

raymac press

レイマックプレス

2014年11月号 Vol.75



2回目の起業 でリベンジ。

奥村典弘

クロスクローバ株式会社
代表取締役

安定した会社員生活を捨てて起業した。しかしアップダウンの激しい状況に一旦リセット。会社員に戻り、事業プランを練り直し、足りないものを埋めてリベンジ起業。時間をかけて築いた人脈と1回目の起業経験を糧にして、事業は成長軌道に乗った。理系でありながら文系のしなやかさを併せ持つ起業家・奥村典弘さんに、チャレンジングな半生を振り返ってもらった。

(インタビュー＝豊田礼人)

— **今**日はIT企業である「クロスクローバ」の代表として全国を飛び回っている奥村社長にお話を伺います。奥村社長とは10年くらい前から面識があるのですが、お互い色々と環境が代わり、最近になってよくお会いするようになりました。会社は順調のようですね。

そうですね。おかげさまで色々な会社と色々な仕事をさせて頂いています。現在はスマホやタブレット端末を使ってクライアントである企業様の問題解決をするシステムの構築を中心に行っています。最近は東京や関西の案件が多く、しょっちゅう出張しています。

—そうですか。端から見ていて、すごくアクティブだな、といつも

刺激を受けています。さて、奥村さんの起業の経緯とビジネスの成功ポイントなどは後からお聞きするとして、まずどんな子供時代を過ごしていたのか、から質問したいと思います。小さい頃はどんな子供だったのですか？

私は今も自分の地元に住んでいまして、小学生の息子がいるのですが、近所の人たちはその息子の行動を見て「お父さんの小さい頃にそっくりだ」と言いますね。落ち着かないところがそっくり(笑)。友達は多くていつもみんなと一緒に遊んで。そういうところも似ているみたいですね。夏になるとクワガタを30匹くらい獲ってきて、それを家の前で売ったことがあります。1匹50円で。1匹売れたところで親に見つかってド叱られました(笑)。家の門に「クワガタ1匹50円」と貼り紙を貼ってあるわけですから、すぐに親にばれますよね(笑)。

今月の内容

- 経営者インタビュー
クロスクローバ株式会社代表取締役 奥村典弘さん
- 経営コラム 組織化の第一歩とは？
- ベストセラー解説 「サラリーマンの悩みのほとんどにはすでに学問的な答えが出ている 西内啓 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

奥村典弘 おくむらのりひろ 1966年 愛知県生まれ

大学卒業後、会社員を経てIT事業で独立。その後一旦会社員に戻るも、再びIT企業を設立して独立。タブレット端末やスマートフォンを使ったネットワークシステムでクライアントの生産性向上の支援を行う。

大目玉を食らいました。

—(笑)。それは親はビックリしますよね(笑)。無意識に、商売に興味があったのですかね？

そうかもしれないですね(笑)。決められたことをやるだけじゃ面白くなくて、何か自分で考えて新しいことをやりたいという気持ちがあったと思います。親は会社員で、非常に厳格でした。門限が厳しく決められていて、窮屈でした。それに対する反発心というものもあったのだと思います。

—勉強とか部活とかは？

小学生のころは勉強した記憶がないですね。スポーツは小学生の時はソフトボールで、中学校はサッカーです。でも部活はあんまり行かずに、ゲームセンターに行って、インベーダーをやっていました(笑)。当時の中学校は荒れていて、不良っぽい子に若干巻き込まれながら、流されていましたね(笑)。勉強は中の上くらいでした。

—高校はどうしたんですか？

地元のまままあなレベルの高校に入って、入ってからは麻雀ばかりやっていました(笑)。ほぼ365日、麻雀をやっていました。(笑)。

—ははは(笑)。どんだけ好きなんですか(笑)。

毎日友達の家に入り浸って、やっていましたね。「部活」と称して(笑)。でも、先生に現場に踏み込まれたりして、大変でした。勉強は、少しはやっていましたね。麻雀の仲間たちは麻雀が終わった後、家できちんと勉強している奴らで、成績も良かったみたいです。

