展することもあります。そして数字にとらわれ過ぎず、楽しみながらやること。みんなでワイワイ言いながら取り組めば、孤独感を感じずに継続でき、成果につなげやすくなるはずです。楽しければ、「忙しい」という言い訳も無くなっていきます。新規開拓で重要なことはやり続けることです。辛いことばかりだと、続けられません。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？僕は営業マン時代、新規開拓営業はそれほど得意ではありませんでした。というか、大嫌いでした。でも独立してからは、新規顧客を獲得しないと事業が成り立ちません。ですから、好きとか嫌いとか言ってもらえない。新規顧客開拓のためにかなりの時間とお金を使いました。もっとも、僕の場合はマーケティングの仕組みを作って、お客様の方から連絡をしてもらう方式に特化したので、アポが取れない、という悩みはありませんでした。起業してから今までに、30社以上は新規開拓してきました。とにかく、心を折れないように、楽しみながらやることを心掛けていました。実際、マーケティングをかけて仕事を取ることで、楽しいですからね。そして、新しい出会い、新しい仕事が始まる時の、あのワクワク感。あの感じをイメージしながら、新規開拓活動に取り組むことも大切ですね。ワクワクしながら取り組めば、続けられる。新規営業もマーケティングも継続が大事。続けられれば、必ず成果が出ます。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

仙台でのできごと

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。

4月の半ばごろ、仙台でセミナーをさせて頂く機会がありました。このレイマックプレスでもインタビューさせて頂いた仙台のコンサルタント、松尾公輝さんが段取りをしてくれて、招いてくださったのです。

4月の仙台はまだまだ寒かったのですが、寒さを吹き飛ばすくらい、迎えてくれたセミナー参加者の皆様は温かく、とても気持ちよくお話をさせて頂くことが出来ました。

サービス業って、提供側とお客様との共同作業なんですよ。ディズニーランドだって、お客様がミッキーのコスプレしたり、キャストと一緒に盛り上がりだったり、積極的に参加するからこそ、楽しいんですよ。お客様がシラケていたら、いくらミッキーが頑張ってもサービスの質は上がらないし、顧客満足度も上がらない。

セミナーでは講師がノウハウ紹介というサービスを提供します。その時、受け手であるお客様が積極的に参加してくれて、前向きのオーラを出してくれれば、場が一段と良い雰囲気になります。そうすると講師も自然に良いパフォーマンスを出せて、満足度の高いセミナーになります。仙台ではおかげさまで高い評価を得ることができました。

プロとして仕事をする以上、どんな環境下でも最高のパフォーマンスを出さなければいけません。仮に、場が重たいのであれば、講師の力で場を盛り上げていかなければなりません。相手をやる気にさせるのも、コンサルタントの仕事ですからね。

仙台の場が心地よかったのは、松尾さんのおかげです。松尾さんの周りの温かい人たちが、私を盛り上げてくれました。本当に感謝の気持ちでいっぱいです。



【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

【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)