



反省はするけど、後悔はしない

ソムリエ、ワイン通訳
Accademia dei vini -Sommelier
亀山絵美

「ボンジョルノ」と「グラスセ」しかイタリア語を知らなかった元OLが、単身でイタリアに渡り、現地で会社を設立し事務所を構えた。通訳や買い付けの仕事をしながらワインソムリエの資格を取り、イタリアで日本人向けのソムリエコースを企画。ワインでイタリアと日本をつなぐ架け橋としてグローバルに活躍し始めた。アクティブに行動する地球人、亀山絵美さんに話を聞いた。(インタビュー＝豊田礼人)

—**イタリア**を拠点に活動されているそうですが、今はどういったお仕事をしているんですか？

今主体となっているのは、2004年から行なっている、イタリアソムリエ協会認定のソムリエ養成講座の運営です。日本から生徒さんを集めて、イタリアで受講するというコースなのですが、アカデミア・デイ・ヴィーニというアソシエーションの運営責任者として他のスタッフと共に進めています。年に3回、7週間ずつあるので、トータル4ヶ月半ぐらいはそれにかかりっきりで。その他の期間はコースの準備や、ワインコンクールの審査員などをやっています。それに加えて、オリーブオイルのソムリエ養成コースも運営しています。

—幅広く活躍されているんですね。日本からイタリアへ渡った経緯にも、とても興味があります。後ほどそのあたりを詳しくお聞きしたいのですが、まずこのインタビューの恒例として、小さい頃

のお話から伺いたいと思います。亀山さんは小さい頃、どんなお子さんだったんですか？

小さい頃は…マイペースな子供でしたね(笑)。1人っ子だったので、家ではずっと1人で遊んでいたと思うんですが、それを意識したことって記憶になくて。親に叱られて外に閉め出されても、そのまま遊びに行ったり。閉め出した親がビックリして探しに来たということもありました(笑)。それも、わざとやっていたわけではなくて、なんとなくそうなっちゃったという。

—なるほど、自然の流れで(笑)。ちなみに、子供の時は何をして遊んでいましたか？

当時は昭和の真っただ中だったので、小学校の頃はとにかく暗くなるまでずっと外で遊んでいました。うちの母曰く、私はすごく負けず嫌いだっただけです。例えば学

今月の内容

- 経営者インタビュー
ソムリエ、通訳 亀山絵美さん
- 経営コラム 起業の嘘ホント(1)
- ベストセラー解説「人間の分際」 曾野綾子
- 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 かめやま えみ
1969年 愛知県生まれ

短大卒業後、OL、ショールームコンパニオンを経て単身イタリアへ。語学を身につけるとともにソムリエの資格を取る。現在はソムリエスクールの運営、通訳など幅広く活動。最近、日本にも拠点を開設した。

校で縄跳びや鉄棒ができなかったとなると、できるまで必死で練習したり、リコーダーができないとなれば「笛吹き童子」と言われるまでずっとリコーダーを吹いていた(笑)。

—(笑)。ところで、ご両親は何をされていたんですか？

父は中部電力で働いていて、母は専業主婦。母はもともと自分の実家が商売をやっている、商売の浮き沈みを知っていたので、絶対に商売人とは結婚しないと行ってサラリーマンと結婚したそうです。

—勉強はどうだったんですか？

1番にはなれないけれど、小学校の時はそんなに勉強してなくても30人中5番ぐらいでした。この位置づけは今でも変わっていないかも(笑)。

—でも、できる方だったんですね。

特に何もしていなかったんですけどね。当時は誰も塾なんて通っていなかったです。地元の公立中学に行って、高校から名古屋の私立に通いました。名古屋市から大府市に引っ越しをして転校生になるっていうことが大きな転機でした。5年生の夏休み明けだったんですけど、もうそれが楽しくて。もちろん前の学校にも仲のいいお友達がたくさんいましたけど、転校生として新しいところに行くのがすごく楽しかったっていうのを記憶しています。だから人の集まる所に行くとか、周りの人が変わるとか、そういうのをポジティブに捉える方でした。