—進学についてはどう考えていたんですか？

私は関西の大学に行きたくて、いわゆる関関同立を受けたんですが、全滅しました。東京の大学も受けて、その時は受験日の前日に東京で徹マン(徹夜でマージャンすること)していたんですが、なぜかその大学だけ受かりました。一緒に徹マンした友達もそれぞれみんな合格していました(笑)。集中力だけはあったんでしょうね。

—豪快ですね～(笑)。それにしても、どんだけ麻雀好きなんですか(笑)。

わざわざ麻雀パイを東京に持っていきましたからね。受験に麻雀パイ持っていくバカもいないと思うんですけど(笑)。それで、志望していた関西の大学は全て落ちて、唯一受かったその東京の大学は建築学科だったんです。建築は本意ではなかったのが浪人して来年受け直そうと思ったんですが、母親が泣いて「頼むからその東京の大学に行ってく

くれ」と言うんです。母親が泣くのを初めてみました。私の高校時代の麻雀に浸かった荒んだ生活を見ていて、「こいつに浪人させたらヤバイ。勉強なんかするはずがない」と見抜いていたんでしょうね(笑)。それで東京に行くことにしました。

—お母様の賢明な判断でしたね(笑)。

そうなんですかね(笑)。大学は東京だと思っていたら、最初の2年間は埼玉のキャンパスでした。すごい田舎で、道路は舗装されていない砂利道で。下宿は、玄関がひとつで部屋が何個かある共同生活タイプ。そこに12人くらいの学生が住んでいました。一応個室はあるのですが、カギが壊れているので誰でも勝手に入ってくるような感じでした。プライベートがなく、毎日が修学旅行のような生活です。でもすごくそれが良くて、楽しかったですね。その時の仲間とは今でもいい付き合いをしています。クラブは自転車部に入って、全国各地の色々な所で合宿をして、走り回りましたね。

—建築のほうはどうだったんですか？

建築はね・・・本当に情けない話なんですけど、全然興味を持ってませんでした。大学時代は自転車をやって、冬になるとスキーの住み込みのバイトをして・・・という感じでした。建築ってやはり芸術的センスが必要です。残念ながら私にはそれが無かった(笑)。だから、同じ建築学部の先輩から試験に関する情報を得て、それで何とか単位を取り、乗り切った4年間という感じでした。でもその情報が優れていたせいか、成績は良かったんです(笑)。

—(笑)。卒業後の進路についてはどう考えていたんですか？

もともと数学が得意だったこともあって、コンピュータに興味があったんです。バイトで貯めたお金で当時20万円くらいするNECのパソコンを買っていいじっていました。ただ、進路については、当時はバブル期で、どこの会社にも入れ



る状態で、建築学科を出て建築以外の企業に進む学生は1人もいなかったんです。それで私もそれに流されて東京にある建設会社から内定をもらいました。しかし、やっぱり建築よりもコンピュータがやりたいと思い、先輩に相談したんです。「内定を辞退したいと思うのだけど」と。そうしたら、「内定辞退だけは絶対にやめておけ」と先輩はいます。それをやると次年度以降、後輩たちの内定枠に支障が出るからです。それでやむを得ず、その会社に入社することにしました。

—入社してどんな仕事をしたんですか？

名古屋支店に配属されて、当時建設中だった28階建てのヒルトンホテルの空調関係の設備を現場監督として全て担当することになったんです。4つ上の先輩と二人で。労働時間が1か月で450時間でした。朝7時から、終わりは早くて夜中の12時。遅いと午前4時まで仕事をしていました。そんな我々を上司は一応気にかけてくれていて、夜7時くらいにご飯を食べに連れて行ってくれるんです。でもご飯をたべるだけじゃなく、ビールも飲むんです(笑)。飲んだあとまた職場に戻って図面を書きます。そうすると間違った図面が出来上がって、それをもとに仕事をした下請けの恐いオジサンたちにド叱られて(笑)。そりゃ、酔っぱらって図面を書いちゃダメですよ(笑)。ホント、下請けさんたちは恐かったです。こっちは22歳の若造で、向かうは業界経験数十年の海千山千の人たちですから。そんな職場で、名古屋に配属されて3日目に親に会社を辞めるといいました(笑)。1週間目で総務に辞めますといいました。辞めてコンピュータ関係に進むつもりでした。でもホテルの仕事をやりかけのまま辞めるわけにもいかないので、完成までの1年間頑張り、完成を見届けてから退職しました。

