

心が整った分だけ、仕事は発展する



松本龍平
松本治療院 代表

望んで入った会社が合わず、もがき苦しんだ。これ以上自分をだまし、気持ちを押し殺して働くことはできない。会社を辞めて、鍼灸マッサージの世界へ飛び込んだ。そして本当に自分がやりたいことを見つけた。楽な業界ではないが、やるからにはすべて自分で責任をとる。そんな気持ちで開業した松本治療院は目覚ましい発展を遂げ、繁盛店となった。「心が整った分だけ、仕事は発展する」と言う院長の松本龍平さんに、レイマックの豊田が挑戦のルーツと成長の秘密を聞いた——。(インタビュー＝豊田礼人)

—松本先生は松本治療院という鍼灸マッサージの治療院の院長として活躍されています。国家資格保持者である従業員を5人抱え、業界でも成長している治療院として注目されています。マスコミにも数多く登場されていますね。

はい。以前、ラジオの月1レギュラーを2年やっていたとして、それをきっかけにラジオは何回か出演させて頂きました。あとはテレビにも3回くらい。あとは雑誌にも何回か出させて頂きました。

—マスコミに出るコツってあるんですか？

コツですか(笑)。何でしょうね。私の場合は、ホームページを見たテレビ関係者がいきなり電話してきて、まずテレビに出ました。次にそのテレビを見たラジオ関係者が、うちのお客様だったんです。「うちのラジオにも出てみる？」って話になって。それからいろいろつながっていった・・・という感じです。

—業界では有名人ですね。

いえいえ、そんなことはないです(笑)。でもマスコミからお声がかかることは嬉しいので、出演した時は、ウチの店に来てほしいとかじゃなく、鍼灸マッサージ業界の発展になればいいと思ってお話をさせてもらっています。ラジオを聞いたりテレビを見た人が、鍼に関心を持ってくれて、近くの鍼灸マッサージ院に行ってもらえれば、業界に生きる者として嬉しいです。それで健康な人が増えて、笑顔の人が増えて、社会が少しでも明るくなればいいなと思っています。

—素晴らしいですね。松本さんのここまで来られた道のりについては、後ほど詳しく聞いていきますのでよろしくお願ひします。さて、このインタビューでは起業家の幼少期の頃から聞いているのですが小さい頃はどんな子供だったんですか？

2人兄弟の次男で、要領が良い子供でした。友達と遊ぶ時は、

今月の内容

- 経営者インタビュー
- 経営コラム 誰をバスに乗せるか？
- ベストセラー解説
「一生使える営業の基本が身につく本」 山本幸美 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

松本龍平 まつもとりゅうへい 1977年 愛知県生まれ
松本治療院 院長

大学卒業後、サラリーマン生活を経て、鍼灸・指圧の専門学校に入り直し、国家資格を取得。名古屋市昭和区に「松本治療院」を開き、多くの人の健康に貢献する店として広く認知されている。テレビ、ラジオに取り上げられることも多い。

遊びのルールを考えるのが得意でした。自分たちが楽しめるルールを作って遊びをもっと楽しくする。この性質は今の仕事にも活かされていると思います。

—お勉強の方はどうだったんですか？

まあ、ぼちぼちという感じでした。そんなに熱心に勉強するタイプでもなかったですが、まあ、ぼちぼち(笑)。

—親から勉強しろとか、言われたことはありますか？

いえ、まったく。父は内科医で、今も現役です。脱サラして医学部に入り直して医者になったという、ちょっと変わった経歴の人なんです。父はもともと工学部出身で、トヨタ自動車では素材の研究をしていました。28歳で医学部に入り直して、医学部生のときに私が生まれました。父は開業する気は一切なく、今も勤務医です。だから私は医者を経る必要もないし、勉強しろとも言われませんでした。自分が会社を飛び出して好きなことをやってきた人なので、子供にも好きなことをやれというのが基本的なスタンス。その代り自分の人生だから自分で考えろ。援助もするしアドバイスもするけど、決めるのは自分だぞ、責任を取るのも自分だぞ、と。