—新しいところに行くのにワクワクした？

ワクワクした！(笑)。かといって前のところが嫌だったわけじゃなくて、新しいところに行くことで自分の在り方が変化して、世界が広がっていくのが好きだったんです。それは今でも一緒だと思います。

—中学時代はどうでしたか？

ずっとテニスばかりやっていました。この時期はテニスが自分の中でブームだったので(笑)。朝練から暗くなるまで、テニスしかしていなかったです。学校の勉強のことはあまり覚えていないですよ(笑)。テニスの成績も、1番にはなれないけどやっぱり5番ぐらいでしたね。選手に選ばれても、トップ選手じゃなくて補欠の手前ぐらい(笑)。

—(笑)。高校は私立の学校に進学したんですね？

なぜか高校からは名古屋に出るって決めていて。母が行かせたかったからだと思うんですけど、自然にそれに乗せられていましたね(笑)。「中学校までは地元の公立でいいけど、大学のことを考えて、高校からは名古屋の私立に行った方がいい」と言われて。

—高校でテニスはやらなかったんですか？

入部はしたのですが、あまり楽しくなくなっちゃって。そ

れでやらずに遊んでいたら、初めてディスコへ行ったのが生活指導の先生に見つかって、停学になっちゃったんですよ(笑)。

—え！？停学に？

女子校ですごく厳しい学校だったんです。例えば、学校の帰りにアイスクリームを食べるにも、先生からの許可証がないと寄っちゃダメっていう(笑)。それに大府の田舎から高校で名古屋に行くと、好奇心でディスコとかに行きたいんですよ。その当時、すごいディスコブームだったから。

—(笑)。当時は流行っていましたからね。

ただ、無期停学ではなくて、一週間の停学だったんです。でもそうすると短大や大学の推薦権がもらえなくなるんですね。それで母が号泣してしまって。一緒に行って捕まった子と「これは更生しなきゃいけないね」って話し合いました。その子のお母さんがたまたま卒業生で、新聞部出身だったので、「あなたたち新聞部に入りなさい！お堅いし、先生に活動がわかりやすいから！」「もう、新聞部しかないわよ！」って言われて、新聞部に入ったんです(笑)。

—だははは！面白いですね(笑)。

そしたら、成り行きで入ったのにすごく楽しくて。頑張っって活動していたら、一応推薦権もいただき、無事に短大に上がれました。それも念願だった英文科に入れて。

—そっち方面(英語)にやっぱり興味があったんですね。

語学に興味があったんですね。でも就職は普通にしました。東芝の関連会社に入ったのですが、1年半で退職をして、中部電力のショールーム・コンパニオンになったんですよ。

—それはお父さんのコネクション的な？

いえ、全然それはなくて。でも面接の時に、父の娘だということが面接官の人にばれてしまったので、もしかしてそういう支えもあったのかもしれませんが、本人的には自分



の力で転職をしたと思っています（笑）。

—なんでコンパニオンになろうと思ったんですか？

前の会社もとても良かったんですけど、仕事内容が自分にじっくりこなくて。そんな時に、中部電力がショールームを作って、社員としてコンパニオンを募集していたんです。仕事内容はとても楽しかったですね。大きなイベントは代理店任せでしたけど、小さなイベントはコンパニオンが企画を考えてもいいんですね。だから色々なイベントを考えたり、ショールーム内でのお料理教室の運営をお手伝いしたり。説明をするとか、人前で喋るとか、自分で企画を立てるっていうことを、22とか23ぐらいの時に学ばせてもらったのはすごく良かったですし、全てが今の役に立っています。

—将来的なこととかは考えていたんですか？

考えていなかったですね。でもコンパニオンって、あまり歳をとってからやるものでもないし、だいたい3年ぐらいは働いて、また何か違うことをやりたいとは思っていました。私、実は24歳の時に一回結婚しているんですよ。それで、まだ結婚していた当時に中部電力を辞めて、中部電力の仲間と一緒に結婚式のプロデュース事業を立ち上げたんです。自分で結婚式をしてみて、すごく楽しかったので「幸せなお仕事っていいな」と思ったのがきっかけです。ショールームでワインセミナーをやった時に知り合った、ソムリエの島幸子さんが運営する会社の一部門として立ち上げさせてもらいました。一応社員という形にしてもらいつつ、お給料は自分たちで上げた利益の中から分配するというスタンスです。