—辞めて、どうしたんですか？

本当は日本ユニシスに行きたかったんですが、情報系の学校を出ていないので門前払い。当時行けそうなところは、技術者派遣のメイテックぐらいでした。かなりたくさん的人员募集をしていましたから、何とかメイテックに入社することができたのですが、自分はまだコンピュータについてあまり深く理解していない。同時期に入社した同僚たちはみな情報系の学校で勉強してきているので、その差は歴然です。40数人いた同期の中で、私が一番できない社員でした。技術者派遣会社の社員であるため、基本的にはメーカーなどに派遣されて業務を行います。同僚たちは派遣先が決まって、どんどん巣立っていきます。私だけ派遣先が決まらず、取り残された気持ちになりました。コンピュータに関するスキルが足りていないのじゃないんですけど、焦りますよね。ようやく大手自動車メーカーに派遣

されることが決まって、ジュネット(JUNET Japanese University NETWORK)と呼ばれるインターネットの起源ともいべきネットワーク技術に関連する開発に携わることになりました。ウィンドウズ関連の開発が花形だった当時、ジュネットのようなネットワークや通信関連の開発というのはマイナーでした。しかし、この技術をしっかり学べたことが、今日の私のベースになっています。この時、他の業務についていたら、独立もしていなかったかもしれないです。

—ラッキーだった？

そうですね。ラッキーでした。現在、これだけネットによる通信技術が世の中で欠かせないものになっているわけですからね。その技術に携われたというのは今振り返ってもありがたいですね。しかも、そのプロジェクトには色んな会社から優秀な技術者が集まっていて、そういう人たちと一緒に仕事できたということもラッキーでした。その仲間の中の2人はそれぞれ起業して会社を上場させています。優秀な人たちに交じって仕事をするのができたし、当時は現在と違って長期間に渡ってじっくりと開発することが出来たので、自分のスキルを高める環境としてはすごく恵まれていました。

—その仕事はどれくらいの期間やっていたんですか？

6年くらいですね。その仕事をしながらも、個人的に別の仕事も並行してやっていました。つてを辿ってエンドユーザーからソフト開発の仕事を受けて、仕事が終わってからその打合せをして、開発して、みたいなことをやっていました。好奇心が強かったんですね。

—そうなんですか。将来独立しようという気持ちがあったんですか？



現在はタブレットを使ったシステムで企業の業務の効率化を支援する

この会社にずっといても将来どうなるかわからない、という気持ちは持っていました。当時メイテックは経営者が派手なことをして世の中から注目されていましたが、社員から見るとそれが危うく見えました。長く安住できる会社ではないと思い、自分自身に実力をつけなければ、という気持ちが強かったんです。それで会社の仕事以外に個人的に仕事をして、色々な経験をして、生きていく力をつけようとしていたんです。

一で、独立するわけですね？何歳のときですか？

31歳の時ですね。ある程度実力も付いたし、腕試しをしたという気持ちも強くなって、会社を辞めて独立しました。当時は技術志向が強かったので、技術力さえあれば営業なんてしなくても仕事はいくらでも来るだろうと思っていました。しかしそれは甘い考えで、全然仕事は来ない。ちょうどその頃結婚して、家も建てたのに、半年間無収入(笑)。