—なるほど。素晴らしいお父様ですね。中学時代はどんな感じだったのですか？

サッカー一部に入って、まあ普通にがんばって、勉強もぼちぼちやってという感じでした。高校進学については、将来やりたいものも無かったし、自分の実力と見合う学校を選びました。高校では、空手部に入りました。

—なぜ空手部に？

その頃K-1が流行っていてその影響で(笑)。でも入ってみたら全然自分に合わなくて。空手の技術を磨くのは好きだったんですが、実際に組手(スパーリング)で殴ったり蹴ったりするのがどうもダメで。普段は仲がいい友達や先輩が、組手になるとすごい目で睨んで、殴りかかってくる。あれが性に合わなくて(笑)。逆に相手に自分のキックがきれいに入って、相手が倒れると、勝った嬉しさよりも相手の体が心配になっちゃって(笑)。

—なるほど。優しい少年だったんですね。進路については？

父が医師だったので、そっちにも興味はあったのですが、自分の学力では無理でした。その頃、進路を考えている時にバイオテクノロジーに興味を持ち、一浪してバイオテクノロジーが勉強できる熊本の大学に進みました。

—理系だったんですね。大学時代はどんな風だったんですか？

基本的にはバイトの毎日(笑)。それもまかないが食べたいという理由で、飲食店ばかり(笑)。厨房で調理をしたり・・・ピザの宅配をしたり。

—将来の仕事についてはどう考えていたんですか？

まず自分の過去を振り返って「何のために働くのだろうか」について考えました。バイトの経験から分かったことは、「どんな仕事も大変だ、楽な仕事はない」ということです。じゃあ何のためだったら大変なことでも頑張れるのだろうか？と考えた時、「人の健康のためだったら頑張れるかもしれない」という結論が出てきました。医者である父の影響もあったのだと思います。それで医療関係企業に的を絞って就職活動をしました。東京本社での医療機器メーカーに入社を決め、名古屋の営業部に配属され、営業マンとして社会人生活が始まりました。

—え？理系だったのに、営業マンですか？

そうなんです(笑)。大学の研究室にいたとき、試験管を振って実験している自分にどうも違和感を感じまして。研究よりも、人と接する仕事の方がいいなど。

—何を売る営業ですか？

歯科医院むけの器械を販売する仕事でした。修理の依頼を受けて医院に行き、その対応をしつつ、新しい器械の提案をして販売する営業です。成績は、新入社員の中ではダントツで良かったんです。なぜ良かったかという、他の人たちがサボっている中、自分だけサボらずに真面目にやった、というだけなんです。同期入社仲間との飲み会で、みんなはどうやってサボっているかを自慢し合うのです(笑)。それが本当に嫌でした。それから、会社の体質も嫌でした。会社のあるルールが合理的じゃないと思って、そのことを上司に言うと、「みんなそれに従っているんだから、お前もつべこべ言わずに従え」と不機嫌な顔で返されました。「みんながやってるから」って、全然理由になっていない。もう少しましな回答はないのか、と思いました。上司にはヘコヘコと腰が低いのに、部下に対しては高圧的でまるで犬や猫のように扱う人で。しかし全社的に見るとそういう人が出世していく。そんなこんなで、会社が嫌で嫌でしょうがなくなりました。

—仕事が嫌というより会社が嫌になった？

そうですね。とにかく自分の信念に反したことができない性質なんです(笑)。不合理なことや理不尽なことを受け入れる代わりに安定を手に入れるのが会社員であるとしたら、私には無理。不安定でもいいから信念にあった生き方をしたいと思いました。この考え方は親からの影響もあると思います。それで、自分がスポーツで怪我した時に通った治療院の先生で、両親も仲良くしている方がいまして、相談に行っただけです。なぜその先生だったのかというと、鍼灸マッサージの仕事にもともと興味があって、その先生の生き方に憧れている部分があったからです。3年間、鍼灸マッサージの専門学校に通って国家資格を取れば、この仕事ができるんだということが分かりました。