—その仕事はどうでしたか？

利益も上げていましたし、とても順調でしたね。結婚式のプロデュース以外にも、島さんがやっていた接客接遇のセミナーを手伝ったり。その後、結婚は27歳の時にダメになり、仕事の方はやりたいことをやっていたものの、「これからどうしよう？」と思うところもありました。そこで、次は海外に住みたいと思って、イタリアに行くことにしたんです。

—イタリアに！また新たな世界へチャレンジしたんですね。

そうですね。地球の歩き方が出している『成功する留学』という本を見て、「イタリア面白そうだな！」と思って。ただ、私は英文科だったので、短期留学を2回経験していたんですけど、一切喋れなかったんですよ（笑）。だから、語学学校で普通に勉強する以外のスタイルで留学しないと、同じことの繰り返しになると思ったので、ホームステイをしながらお家で勉強するスタイルの留学を選びました。そしたら、「ボンジョルノ」と「グラスセ」しか知らないイタリア語が、10週間で喋れるようになるんですよ！滞在先がイタリアの田舎だったので、他にやることがないし、ひたすら勉強をしていましたね。楽しくなってきたので、



「もう少しやってみたいな」という欲求が出てきて、フィレンツェ大学の語学コースへ通うことに決めました。

—勉強しながらこの先どうしようかなって思っていたんですか？

思っていましたね。その当時、ビザがないと絶対に滞在できなかったんですけど、学生でも自分の会社を設立すると納税番号を取ることができたんです。そうすると、自分でビザも出せて長期滞在ができる。その後、語学学校で秘書の仕事しながら自分の会社を設立し、イタリアでいきなり事務所を構えちゃったんですよ。しかも、フィレンツェの中でも、有名な観光名所ポンテ・ヴェッキオの上に（笑）。

—マジですか（笑）。すごい行動力。それで仕事は？

事務所を借りたけどさてどうしようって思って、日本に帰った時に、地球の歩き方の出版元に営業をかけました。そしたら運良く『成功する留学』の現地デスクをやりませんか？というオファーを頂けたんです。この現地デスクというのは、初めて留学した人が現地で困っている時にサポートするお仕事です。それで色々な人と繋がって、日本からもお仕事をいただけるようになって。日本人の方から「セレクトショップを作るからパイヤーの仕事をして欲しい」という依頼を受けて、パイヤーもしていました。

—すごい。ワインにはどうやって出会ったんですか？

語学学校には当然外国人しか来ませんし、語彙力にも限界を感じていて。そこで、現地のイタリア人が集う場所に行って世界を広げたいと思っていたところ、行きつけのレストランでソムリエのコースのチラシを見つけて、「これだ！」と思いました。年に1回のコースで、3レベルあったので3年間通い、2003年に資格を取得しました。

—ワインが好きだったんですか？

島さんの会社に所属していた時は、ワインって難しくて高尚なイメージだったんです。彼女が経営するお店を少し手伝った時にもワイン用語が飛び交っていたんですが、さっぱりわからないから耳を塞いでいて。でも今振り返る

とその時に興味を植え付けられていたんだと思います。イタリアに来てみて、ワインと語学の両方を学びたいという目的だったら楽しいんじゃないかなと思って、ワインのコースを受けてみたんですね。そしたら面白くて。3年間受けてみた後に、「このコース、私はイタリア語で受けただけど、日本語でやったらウケるんじゃないの？」って思って。一時帰国した時に、『成功する留学』の編集長にそのお話をしたら、「すごく面白いんだけど、日本から行くのに3年は長すぎるから、凝縮したらいいかも」という話があって。自分でプランを考えてみたらちょうど6週間で出来ることが見えてきて、「これはいける！」と思って今のコースを始めました。