一奥さん、大丈夫でしたか(笑)。

新婚だったのか、私に気を使っていたのか、妻は何も言わなかったですね。その代り、妻のお母さんが心配していました。昼間に電話がかかって来て私が出ると、「いつも家にいるわね」って(笑)。当然食べていけなくなるのですが、そこで以前の職場の上司や知り合いの会社の社長さんたちが仕事を回してくれて、助けてくれました。これが大きかったですね。本当に人のご縁というのは大切にしないといけないと思いました。そんなふうで何とか、ジェットコースターのように上がったりが下がりながら、3年間やりました。でもこのままでは不安定過ぎて続けられないし、会社を経営するならもっとマーケティングのこともなどもきちんと勉強した上でやらないとダメだと痛感して、体制を立て直す意味も込めて、一旦サラリーマンに戻ることにしました。それで前職の上司が起こしたIT企業に入社することになりました。

一なるほど。サラリーマンに出戻ったわけですね。何年間くらいですが？

結局6～7年やって、その後40歳の時にリベンジするつもりで、再度起業し、会社を設立しました。ITやネットワーク技術を使って様々な業務に見える化し、効率化を支援する、黒子のような会社です。支援する業種は様々で、設立して数年間は農業の効率化支援をしたりしていました。経験と勘に頼ったやり方から、ITによって見える化して、生産性を上げるというプロジェクトでした。あとは機械や機器にセンサーを付けて稼働状況を吸い上げて見える化するというようなこともしています。従来人間が張り付いてやっていたことを、ITを使って効率化します。これらをサービス化して、利用料で稼ぐビジネスモデルにしています。サラリーマン時代と1回目の起業で請負開発型の仕事の限界を感じたので、ランニング型のビジネスモデルにすることを重視しています。

一エンドユーザーに密着してサービス・インしていくスタイルですね。

そうですね。相手のお困りごとを聞き出して、それをどう解決するかを常に考えています。自分の時間の6割～7割は利益に直結しないような新しいことに費やしています。打率は1割くらいですが、これをやっていかないとチャンスはつかめないし成長も無いと思っています。スピード感も大事にしていて、今日エンドユーザーのお困りごとを把握したら、その日の夜からは解決のためのシステム開発に着手します。素早くデモを作って、良ければすぐに展開の準備をします。これからは特に医療分野にも力を入れていきたいですね。例えば在宅医療の現場では、患者さんを「見守る」ということが必要になってきます、これを人間がやろうとすると体力も時間もかかって相当大変になります。ITやネットワークの技術を使うことで、患者さんにとっても医師にとってもより良い環境を提供することができると思っています。

一奥村さんは技術系出身ですが、良い意味で技術系っぽくないですね。コミュニケーション力がすごく高い人だと感じます。ありがとうございます。基本的なスタンスとして、関わる人が気持ち良く仕事が出来るようにしたいと思っています。八方美人だ、と言われる時もありますが、どんな人とも楽しく仕事ができればいいなと思っています。これを積み重ねていると、人を介して仕事がどんどんやってくるんだと思います。

一1回目の起業経験を活かして、2回目の起業でリベンジを果たしたという奥村さんのチャレンジングなストーリーは、多くの人に参考になると思います。今日はありがとうございました。3回目はないように頑張ります(笑)。こちらこそ、ありがとうございます。🍷



【企業プロフィール】

クロスクローバ株式会社

所在地:名古屋市西区則武新町4丁目419

SG名古屋駅ビル 304

電話:052-526-0705

<http://www.crossclover.jp/>

組織化の第一歩とは？



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。

■できていないのに「できています」

先日、ある飲食店経営者と話していたとき、「アルバイトスタッフの声が小さくて困っている」という話題になりました。経営者としては、元気に大きな声で挨拶したり、お客様から何かを言われたときにハキハキと対応したりすることを望んでいます。しかし、何度言い聞かせてもできない。経営者が「大きな声で挨拶してね」とお願いするとその場は「はい、わかりました」と言うのですが、実際には全然できていない。いえ、本人はやっているつもりかもしれないのですが、「OKレベルからは程遠い」という状況なのだそうです。

こういうこと、意外と多くの会社で起きているようです。ある別の会社では、管理職としてやるべき仕事を、ひとりの管理職がまったくできていない。例えば、売上管理、部下のモチベーション維持、仕事の効率的な割り振り、などの仕事です。しかしそのことを指摘すると本人は「ちゃんとやっています」というばかり。「いや、できていないじゃないか」と経営者が詰め寄っても管理者は「自分なりにがんばってやっています」という返事をして平行線。なぜこういうことが起こるのでしょうか？

