



## 写真を撮ることが目的じゃない。応援したい。



**株式会社ミルク  
取締役社長 秋篠くるみ**

商写真を撮られることが大好きで、タレントになり、写真スタジオをオープンさせた。今や予約が取れないほどの人気スタジオ。根底にある経営方針は、お客様を応援する気持ち。写真を撮ることが目的じゃない。お客様の夢を応援することが目的だ。そんな気持ちで働く代表の秋篠くるみさんに、その思いの起源を聞いた。(インタビュー＝豊田礼人)

— **今**日はスタジオミルク社長の秋篠くるみさんにお話を聞

きに、スタジオであり事務所でもあるオフィスにお邪魔しています。白を基調にした素敵な空間ですね。

ありがとうございます。お客様のカラーを引き立てる白という存在でありたいという思いもあって、こういう感じにしています。ヘアメイクと写真のスタジオで「キレイ×カワイイ＝ハッピー」というコンセプトでやっています。

— 人気で撮影の予約が取れないと聞きました。

そうですね。ありがたいことですが、お客様には迷惑をかけて申し訳ないと思っています。

— どういうお客様が多いのですか？

婚活している方、就職活動中の学生さん、あとは起業家や経営者の方たちですね。

— 写真スタジオを始めたきっかけはどんなことなんですか？

私は小さい頃から親に「お前はできない」とか「可愛くない」とか言われていたんです。周囲からの評価もあまり高くなくて、自分に自信が持てない子供でした。ただ友達から「写真うつりはいいね」と言われていたんです(爆笑)。いとこのお姉ちゃんが美容師の免許を持っていて

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社ミルク 取締役社長 秋篠くるみさん
- 経営コラム なぜ女性起業家は強いのか？
- ベストセラー解説 「ビジネスは30秒で話せ！」ケビン・キャロル著
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

株式会社ミルク 取締役社長 株式会社ブランコ 代表取締役  
秋篠くるみ 1979年 愛知県名古屋市 生まれ  
吉本興業初のアイドルユニットとしてデビュー。芸能活動後、写真スタジオミルクの立ち上げに参画。現在、取締役社長。応援するスタンスでメイク・撮影をすることが支持され、行列のできる写真スタジオとして人気。

て、髪をキレイにセットしてくれたんです。それが嬉しかったのと、父が写真が好きだったのでよく写真を撮ってくれて。その時も「可愛うつるね」と言われたりして(笑)。とにかく写真うつりがいい子供(笑)。

—それで自信を持って(笑)。

自信というか、楽しかったんですね。学生の時に写真スタジオに行ったことがあって、「ああ、こういうスタジオいいな」と思って。私も40歳くらいになったらヘアメイクと写真を撮るスタジオをやりたいな、と思ったのです。

—そもそも、小さい頃はどんな子供だったんですか？

自分では明るく元気な子だと思っていたんですが、周りから見るとそうでもなかったみたいで・・・(笑)。小学校の時は勉強も出来たんですが、私立中学・高校にいったらドーンと成績落ちました。勉強のやり方が分からなくて(笑)。カトリックの女子校で、「これからの時代は女性も社会で活躍するべきだ」ということを教えられました。勉強はほどほどでいいから、社会で生きていく力を身につけよ、という感じで。あれは良かったですね。あとは「愛」の大切さですね。何に対しても、愛を持って接しなさい、と。

—進学は？

家から出る方向で検討していました(笑)。父が警察官、母が銀行員、祖父祖母は県庁職員、という堅い家で、門限は夕方5時。締め付けが厳しくて、とにかく家から出たかったんです。なおかつ芸能界指向だったので、大阪芸大の放送学科に入りました。で、大学時代はオーディションを受けまくって。なかなか受からなかったんですけどね(笑)。大学はちゃんと卒業しました。

—なるほど。そもそも芸能界に入りたいと思ったきっかけって何なのですか？

そうですね。自分が活かせることって何だろう？と考えた時、みんなから「写真うつりがいい」と言われたことだな、と思って。それでグラビアアイドルになろうと(笑)。目立ちたいんじゃなくて、写真に撮られたい(笑)。

—へえ、そうなんですか。その思いを貫いて、芸能人になろうと。芸能事務所には入れたんですか？

はい。大学卒業後、オーディションを受けて、合格したのが吉本興業さんで所属することになったんです。吉本興業初のアイドルユニット「ビジュギャル」のメンバーとして活動し始めました。大阪なので阪神タイガースが勝つと居酒屋で水着になる、という名物企画を持っていたんですけどね(笑)。