—会社を変わるのではなく、鍼灸マッサージの世界で独立する道を目指したんですね。

そうですね。ただ、なかなか会社にはそのことを言いだせませんでした。心身ともに疲れ果てて、げっそり痩せてしまいました。やっと辞表を出すと本社から重役が引き留めに来てくれて、ありがたいやら申し訳ないやらで。結局、入社した年の8月末で退職しました。

—入社半年での方向転換だったんですね。鍼灸マッサージの勉強はどうだったんですか？

めちゃくちゃ一生懸命勉強しました。それまでの人生で一度も感じなかった勉強の楽しさをすごく感じました。専門学校に3年通い、国家試験を受け、27歳の時に「鍼師・灸師・あんまマッサージ指圧師」の国家資格を取得しました。

—どんな気分でしたか？

嬉しかったですね。専門学校の時から付き合っている彼女がいて、でもまだ勉強中で社会人としての地位もないので、結婚については具体的な話はしていませんでした。それでようやく国家試験に通ったので、もう嬉しくて嬉しくて、合格発表の日にプロポーズしちゃいました(笑)。

—ははは(笑)。彼女さんの返事は？

「結婚するのはいいけど、今言う？」と言われました。というのも、プロポーズする雰囲気とは程遠いシチュエーションだったので(笑)。私の自宅で、私が作ったカレーを食べながら、という。「もう少しマシなプロポーズのしかたがあったんじゃないの？」と今でも言われます(笑)。たとえば夜景の見えるお店で、とか(笑)。でも本当に嬉しくて、そうなっちゃったんですね。専門学生時代はすごく貧乏で、しかもこの先の保証なんて何にもない自分を信じて待っていてくれたことに、本当に感謝しています。

—松本さんは、ビジネスとしての「鍼灸マッサージ師」についてはどう見ていたんですか？

他の業界と比べても平均所得は低く、ビジネスとして有望視できる職業ではないことは分かっていました。でも手に職がつけられることに魅力を感じました。この世界に飛び込んだときは、収入の事も業界の状況も知りませんでした。ただもう、人の役に立ちたいとか、健康を守りたいとか、そんな夢を描いて、知り合った頃の妻に熱く語っていました。妻も不安はあったかと思いますが、「この人はちゃんと稼ぐ人だろう」と信じてくれていたみたいです。

—いい奥さんですね。合格後、仕事はどうしたんですか？

専門学校時にアルバイトをしていた治療院は卒業後に辞めました。師匠である先生からは常々「独立するつもりでやれ」と言われていて、自分でも資格を取ったら独立するつもりでいました。ただもう少し別の治療院も見ようと思ひ、別の店で働いてみました。2年くらい働いたころのある日、祖母が住んでいる家が古くて、立て直さないといけないという話が持ち上がりました。それを聞いた時、「このタイミングしかない！」と思って、その家の一階部

分を治療院として使わせて欲しいと頼み込みました。祖母は承諾してくれて、その場所で開業することになったんです。

—開業資金はあったんですか？

無いです(笑)。ですから内装・外装など建物にかかった費用は、家賃という形で返済していくことで了承を得ました。独立開業するにあたっては同業の先輩方にも相談しました。そうすると、「すぐに独立したほうがいいよ」という人と、「まだ早い」という人と真っ二つに意見が分かれます。前者は早くから独立した人の意見で、後者は独立せずにぐずぐずしている人の意見でした(笑)。

—みなさん、自分が基準なんですね(笑)。

そうなんです。だから、自分で決断すればいいのだと思いました。せつかくのチャンスなので、この機会を逃さずに前に進もうと思いました。そもそも、ここまでやったら独立できる、というラインなんて無いのです。「今の自分ではまだ足りない」と言っていたら、一生独立なんてできないだろうと思いました。