—自分でカリキュラムを作って？

たまたまその時私が通っていたソムリエのコースのリーダーが、偶然にもイタリアソムリエ協会の副会長だったんですね。ちょうどその当時、イタリアソムリエ協会も、コースを普通に運営する以外にも何か他のことをやりたいなって思っていたようで、私が提案をしたら、「いいじゃないか！それ、やろう！！」って乗ってくれて、今のコースが出来上がったんです。

—日本からの受講生を増やすには最初どうしたんですか？

地球の歩き方以外にも、さまざまな留学エージェントさんにご案内をしたり。あと、口コミも大きいですね。名古屋のレストラン業界で有名な方が、私たちのコースの一期生として参加してくださったので、それを知った業界の方々が参加して下さったり。東京ではイタリア文化会館でのセミナーや、イタリアソムリエ協会の会長が日本ソムリエ協会の名誉ソムリエを受賞したことで広く知れ渡りました。それも私をご紹介したことで、受賞に繋がったんです。

—日本ソムリエ協会とはもともと繋がりがあったんですか？

2003年にソムリエの資格を取って、「せっかく取ったから何かやれるといいな」と思って、いきなり日本ソムリエ協会に電話をして「私日本人で、イタリアのソムリエ協会のソムリエの資格を取ったんですが、何かやれることはありませんか？」って言ったんです（笑）。

—またそのパターンで(笑)。

はい、私、根底にある性格は「特攻隊」なんです（笑）。日本のソムリエ協会はフランスワインがメインなのですが、その当時の事務局長さんが、偶然にもイタリアワインが大好きな方だったので、電話で一気に盛り上がり。事務局長さんが「一度東京の事務所に来てください！」と言ってくださったのが始まりです。その後、初めて日本ソムリエ協会へ訪れて、事務局長さんが、「実はうちの会長が今度ヴェーニタリー（ヴェローナで開催されるワインの見本市）に行くから、通訳をやってもらえないか？」と言ってくださったので、「喜んで！」と言ってやらせていただくことになりました。その時に、日本の会長をイタリアソム

リエ協会の副会長と繋げることができて、全てが上手くいきました。逆に、イタリアソムリエ協会の会長が来日した際には、日本国内のコーディネートをさせていただいて。それでなんとなく両国のワインの中核と関わることができたので、すごくいいスタートが切れたと思います。そこから、「ワイン通訳」というジャンルを自分で勝手に作って（笑）、ワインの専門の通訳の仕事の色々とやれるようになって。もちろん、コースの通訳もずっとやっていますから、ワインの世界に少しずつ入っていくことができました。

—それで、受講者も増えて回り出したんですね。

そうですね。当初は年に1回しかやれていなかったんですけど、2005年からは年に3回やっています。コースのお値段は7週間で8300ユーロですが、滞在費も込みなので、決してすごく高いわけではないですよ。

—今後、亀山さんはどんな風になっていくんですか？

ワインと語学があって、人と接するのが好きというこの3つを柱に、このままずっとソムリエの養成コースは続けていきたいですね。そこから広がることも多いです。日本からいらっしゃる方って、みなさんワインが好きなんです。趣味の方や、これから仕事を探して人生を変えたいという方、それに、専門分野の方もいらっしゃるので、色々なジャンルの方が集まってくるんです。だから、そこから学ばせてもらっていることもすごく多いですね。あとは、生徒さんたちの中でも「日本には欲しいワインやオリーブオイルが入ってきていない」とおっしゃる方がとても多いので、輸入のお仕事も視野に入れていきます。日本でも、ワインやオリーブオイルの小規模なセミナーを開催したり。だから、ワインとオリーブオイルというものに関わった仕事をずっと続けていきたいなと思います。私の人生のモットーが「反省はするけど、後悔はしない」なので（笑）。