—すごい企画持っていますね(笑)。

ちょうどその年、阪神が優勝して、かなり大阪が盛り上がって、私たちが「行くぞー」ってなっていた時に、メンバーが不祥事を起こしまして(苦笑)。その子は抜けたんですが、その事件である意味知名度が上がって(笑)、マネージャーさんは「この勢いに乗るぞ！」とか言って(笑)。

—ワハハハハ(笑)。

それで、なぜかお笑いのR-1に出たりもしました。構成作家さんをつけてもらったりして。1回戦で落ちましたけどね(笑)。ただ・・・別にお笑いがやりたくて芸能界に入ったのではないし、やりたいことがやれないのなら、もうやめようと思い、吉本さんはやめました。その後、東京の事務所に誘われたけど入り損ねたり、いろいろあって、大阪の小さな事務所に入りました。大手の吉本よりたくさんテレビに出られて、レギュラーを持つこともできました。そんな時、松竹芸能さんにスカウトされて、「チャンス！」と思って移籍しました。でも、また仕事が激減しまして(笑)。結局、大きい事務所に入ると、出演料が高くなるんでしょうね。それで、クライアントさんは使いづらくなり、仕事が減る・・・と。事務所は売り込み活動とか全くしてくれないし。それも残念でした。

—「うちの新人、よろしくお願いします」とか営業回りしてくれないんですか？

皆無です(笑)。ほったらかし(笑)。それで自分でいろいろ行動を起こして、レースクイーンの仕事を見つけてきたんです。小さな仕事ですが頑張ってやっていたら、その人に「もっと上を目指しなさい」と勇気づけられたりして。いろいろとオーディションを受けて、大きなレースチームの年間契約の話を頂きました。松竹さんを通して契約してもらおうと思い、きちんと報告したら「その仕事は断ってくれ」と言われました。「なんで？」という感じでしたけ



ど、まあ事務所の方も色々と考えがあつてのことだったんでしょね。でも私は、せっかくのチャンスを活かしたかったし、松竹さんが仕事を獲ってきてくれる気配も無かったし、「じゃあ、やめます」と。

—なるほど。で、レースクイーンの仕事をするようになったんですね。

そうですね。やはりタレントとしてもっと認められたいと思っていたし、そのためには雑誌などにもっと出たかったし。それに写真を撮られるお仕事は好きでしたし。5年間頑張ってやりました。そうしたら、今度はレースチームが問題を起こしまして(笑)。

—あら。何したんですか？

脱税です。

—マジすか(笑)。なかなか上手いきませんね。

そうですね。その頃27歳でした。もうカワイイ系で売るのも限界(笑)。名古屋にSKE48ができたんですが、さすがに27歳で入れない(笑)。それで、タレントの道はやめて、「30歳の時に、キレイなオフィスで働くカッコイイ女性」を目指そうと思いました。タレント以外で自分がやれることを探そうと。

—タレントについては、やり切った感はあったんですか？

そうですね。レースクイーンとしてはトップクラスのチームにいたし、毎年ステップアップして、司会もできるようになったし、頑張れるところまで頑張った感がありました。だから、「じゃあ、次に行こう」と思えましたね。

—カッコイイ女性になるために、具体的にどんな仕事をやろうと？

デザイン会社の営業の仕事であれば自分でもできるんじゃないかと思いました。いざとなれば自分がモデルになれるし(笑)。その方向で仕事を探して、あるデザイン会社にご縁があったんです。そのオーナーと面接して、色々と話している中で、将来は写真スタジオをやりたいと思っているんですって言ったら、「それ、面白いね。さっそくやろう」ということになったんです(笑)。

—え？マジですか？いきなり？

そうなんです(笑)。私も「え？本当にやらせてくれるの？」という感じでした。ヘアメイクとカメラマンが在籍しているような、私がイメージしているスタジオが実際に大阪で成功してしまっていて、そこをモデルに企画書を書いて、さらにそのスタジオのカメラマンも引き抜いてきて・・・(笑)。