—確かに。開業後はお客さんは来てくれたんですか？

はい。おかげさまで順調にお客様は増えていきました。でもお金の心配もあって、人を雇う気になれず、すべてを自分一人でやっていました。ですから休みが無い。体は疲れ切っているし、家族からは文句言われる。せつかく独立したのに全然幸せじゃない。解決策としては、人を雇って仕事を分散させるか、料金を値上げしてお客様を減らすか、休診日を増やして勤務時間を減らすか、の3つです。「自分にとって何が一番楽しいのか？」と考えた結果、やはり仲間を増やして、お店に来て喜んでくれるお客様が一人でも多く生まれることが嬉しい楽しい。だから人を雇うことに決めました。でもやはり怖い部分もありました。

—人を雇う以上、雇用責任が生まれますからね。

そうです。雇うならきちんとしたカタチで、正社員として雇いたい。でも賃金をずっと払い続けることができるのか、という不安もある。なので、1人雇ったとして、その人の売上がゼロだったとしても赤字にならないくらいまで売上を伸ばしてから、ようやく1人を採用しました。もう、すごい慎重(笑)。



—(笑)。石橋をしっかり叩いてから渡ったんですね(笑)。具体的にどうやって売上を伸ばしたんですか？

そこに関してはいろいろと研究しました。ビジネス書に書いてあること実践したり、他業種の成功事例を取り入れてみたり。あと、ダイレクトメールでどのように書いたらお客様に感謝の気持ちが伝わるかを研究したり。それから、お店の雰囲気にもこだわりました。例えば私の師匠は、技術は神業級で、病院でも治らない症状を手で直してしまう、というすごい人なんです。でも頑固で、治療院の中はまったく整理整頓されていない。「癒し」の雰囲気とは程遠い(笑)。それなのに3か月先まで予約が埋まっている。技術がすごいからです。私には師匠のような技術はないので、技術で繁盛店は作れない。でも「癒しの雰囲気」はすぐに作れるぞ、と。もっと清潔感があって、接客態度もよく、入りやすい店にすれば、お客様は喜んで来てくれるはずです。ウチはまずその部分にこだわろうと思いました。師匠の店は、症状が本当にひどくなった人が藁をつかむ思いで行く店なんです。じゃないとあの頑固な先生の、整理整頓されていない店にはなかなか敷居が高いと思います。私の店は、もっと軽い症状で、「ちょっと疲れたな」ぐらいの人が気軽に来て頂けるお店にしようと思いました。症状が深刻な状態になる前に、良い状態に維持していくことをお手伝いできるのは、本当にやりがいがあります。

—ひどくなる前に来店してもらうためには、「入りやすい店」にしておくことがすごく重要ですね。

本当にそうです。今、ウチのお店は従業員が5名います。全員正社員で国家資格者です。この規模の店というのは異例で、成長スピードもすごく早いと言われています。業界内の9割のお店が先生1人でやっているか、奥さんと2人でやっているか、という規模です。じゃあ、ウチの技術が他と比べてダントツかという、決してそうではありません。そうだったらいいなとは思いますが(笑)。私のお店が成長できたのは、これまで業界の先生たちがおろそかにしてきた接客態度とかお店の雰囲気を、お客様を喜ばすために真剣に改善してきた、ということだけだと思っています。

—充実したWEBサイトも売上につながっていますか？

そうですね。開店する時、近所に同業者がたくさんあって、近隣のお年寄りたちはそれらの店についてる。駅からも遠い。ですから車で来てもらうしかないと思いました。名古屋市内・市外の30代~50代の方が車で来店する店、というコンセプトです。この層を呼ぶためには、ネットでの発信が不可欠です。サイトには技術の事だけじゃなくて、人柄が伝わるような内容も載せています。お客様からしてみれば、技術があるのは当たり前で、そのうえでどんな人が施術してくれるのか、どんな雰囲気の店なのか、どんな思いでやってるのか、に関心があるのだと思います。