■やり方を明確にし、紙に書く

まず大きな問題として、その仕事のやり方が明確にされていない、という問題があります。そこに経営者とスタッフのギャップがある。飲食店の例で言えば、お客様が来店した場合、どんな言葉をどのくらいの大きさで、どこを見て、どんな表情で発すればいいのかを、店側としてしっかりと決めていないということです。注文を取る時は、どの位置に立ち（あるいはしゃがみ）、何と声を掛け、何を確認し、何を薦めるのか、を決めておくのです。さらにもう一步踏み込んで、「なぜ、その挨拶が必要なのか？」「なぜ、その位置に立つことが必要なのか」というように、「なぜそれをするのか」という理由を明確にしておくことが重要です。理由がわからないまま「ただ大きな声を出せ」という指示をしても、応用が利かないし、心のこもった仕事をすることはできません。そしてこれらの決め事を紙に書き、店内や社内で共有することが重要です。紙に書くことで、正確に何度も経営者側の意図や求める仕事のレベルをスタッフに伝えることができます。「何度言っても分かってもらえない」と嘆いている方は、是非一度紙に書いて一人一人に渡してみてください。



「ルール化→明文化→練習→実行」が重要

■練習していないとできない

次に重要なことは、決め事を実行に移すために練習することです。大きな声で挨拶できないアルバイト君は、そもそも大きな声で挨拶した経験が無いのかもしれませんが、あったとしても、日常的にはそんな挨拶の仕方をしていないわけではないので、やれと言われてもすぐには出来ないことも多いのです。ですから、大きな声で挨拶する練習をしておく必要があります。「そんな当たり前なこと、練習するまでもない」と面倒くさがって実行しない人が多いのですが、ここに「他社と差別化する重要ポイント」があります。儲かっている会社は、面倒くさいことをきっちりやり切っています。儲からない会社は「当たり前だろ」と言って、できないまま放置しています。ここで差がつかます。そもそも練習でできないことが本番でできるはずありません。出来ていないまま、あるいは出来ていると勘違いしている人をそのまま野放しにすることで大きな損失を生み出していることを、経営者は気づかなければなりません。

■組織化の第一歩

繰り返しますが、やるべきことを決め、それを紙に書いて関係者で共有しておき、いざという時のために練習しておくことが重要です。重大なクレームに対して、どのように対処するかをあらかじめ決めてあるかどうかは、クレームの緊迫した局面で迅速かつ適切な対応ができるかを左右する重要事項です。エアバッグの不具合で大規模リコールを要求されているタカタの問題などは、初動に問題があったのではないかと指摘されています。いつなんどき起こるか分からない事態に対して、どのようなスタンスで対応するかを決めておくことは、問題を最小限に留めるために欠

かせません。たまたま担当した人の裁量に任せてしまうと、後々に大きな後悔をすることにもなりかねません。組織で動いている企業は、やるべきことをルールとして明確に決め、明文化し、社員で共有し、いざという時のために練習したり確認し合ったりしておくことが必要です。「組織化」の第一歩は、「ルール化」と「明文化」だと思います。そして練習しておくことで迅速かつ正確な初動を越すことができます。

■ 経営を2回する

未来に向けてやるべきことを決め、紙に書き、全社員で共有するものが経営計画書です。経営計画書がない会社というのは、未来を描かずその場しのぎで、何をやればいいのか不明確で、社員がバラバラの方向を向いて、それぞれが思いついたやり方で日々行動している会社、ということになります。こういうやり方で上手くいってしまう天才的な会社も世の中に存在していますが、多くの中小企業においてこれは得策ではありません。経営計画書を作っていない経営者にその理由を問うと「ウチの会社はまだまだそんなものを作るレベルの会社ではない」とか「計画を作っ