—ダハハハ！(笑)。そりゃ、完璧だ。

(笑)。オーナーが代表取締役で、私は最初は店長というポジションで。ずっとタレントやって、不安定な生活していたので、とにかく会社員として毎月お給料が欲しかったんです(笑)。後に私も出資して、今は取締役社長という肩書です。

—今は予約が取れない写真スタジオとして知られていますが、最初からお客さんは来たのですか？

いえいえ、全然！1か月に1人もお客様が来ない時もありました。広告出しても、何やっても来ない(笑)。テレビやラジオにも出ましたけど、特にそれで来客が増えたということは無いですね。

—きつかけらしいきつかけ無かった？

そうですね。本当に、ポツポツくるお客様がロコミしてくださって、少しずつ増えていったという感じです。あとは・・・街を歩いていて、キャバクラとかの黒服(店員)に「働きますか？」ってキャッチされた時に、逆に営業しちゃうんです。「ウチに来たらお店の女の子の写真キレイに撮りますよ」って(笑)。

—ダハハハ！(笑)。それ、すごいですね。来てくれるんですか？

来てくれますね(笑)。この間も1件ありました。

—面白いですね(笑)。ミルクさんがお客様に選ばれる理由って何なんですかね？

写真やメイクの技術にはもちろん自身がありますし、機材にも投資しています。それ以上に大切にしていることは、「写真を撮ることを目的にしていない」ということです。来て頂いたお客様が「なりたい自分になれるように応援する気持ち」を大切にしています。それを常にスタッフに言っているし、自分にも言い聞かせています。緊張されて



いるお客様に「リラックスして楽しんでもらおう」という気持ちで写真を撮ったり、「自分に自信を持ってもらおう」という気持ちでメイクをさせてもらったりしています。この「応援する気持ちの強さ」が他の写真スタジオと決定的に違うところだと思います。

—お客様の男女比率はどんな感じですか？

女性6、男性4という割合です。男性も結構来られます。ヘアメイクだけじゃなく、メンズ・メイクをやっているのはうちだけだと思います。経営者の方に喜んでもらっています。

—ブランコという別会社の社長もされているんですね。これはどういう会社なんですか？

個人の自分磨き、経営者、中小企業のブランディング（イメージアップ）のお手伝いをする会社です。あと男子力アップ、女子力アップのレッスンをしたりもします。スタジオミルクが軌道に乗って、忙しくなればなるほど、なんか寂しくなってきたんです。私自身は、写真も撮れないし、ヘアメイクもできません。「で、私は何をすればいいのだろう？」という気持ちになったんです。もちろん社長業はあるわけですが、何となく物足りない感じがしたんです。そんな時、タレントになれた自分、スタジオを立ち上げることができた自分、つまり夢をかなえられた自分が、夢を追いかけている人たちに伝えられることがあるんじゃないか、と思ったんです。それで、自分をブランディングする、自分を磨くという内容でセミナーをしたり、1人ひとりに寄り添って婚活レッスンをしたり、アドバイスをしたりする仕事を始めたんです。やってみて、これは私のライフワークだと強く感じたので、会社にして、しっかりやろうと思ったのです。

—男子力アップについては、PHPから本も出版されるんですね。あと本と言えば、ビューティ版のクーポンブックも発行すると聞きました。これはどんなものなんですか？

このクーポンブックは「Brush up passport（ブラッシュ・アップ・パスポート）」と言いまして、名古屋エリアの「自分磨きを応援する店舗」（注：美容院、ネイルサロンなど）のクーポンを1冊に集めたもので、書店やコンビニで1冊1000円で販売します。本を買った人は、3か月間、クーポンを使って自分磨きをし、店舗様は集客できるというメリットがあります。これが3月20日に発売なので、今はその準備に追われています。

—フリーペーパーと違って、書店で販売するというのが面白いですね。

そうですね。お店も、本を買った人も、みんなが喜ぶ仕組

みになっている本なので、私自身もすごく楽しみにしています。本を買った人が、この本をきっかけに自分を磨いて、自信を持ってくれたら嬉しいですね。そういう人を応援する気持ちで取り組んでいます