—なるほど。従業員も増えて、組織を率いる立場になったわけですが、会社が嫌だった松本さんが、自ら会社(組織)をつくり、代

表していることについてどう感じていますか？

そうですね・・・。組織の長になっても、やはり自分の信念に合わないことはやりたくないという思いは強く持っています。しかし、今、院長の立場になって、私の職場であるけども、私だけの職場ではない。従業員の職場でもあります。だから私の思いだけで皆を振り回すことはできません。そこで、院の理念を作りました。理念をひと言でいうと、「ここに関わる人すべてが幸せになる」ということです。お客様、従業員、その家族、地域も、です。理念の前では、院長も従業員も差はなく、すべて平等であるというように浸透させています。何かを提案してもらった時も、理念に合っているかどうか、を基準に話し合います。理念に合っていれば新入社員の意見でも採用されるし、私が言ったことでも理念に反していれば却下されます。私、「餃子の会」というのをやっていて、時々友人と餃子を食べに行くのですが、従業員から「お客様がにおいを嫌がるのでは？」と注意されました。「いや、プレスケアをたくさん飲んでいるから大丈夫」と言い訳しても、「それでも気になる人は気になると思います」と言われました。つまり、理念に反している。ですから、出勤日の前日の夜は餃子は食べないという約束をしました(笑)。叱ってもらえるって、ありがたいです。自分は院長であるとうプライドよりも、理念を守るというプライドの方が、私の中では高いのです。

—おもしろいですね。さて最後の質問になりますが、仕事で成果を出すために大切なことは何だと思えますか？

そうですね・・・。どれだけ自分の内面と向き合えるかが大事だと思っています。外のことよりも自分の心が整った分、仕事が発展していっていると感じています。何かでイライラしているとき、何でイライラしているのかを自分で見つめて手放せたり。そういうことが進めば進むほど仕事が発展していく実感があります。感情が揺れ動いた時、自分の信念を見つめ直して、捨てるべき信念があれば捨てます。そうやって気持ちを整えることが仕事をする上で、大切だと思っています。治療自体も自分の気持ちがフラットじゃないと上手くいきません。あとは何が起こっても全て自分の責任だと思っています。自分ができることに集中して、絶対に人のせいにはしない。特に起業家にとって、これは大事だと思っています。

—今日は楽しいお話、ありがとうございました！



【店舗プロフィール】

松本治療院(鍼灸・指圧)

所在地:愛知県名古屋市昭和区白金1-19-16

電話:052-883-7739

URL : <http://www.matsumoto-cl.com/>



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。

誰をバスに乗せるか？

■ プレイヤーズ・ファースト

プレイヤーズ・ファースト。サッカーの元日本代表チームのコーチを務めた山本昌邦氏が語っていた考え方で、「選手の何を何よりも優先して考えよう」ということを意味します。もう少し詳しく言うと「(チーム運営で)迷ったときは、目の勝利より、選手が将来大きな勝利を手にするためにはどうすべきか、という視点で判断する」ということだそうです。そうすることが、選手を伸ばすことになり、ひいてはそれが日本のサッカーを強くすることにつながるのだ、と山本氏は言います。これ、会社経営でも同じだと思います。会社におけるプレイヤー、つまり従業員のことを優先して考えることが、将来的に会社を繁栄させる、ということ。

一般的に、会社経営において重要なことは、良い商品やサービスを作り、それを提供することでお客様に喜んでもらうことです。お客様を喜ばせることで収益が上がり、業績が伸び、会社を成長させることができる。つまり、顧客満足がないところに、会社の発展はない。

ただし顧客を満足させ続けるためには、従業員の日々の努力や絶え間ない改善や工夫が必要です。そのために、従業員を大事にして、従業員が満足できる職場を整えることが会社には求められます。従業員が満足していれば、長期的にやる気が維持され、会社は安定的に成長できる。だから山本氏流に言えば、「従業員ファースト」が大事。会社を動かすのは人ですから、人を第一に考えて意思決定したり行動できる会社は、環境変化に柔軟に対応し、勝ち残っていける会社になれるのです。

■ 適切な人をバスに乗せているか

人を中心に経営戦略を組み立てる考え方を「**ケイパビリティ的アプローチ**」と言います。ケイパビリティとは組織能力という意味です。組織能力の根幹である従業員の能力を高め、やる気を高め、ライバル会社に打ち勝っていこうという考え方です。そのためにはやはり「従業員ファースト」が重要になります。