—まずは飛び込むというスタンスで、色々道を開いてきたんですね。今、具体的に何か新しいことが動いているんですか？

2013年からオリーブオイルソムリエ養成コースを東京のイタリア文化会館で行なっていて、今年、2015年に大阪のイタリア文化会館でも初めて開催することが決定しました。今の目標として、名古屋でも開催したいなと思っています。それがあって今年8月に、地元の大府市（愛知県）に事務所を借りたので、そこで輸入や販売を行なったり、小規模なセミナーを開きたいですね。名古屋にはイタリア文化会館の支部がないので、その大府の事務所を使って何か一緒に文化的な活動もできればと思っています。夢はどんどん広がりますね！

—それは楽しみですね！これからも亀山さんの活躍を楽しみにしています。本日は素晴らしいお話をありがとうございました！🍷

起業の嘘ホント(その1)



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。

■ 起業時点で顧客がいるか？

最近、起業を後押しする雰囲気世の中に広がっています。日本国内の開業率が欧米の先進国に比べて低く、かつ、廃業率が開業率を上回っており、このままでは企業の数が減っていき、国の活力が減衰していくことに国として大きな危機感を抱いているからです。これを受けて、公的な中小企業支援機関などが、起業するためのノウハウを授ける場として、起業塾や創業塾がさかんに行っていきますし、民間においても、経営コンサルタントなどが起業家予備軍に対して、起業の方法などについてのセミナーを開催したり、個別に相談に乗るようなサービスを展開しています。

しかし、これらの起業塾や創業セミナーに参加しようと考えている人に、重要なことを伝えたいと思います。

もしあなたが起業したいと考えているのであれば、以下のことはとても重要です。

それは、起業時点で、あなたの会社(もしくはあなた自身)から買いたいと申し出ているお客様がいるのかどうかです。もしそういうお客様が1人もいないのであれば、そのビジネスで起業するのは、とても大きな困難を伴う可能性が高い、と覚悟してください。

もう一度言います。

今、あなたから買いたいというお客様が何人(何社)いるのか？

あるいはいないのか？

これがあなたのチャレンジが成功するかどうかに関わります。

■ 顧客がいることの安心感

私はこれまである程度のレベル以上に成功している100人超の起業家に「どうやって起業したのですか？」とインタビューしてきました。すると起業時点ですでにお客様を確保しており、収入の道が出来ていた、という起業家に何度も出会いました。

例えば、学習塾を多店舗展開しているある女性起業家は、



短大生だったころにお小遣い稼ぎで始めた家庭教師が近所で大評判になり、就職するよりも自分で塾をやった方がたくさん稼げるという状況になりました。塾をスタートした時には既に100人の生徒がいたそうです。

また、インテリアショップで起業したある経営者は、起業時点で既に前職から引き継いだマンション管理の収入があり、安定した収入を得ながら事業を軌道に乗せることに成功しました。

そして、私自身も、結果的には起業時点でお客様を獲得した状態でスタートすることができました。

私は、経営コンサルタントの国家資格である中小企業診断士の資格を取り、中小企業へのコンサルティング事業での起業を考えていました。ただ、人材系のベンチャー企業で働いていた私は、妻も子供も住宅ローンもあったため、サラリーマンを辞めて起業することに大きな不安を抱えていました。資格を持ってはいたものの、経営コンサルティングの実務をした経験はほぼゼロの状態ですから不安に思うのは当然です。それで、会社を辞める踏ん切りがつかず、ダラダラと時を過ごしてしまっていました。

そんなある日、私は勤めていた会社の社長と取締役を相手に、大喧嘩をしてしまい、社内的に非常に良くない状況に追い込まれました。そこで不安はあったものの、中小企業向け経営コンサルティング事業で起業する決意をし、会社に辞表を出しました。その2日後、信じられないことが起こりました。

知らない企業の経営者から、自宅に突然電話がかかってきて、話してみると、会社の業績が下降気味なので、私にコンサルティングの依頼をしたいというのです。これには本当に驚きました。どうやって私を見つけたのかというと、私はサラリーマンを続けながらも起業の準備としてホームページを開設しており、それを見てくれたのです。そしてその会社に向いてヒアリングをし、改革のプレゼンをしたところ採用され、年間300万円のコンサルティング契約を結びました。起業スタート時に、既にお客様がついてくれたのです。このことは、経済的にはもちろん精神衛生的にも非常に重要なことだということをもっと体験しました。