も、その通りにいかないから無駄だ」とか「計画は全て俺の頭の中にあるからわざわざ作らなくても大丈夫」という答えが返ってきます。しかし、どんな小さな家でも建てる前に設計図を書いてから建てるはず。また、立てている途中で当初に描いた家と違うものになりそうなときは、その原因を探り、設計図通りに進むように軌道修正をするはず。計画（目標）があるからこそ、現状の問題点を浮き彫りにすることができます。さらに、紙に書いて誰でも見えるようにしておくことで、完成図を皆でイメージしながら適切な方向に向かって仕事をすることができます。家を建てる時は、設計図上で1回家を建ててから、実際に家を建て始めます。つまり「2回家を建てる」のです。同じく経営者も「2回、経営する」ことで、充実した会社経営が出来るはず。目標に早く到達することができるはず。

自分の思ったように組織が動いていないと感じるならば、まずは「ルール化→明文化→練習→実行」を組織内に組み込むことが重要です。特に仕事を自分で抱え込んでしまい、経営の仕事を放置している経営者は、このことを強く意識してみてください。🍷



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

『サラリーマンの悩みのほとんどには すでに学問的な「答え」が出ている』西内啓 著

■ オススメ度 ★★★ ■ 読むべき人 自分を見つめ直したい人

ポイント1 **頑張っても儲からないのは「収穫逦減の法則」のため**

収穫逦減の法則とは、「新たに投入するもの1つあたりの生み出す価値は徐々に小さくなっていく」というもの。つまり、同じやり方の中でがんばっても、投入した頑張りの価値は小さくなる。だから、やり方を変えて頑張ることが、重要になる。

ポイント2 **使えば使うほど大きな価値を生み続けるものとは？**

それは、知識、知恵、アイデアと呼ばれるものである。これらは使っても使っても小さくならず、使えば使うほど価値を生み出す。きちんとした知識を身に付け、知識・知恵・アイデアが十分にストックされ、また使われている場に居続けることが重要。アイデアが溢れた場で働けば、自分の知恵が大きな価値を生む。

ポイント3 **誰でも、今の仕事を「天職」に作り変えることができる**

①自分はどうなことに意義を感じるか？ ②自分はどうなことに喜びを感じるか？ ③自分は何が得意なのか？ この3つの質問に対して、建前でなく、本当のところどうなのか、について真摯に自分と向き合い、答えるというプロセスが重要である。勇気を出して自分と向き合ってみることで、気づくことがあるはず。

- ★★★★★ 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

結論

出版後4カ月で15刷までいったベストセラー。東大医学部卒で生物統計学を専攻した著者が、世の中のビジネスパーソンが抱えていそうな身近な悩みに、幅広い学問的な知識をベースに、分かりやすく答えてくれる。著者の個人的な体験からではなく、学問としてすでに発表された研究や法則が根拠になっており、それなりに納得感も得られる。新幹線などでの移動時間にさっと気軽に読めて、学びも適度に得られる一冊。



メルマガ
バックナンバー

連続480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。

レア人材になろう

(2014年4月18日発行第470号)

■ 10000分の1

どんな人もある分野について1万時間練習すれば、その道のマスターになれるという。1万時間は、1日8時間、年間200日働いたとして約6年。

ですから、その仕事を少なくとも10年間真面目にやれば、誰でもおのずと100人に1人のレベルに達するのだ、と元リクルートで教育改革実践家の藤原和博氏はいいます。さらに自己の希少性を高めるために、ある分野で100分の1になったら、次は隣り合う分野にシフトして100分の1を目指す。

2つの分野で100分の1の人材は、100分の1×100分の1=10000分の1の人材になれる。この掛け算が重要だ、と藤原氏は言います。

■ 10000分の1だからこそ、電話が鳴った

先日、ある公益団体から電話がありました。すぐに会いたいと言います。会って聞いてみると、中小企業向けに、チラシなどの販促物・広告物のアドバイスができるコンサルタントを探していて、豊田を紹介された、とのこと。