世界的な名著「ビジョナリーカンパニー②」の中でもケイパビリティの重要性を論じた部分があります。著者であるコリンズ氏はそれを「**誰をバスに乗せるか**」という表現で説明しています。コリンズ氏が偉大な企業へと飛



誰をバスに乗せるか

躍させた経営者に対して調査したところ、それらの経営者たちは、「**適切な人をバスに乗せ、不適切な人をバスから降ろし、その後どこに向かうかを決めている**」ということが分かったそうです。つまり「何をすべきか」ではなく「誰を選ぶか」から始めることが、偉大な企業へと成長するためには必要なのです。適切な人がバスに乗っていれば、すばらしい場所にいく方法が決められるし、動機づけの問題や管理の問題もほぼ無くなる。適切な人材であれば、厳しく管理する必要はないし、やる気を引き出す必要もありません。適切な人がバスに乗っていればケイパビリティは自ずと高まるし、それを維持したりさらに向上させることも比較的簡単にできるのです。

■ 同士を集めて起業した医師

名古屋市内で在宅医療専門のクリニックを運営する医療法人三つ葉。その代表で医師でもある船木良真さんも起業する際、「誰をバスに乗せるか」を意識して創業メンバーを選んだそうです。

三つ葉は入院施設を持たず、患者さんのお宅を医師が訪問し、在宅で医療サービスを提供するクリニックです。患者さんにとって住み慣れた自宅で治療を受けられることは嬉しいですし、入院費用もかからないので経済的負担も軽くなる。国の医療費を抑制することにもつながる。今後、在宅医療というスタイルが社会の中で重要になると船木さんは確信し、三つ葉を設立したのだそうです。

一方で、この医療スタイルを実現するためには、患者さんに呼ばれたときに医師がすぐに駆けつけられる体制を整える必要がありました。そのためには志を同じくする複数の医師がチームを組んで患者さんを診ることが必要で、その仲間を集めることが船木さんにとって最初の非常に重要

な仕事となりました。連日のように昔の友人を「肉を食いに行こう」と言って集め、その場で自分のビジネスの構想を熱く語っていたそうです（そのため、当時はかなり太ったそうです）。船木さんは、船木さんの構想を聞いて賛同した数人の医師とともに三つ葉クリニックを立ち上げ、順調に成長させてきています。現在においても、同じバスに乗ってくれる同志を集めることは三つ葉のビジネスにおいて非常に重要なことなので、人材募集のためのWEBサイトにはかなり力を入れているとおっしゃっていました。

■夢を追いかけていることが採用条件

誰をバスに乗せるかについて、つまり誰を採用するかについて、最大級の関心と慎重さを持って取り組んでいる経営者は多い。特に優秀な会社の経営者ほど、この点に注力していると感じます。美容院経営のパニーズの社長である佐野貴英さんは、人を採用する時は、応募者に佐野さん自身の夢や目標を熱く語り、応募者にも自分の夢を語ってもらうのだそうです。だから佐野さんの夢に賛同し、自分自身の夢を実現したいと願う人がパニーズには集まってきます。「夢を追いかけていること」がパニーズというバスに

乗るための重要な条件になっているのです。こういうお店だからこそ活気があり、お客様が引き寄せられ、業績が伸びていき、夢の現実化に近づいていくのだと思います。

■悩みの9割は“人間関係”だ

心理学者のアルフレッド・アドラーの考え方をベースに書かれ、現在ベストセラーになっている「嫌われる勇気」という本に、「人間の悩みは9割は人間関係に関することだ」という主旨のことが書かれています。そうであるならば、自分が一緒に働きたいと思える人と働けたら、人間関係に関する悩みは少なくなり、幸せな仕事生活を送ることができるはず。それに加えて「従業員ファースト」の精神で人を重視した会社経営をすれば、適切な人が日々楽しく、満足感を感じながら仕事に取り組めるので、ケイパビリティ（組織能力）はどんどん強くなっていくはずだ。