■とにかく売り始める

創業塾などのセミナーに行くと、会社設立の手続きのこと

や、銀行融資のことや、広告宣伝の方法などについて教え教えてくれます。また何で起業するか決まっていなかった人のために、自分の強みを棚卸しするようなワークショップが用意されていることもあります。

これらの内容は、どれも必要なことで、勉強しておくことは重要です。ただ、私が自ら体験し、かつ多くの起業家にお話を聞いてきたことを総合すると、「とにかく売り始める」ことの重要性を強調したいのです。自分がやりたいビジネスがあるのなら、まず周りの人にそれを提案し、売ってみるのです。まだ商品ができていなくても、本当にやりたいのであればその構想をプレゼンし、ものはなくても売り始めるのです。それで興味を示した人がいれば、商品が完成したらすぐにその人に届けるのです。ビジネスはシンプルです。あなたが思う良い商品やサービスを、欲しいという人に売ることです。良いものであれば売れるし、ダメなら売れません。これが真実です。(つづく) 



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ます

『人間の分際』 曾野綾子 著

■オススメ度★★★★

■読むべき人 40代後半以上の人

ポイント1

やればできるというのは、とんでもない思い上がり

全ての人には、努力によってその人の可能性の分野を広げることができる部分も確かにあるが、その程度は限られている。「なぜば成る」というのはひどい思い上がりである。

ポイント2

不幸な人だけが希望を持てる

闇が無ければ、光が分からない。不幸が分かると幸福が分かる。だから不幸というも決して悪いものではない。荒っぽい言い方だが、幸福を感じる能力は、不幸の中でしか養われない。

ポイント3

話の面白い人は、人より多くの苦勞をしている

小心な人の生涯は、穏やかだという特徴はあるが、それ以上に語る世界を持たないことになる。人生の面白さは、そのために払った犠牲や危険と、かなり正確に比例している。冒険しないでおもしろい人生はない、と言ってもいい。

自分の身の程を知って、その範囲で喜びを追求する方が、大きすぎる志を描いて挫折してしまうよりも人生は充実する、と説く。それが「やればできるというのはとんでもない思い上がり」という表現になっている。かといって、何もせずにいるよりは、リスクを背負ってどんどんチャレンジしたほうが人生は面白くなる、とも言っている。このような矛盾した主張が混在しているのは、この本が、著者の過去の著作からの抜粋したものをまとめて一冊にしたことによる。ゆえに、随所に切れ味鋭い主張がある一方で、全体的にまとまりのないダイジェスト的な内容になっている。残念。

豊田の
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。

教科書は読むな

(2016年1月16日発行第509号)

■ 欲しがるだけで行動しない人

経営者や起業家と話していると、大きく2つのタイプに分かれると感じます。ひとつは、僕との打ち合わせで脳みそをフル回転し、得た情報やアイデアを自分の中で消化し、自ら解答を導き出す人。やるべきことがパーッと箇条書きでプリントアウトされるがごとく整理され、それをどんどん実行していくタイプ。実行するから、成功するにせよ失敗するにせよ、そこから学び、前に進んでいける。

もうひとつのタイプは、教えられるのを待っているタイプ。このタイプの人は、「何かいいアイデア出してくださいよ」と要求ばかりしてきます。もちろん僕も、できるだけ良いアイデアや実行できそうなアイデアを出すべく努力するのですが、果たして本当に実行する気があるのかな？と疑問を持ってしまうこともあります。情報ばかりを欲しがり、なかなか実行しない。しっかり準備をしてから実行したいという気持ちも分かりますが、実行しなければ何も始まらない。前に進まない。そしてあっという間に1年が経ってしまうのです。

■ 行動したほうが早い

先日テレビで、MITメディアラボ所長の伊藤穰一さんとノーベル賞の山中教授の対談を見ました。その中で伊藤さんは、今を生きる、と起業家に呼びかけていました。現在は何かを始めようとしたとき、昔に比べてかなり低コストで始められます。