僕は印刷会社で11年間営業をしていたので、印刷物・広告物に関しては100分の1の人間になっているはず。経営コンサルティングの仕事は9年やっているので、これも少なくとも100分の1になっている。この2分野で10000分の1。

印刷物・広告物制作について理解があり、中小企業の経営についても分かっている希少な存在として、見つけ出してもらえたからこそ、今回の仕事につながりました。

どちらか片方だけだったら、この話は無かったと思います。

■ 組み合わせ次第で、もっと面白くなる

2つの事を組み合わせ、希少性を出す。何と何を組み合わせるかはあなた次第。その組み合わせ方が時代のニ-

ズにあってれば、必ずあなたは見つけ出されます。

ひとつひとつは平凡でも、組み合わせることで非凡になる。まさに消しゴムつきえんぴつの理論。アイデア次第で、もっとおもしろい何かが生まれるはずですよ。

■ 自分レベルの視点で

自分レベルではどうでしょうか？

あなたが何かを10年近くやっている人ならば、その道では100人に1人のマスターです。そして、別の道をもう一つ掘り下げて、その道でも100人に1人のマスターになる。

そして、藤原さんは、40代後半から、さらにもう一つ違う分野を掘り下げろ、と言っています。そうなると100分の1×100分の1×100分の1で、100万分の1の存在になれる。

これはオリンピックメダリスト級のレア人材に相当する。

僕は、マーケティングとコンサルティングを掘り下げてきた。3つ目は何にするか？何か、自分が大好きな分野で掘り下げたいな、と思います。そういうことを考えているとワクワクしますね。

さて、あなたは何を掘り下げて、10000分の1になり、さらに掘り下げて100万分の1になりますか？組み合わせ方次第で、すごく面白い存在になれる。しかも超レア人材。そんなに難しい話ではない、と思う。

10年計画で、成し遂げられる。10年後に100万分の1の超レア人材になれるかと思うと、すごくチャレンジしたくなってくる。どうですか？やってみませんか？

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

仕事人としてリスペクトできるか、どうか。

古い友人たちと、地元で時々飲むことがあります。先日も彼らと飲む機会があり、みんなが普段からよくいくお店に連れて行かれました。そこはほんとにローカルな飲み屋さんで、スナックと居酒屋が合体したような不思議なお店でした。

でも、入った途端、出たくなりました(笑)。

そこは、マスターと奥さんが夫婦で経営されていて、その夫婦の人柄で客と仲良くなり、リピーター化しているお店です。僕が行った時も、フレンドリーに挨拶してくれました。しかし、フレンドリーすぎて、その後も何かと会話に入って来るこの店の接客スタイルに、正直、辟易してしまいました。

私としては久しぶりに会った友人と、色んなことをゆっくり話したいと思っていました。しかし席について話し始めると、会話を遮ってその奥さんが話しかけてきます。その内容も、特に今わざわざ言わなくても良いことばかり。しかも話が長い。仲間うちの会話が盛り上がりそうになると横から入って来るので、結局盛り上がりえず、微妙な空気になってしまいます。これは本当に残念でした。

そしてそれに輪をかけて問題なのは、店内・店外に不要なものが山積みになっていて、お世辞にも清潔とは言えない店舗であること。とても客をもてなす場ではありません。誤解しないで欲しいのですが、私は豪華で高級感あふれるお店を求めているわけではありません。小さくて古いお店でも、清潔で心地よい接客をしてくれるお店に行きたいと思います。

どうも私は、「同じ仕事人としてリスペクトできるかどうか」という判断基準でお店や会社を見てしまう癖があるようです。職業病なのかもしれません。頑張っている人を尊敬し、その人から買いたいという気持ち、その人が作ったものを食べたいという気持ちがあるのです。

友人には申し訳ないのですが、次回からは別のお店にすることをリクエストしました(笑)。

【愛される会社プロジェクト セミナーのお知らせ】

35回目となるセミナーは、社長をやる人が考えるべきことをまとめてお伝えするセミナーです。

「社長をやる人が考えなければいけないこと」

日時: 2015年2月18日(水) 19:00~20:45
場所: ウィンクあいち1004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。