バスに乗せる人を慎重に選び、乗せた後は従業員ファーストで。中小企業が飛躍するために、重要な要件だと思います。🍀



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、その要点をズバットお伝えします

『一生使える営業の基本が身につく本』 山本幸美 著

■オススメ度★ ■読むべき人 営業初心者

ポイント1 **アポとはお客様の満足の隙間を狙うこと**

アポ取り電話をすると「今は間に合っています」と断られることがほとんどであるが、だからといってお客様が現在の商品に100%満足しているとは限らない。必ずどこかに入り込む隙間があるので、そこを探り出すことがアポ取りの鍵となる。

ポイント2 **興味と危機感**

アポ率を飛躍的にたかめるためには、お客様の興味を探り、そこを刺激することだ。加えて、お客様の危機感を知り、その危機感を適度にあおることでアポが取れる確率が高まる。

ポイント3 **お客様のライバルを調べる**

自社のライバル会社の動向に興味を持つ人は多い。特に役職が上の人ほど強い興味を持つだろう。ゆえに、ライバル社の動向や戦略を調べ、その情報を提供することでお客様を喜ばすことができる。アポ率、契約率も上がる。

著者はリクルート、人材会社のインテリジェンスでトップ営業だった人らしい。本の冒頭で「営業は基本が大事」と繰り返し、突飛なことはいらないと説いている。その意見には賛成だが、その言葉の通り、あるいはそれ以上に、書かれていることは基本的なことばかり。基本的すぎて、新鮮味はゼロで、著者ならではの斬新な視点が見られないのは残念。お金を取る以上いくらなんでももう少し新しい切り口があってもいいのでは、という印象を持った。また、内容の論理性が低いことも気になった。この著者がなぜトップ営業になれたのかも分からなかった。

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440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。

社員は借金返済のために働きたくない

(2013年6月7日発行第425号)

■ 借金返済のために頑張してほしい？

今から20年くらい前のことです。大学卒業後に入社した会社で、僕は名古屋の事業部に配属されました。東京本社の会社だったので、地方勤務の僕は、社長とは全く会う機会も話す機会もありませんでした。入社して3~4年くらい経ったころ、名古屋のオフィスに社長がやって来ました。入社以来、初めてのことで。会議室に集まった僕たちを前に社長からお話があるとのこと。何を話すのだろう、とワクワクする僕たちに向かって社長は、

「半年後に社債の償還期限が迫っている。だから何とかキャッシュを稼がなければならない。みんな、もっと頑張ってくれ」と言ったのです。

■ 借金のことじゃなく、ビジョンを語ってほしい

僕はイスから落ちそうになりましたよ。

借金を返さないといけないから、もっとがんばって、大企業の社長がわざわざ名古屋まで来て言うことか？リーダーとしてもっと他に言うべきことがあるはずじゃないか？

「俺はこの会社を将来こんな会社になりたい」、とか。
「こういうことをやって世の中にインパクトを与えたい」とか。
「そうしたら、みんなとこういう風に喜びを分かち合いたい」とか。そういうこと、言ってほしかったです。

リーダーとして重要な役割は、ビジョンを語り、社員をワクワクさせること。この人と一緒にチャレンジしてみたいと思わせること。借金を返さないといけないから頑張ってくれ、という社長に共感する社員はひとりもいません。

■ 社員には響かない

でも、こういうこと言っている経営者って、意外とたくさんいます。借りたお金は返さないといけないから、返済を前提にした利益目標を立てます。そう、目標数値の根拠は、「借金の返済額」だったりするのです。

もちろん、借金したのは放漫な経営をしたからという理由ばかりではないでしょう。

それなりに一生懸命やったにもかかわらず、環境変化に対応しきれず業績が悪化した、という場合が多いのも理解はできます。それでやむなく借金を増やし、そのおかげで何とか会社を存続させ、雇用を守り、給料を払い続けてきたわけです。

だから、社員のためにやってきたのだから、今度はお前たちが返済のために頑張ってくれ、と経営者が言いたくなるのは分らなくもありません。でも、そう言ったところで（悲しいくらい）社員は変わりません。モチベーションが下がることはあっても、上がることはありません。