ソフトもハードも情報も、一昔前では考えられないくらい安く手軽に手に入れることができます。インターネットの普及、情報端末の低価格化、3Dプリンタの登場、物流網の発達・モノを売るにしろ、作るにしろ、運ぶにしろ、驚くほど低コストでコトが済む。膨大なコストがかかるならしっかり準備をしないと失敗リスクが高まりますが、低コストでできるなら、準備したり勉強したりする前に始めてしまった方が早いよ、と伊藤さんは言うのです。

■ 教科書は読むな

ノーベル賞を受賞した山中教授も同様に、「今を生きる」と言います。山中教授は、専門分野の分厚い教科書は読まなくていい、と言います。真面目な？学生は1ページ

目から読み始めるのですが、それを全部読むには何年かかるか分からない。読み終わったところにはおじいちゃんになっちゃってるかもしれない。それよりも、行動が大事だと。行動して、分からないことにぶち当たり、調べる必要があったとき、初めてその教科書をめくり、該当する部分だけを読めばいい。そしてまた行動する。分からなければ調べ、理解し、さらに行動する。**不確実な時代においては、準備や勉強に時間をかけるよりも、まず行動してみた方が正解に近づきやすい。**それが低コストでできるのであればなおさら行動してしまった方がいい。まず走り出し、走りながら考えるというのが、今の時代を生き抜く基本的なスタンスになっている、と2人の賢者は教えてくれます。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？やるつもりだったのに、いまだに始めていないことってありませんか？もう少しきちんと準備してから始めよう。もう少し時間ができてから始めよう。しっかり勉強してから始めよう。そう思って、気がつく数年が経ってしまったことって、ありませんか？

僕は中小企業診断士の資格を取り、コンサルタントとして起業したとき、本当にうまくいくのかどうかは、はっきり言って分かりませんでした。うまくいくかもしれないし、相当困難なことなのかもしれない。いくら考えても、準備しても、大丈夫だといく確信は持てませんでした。そうこうしているうちに時間だけが過ぎていきます。だから、実験してみようと思いました。本当にうまくいくのか、それともダメなのか、自ら実験してみよう、と。そう思って、とにかくやり始めたのです。今のところ、実験の成果は良好です。やってみると分からないことが、いろいろと分かってきます。なにも安易に起業せよと言っているのではありません。ただ、世の中1歩踏み出さないと分からないことだらけ、というのは確かです。

そろそろ準備期間は終わりにしよう。もう勉強も十分。教科書を閉じて、あとは前に進む勇気。今日もがんばりましょう。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

実行しないと、何も起こらないんです。

今、この文章を夜の11時に書いています。

今日は朝から、ガス機器販売会社、花屋、飲食店のコンサルティングをしました。

一日かけてそれぞれの経営者さんとあれこれと議論しながら、目標達成につながるようなアイデアをたくさん出しました。

「あ、それいいですね！さっそくやってみます！」

と目を輝かせて言ってもらえるようなアイデアも何個か出すことができました。

「今日もお客様にバリュー（価値）を提供できた！良かった～」とホッとして帰ってきて、今これを書いているところです。

しかし、問題はその後なんですね。

いいですね！と思ったことを、実際に行動に移してもらえるかどうか。

あんなに喜んでくれたアイデアも、次回訪問すると「いや、実は忙しくてまだやっていないんです・・・」と言われることが、本当に多いんです。こっちは期待しているから、ずっこけるんですけどね。

当然ですけど、実行しないと何も変わらないし何も起こらないんです。

だから、逆に、行動した人は結果を出していますよ。業績を伸ばしている会社は、行動していますよ。一方で、業績が低迷している会社は、行動が遅い。

ほんと、この差だけだと思うんですね。🙏

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

38回目となるセミナーは、小さな会社・中小企業が業績を伸ばすための経営術についてお話をします。

「小さな会社・スモールビジネスの戦略的経営術」

日時：2015年11月25日(火) 19:00～20:45
場所：ウインクあいち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

【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)