知ったこっちゃないのですよ、はっきり言えば。悲しいですけど。営業からの帰り際に、「会社の借金返済のために、もう1軒、お客さんをまわろう！」という社員は、残念ながら、いないのです。

■ 自分レベルの視点で

さて、自分レベルではどうでしょうか？僕も事業を拡大するため、いろんなことに先行投資する目的で借金をします。投資目的でお金を使うからには、絶対にリターンを刈り取ってやる、という強い意志を持っています。友人の経営者でも、借金して事業が伸びた、という人がいます。また、借金すると、自分の事業への気合いの入りが違う、と豪語する経営者の友人もいます。借金することに関しての是非はともかく、自分の事業のためにリスクをとって借金をするのだ、全ては自分の責任の下に実行するのだ、と腹をくくることが、僕にも、友人たちにも共通するスタンスです。

でも、経営者が自分と同じレベルのコミットを社員にまで求めるのは、やはり無理があると思います。経営者は、リスクを背負って借金し、投資し、リターンは社員と分かち合う。

美しすぎますか？でも、それが経営者の仕事だと思います。

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..

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

中小企業が今すぐ使える補助金がありますよ♪

今月のトピックは、中小企業・個人事業の皆様が使える補助金について、情報をシェアしてみようと思います。補助金や助成金は、中小企業の活性化や経済の発展を目的として国などが実行するもので、一定の要件を満たしている事業者が申請し、採択されると利用することができます。補助金は返済する必要はありませんが、使った費用に対して、後から補助率に応じて支払われるものです。ですから支払われるまでの期間に必要な資金については自ら用意しておく必要があります。申請書を通すための書き方のコツやポイントについてはいろいろ言われていますが、とにかく分かりやすく、小学生が読んででも分かるように書くことが大切です。カッコつけずに、です。以下に、今からでも申請できる補助金・助成金を掲載しましたので、興味のある方は検討してみてくださいね。

【1. 創業補助金】 by 中小企業基盤整備機構

これから創業する方、個人事業主から法人なりする方、平成25年3月23日以降に創業した方、または第二創業する方（後継者が先代から事業を引き継いだ場合などに業態転換や新事業・新分野に進出する「第二創業」を行う

者）が対象となります。弁護士、弁理士などの専門家との顧問契約のための費用や**広告費等、創業及び販路開拓に必要な経費**に対して補助されます。補助率は3分の2で、最大で**200万円が補助**されます。たとえば、広告費に150万円使ったとすると、後から100万円がもらえます。400万円使った場合は200万円がもらえます。応募締切は平成26年6月30日。まだまだ間に合います。

【2. 小規模事業者持続化補助金】 by 日本商工会議所

従業員数20人以下（卸、小売り、サービス業は5人以下）の会社・個人事業主が対象となります。販促用チラシの作成・配布、販促PR、展示会への出展、店舗改装、商品パッケージ改良、ネット販売システムの構築、新商品の開発等に対して補助されます。補助率は3分の2で、最大で**50万円が補助**されます。応募締め切りは平成26年5月27日。急げ。

※「もらわなくちゃ損」とばかりに適当に理由を作って補助金を獲得する人は大嫌いです。明確に「やりたい戦略」があるにもかかわらず資金的に苦しいという場合には、補助金を上手に使って、事業をドンドン伸ばして欲しいと思います。で、儲かったらしっかり税金払いましょう♪それが社会貢献だと思います。

※愛される会社プロジェクト会員様専用相談TEL→ 090-6094-2909(豊田iPhone)

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

32回目となるセミナーは、ファイナンシャルプランナーの竹内道子さんを迎え、アベノミクスでインフレ化する日本で賢く正しく資産運用する方法について学びます。

「インフレ化する日本。ちゃんと資産運用しないと損します！」

日時: 2014年6月25日(水) 19:00~20:45
場所: ウィンクあいち1105会議室 定員: 30名
料金: 5000円 愛P会員は割引または無料 講師: オフィス道 代表 竹内道子
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)