—秋篠さんのお話を聞いていると「自信を持ってほしい」という言葉がよく出るんですけど、それは自分の体験からそう感じているんですか？

そうですね。親からも「可愛くない」って言われていたし、交際していた彼氏の親からも「くるみちゃんは可愛くない。ウチの子の方が可愛い」とか言われていたんです（笑）。かなり凹みますよね。普通、世の中では夢や目標に向かって頑張ることは素晴らしいことだって言われているのに、私は逆のことを言われていました。それでも、何とか自分を立て直して、行動し、夢が実現しました。やりたいことがやれるようになって、とても自信ができました。応援されていたら、もっと頑張れたと思います（笑）。だから、私は、夢や目標を持って頑張っている人たちを応援したいと思っているんです。そうしたら、私よりももっともっと大きく羽ばたいてもらえるはずですよ。みんなが自分磨きをして、自信を持って、ハッピーになってもらえたら嬉しいですね。そんな気持ちで仕事をしています。

—ほんと、この空間はハッピーに満ち溢れていますもんね。今日は素晴らしいお話を聞かせて頂いてありがとうございます。こちらこそ、ありがとうございました。🙏



【企業プロフィール】

株式会社ミルク

所在地：〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦3-7-12

錦クリスタル5F

電話：052-955-5369

<http://www.studio-miruku.net/>



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。

## なぜ女性起業家は強いのか？

### ■女性起業家の力強さ

先日、携帯電話に登録していない番号の着信がありました。出てみると、5年前にこのレイマックプレスでインタビューさせて頂いた太田照子さんでした。太田さんは、ヒューマン教育ネットという学習塾を展開する会社の経営者。「太田と言いますがご無沙汰しています。私のこと覚えていますか？」と太田さん。覚えているも何も、太田さんは、そのお話の内容の濃さ、話し方のキレの良さ（つまり頭の良さ）、そして志（こころざし）の高さから、私に強い衝撃と強烈な印象を与えてくれた人なのです。その太田さんが「今度、私が所属している経営者の会で講演して欲しくないか？」とおっしゃるのです。もう嬉しくて、2つ返事でお受けさせて頂くことにしました。すごく楽しみにしています。

私はこの太田さんの他にも、レイマックプレスでは何名かの女性経営者にインタビューしていますし、クライアントの中にも女性起業家があります。

彼女たちの仕事ぶりから共通して感じるの、みな一本筋の通った姿勢で力強く経営している、ということです。こう感じるの、おそらくこれらの女性起業家たちが、自らの体験に基づいて信念を形成し、その信念を燃やしながら会社を経営しているからだだと思います。だからブレない。やるべきことが決まっているから、考え方も行動もシンプルになり、無駄なことはしないという潔さがあります。その信念の強さや潔さが、スタッフを引き寄せ、皆のエネルギーを一方に集中させ、マーケットに対して大きなインパクトを与えることにつながっています。

### ■強い信念が経営を強くする

女性起業家たちの信念の強さは、自らの体験に基づいています。自ら感じた世の中の矛盾や不満、不合理性などの問題を何とかして解決したいという思いから仕事をしているため、強い信念が自分の中に生まれているのです。先述の太田さんは、塾経営を始めた頃、ある強烈な体験をしたそうです。ある日、誰もいない塾の教室に中3男子生徒がうつむいて座り、自分の頭を机にガンガンぶつけている。額から血が出るくらいの激しさです。ビックリして聞いたすと「僕はこの頭が嫌い。勉強を全然覚えられないこの頭が嫌い！」と言う。この男子生徒は野球をやっていて、文武両道の野球の強い高校を目指していたのですが、成績



が悪くて合格できそうにないと悩んでいたのです。太田さんは「大丈夫大丈夫。一緒に頑張ろうよ」と慰めつつも、本当にこの生徒の成績を上げられることができるのか、と自問したそうです。それから、もっと確実に成績を上げられる学習プログラムが必要だということで、社運をかけて開発を開始したそうです。どんな先生が教えても結果が変わらない基本的な授業は映像に撮り、生徒はそれを自由に見ることが出来る。分からないところは何度も見返すことができるし、学習スピードの速い生徒はどんどん先に進んで行ける。こういう「ティーチング」をベースにした基本授業を「機械化」する一方で、勉強のやる気を出させるための「コーチング」や目標を達成させるための「リーチング」の部分は、生身の先生が個別に生徒の実情に合わせて対応するのだそうです。このシステムを開発し全国展開したことで、太田さんの会社は新たなステージに歩を進めたそうです。

### ■コミットメント

強い信念のもとに経営している女性経営者は、自らの事業にコミットして仕事をしています。つまり結果に対して責任を持つという厳しさと、「自分がやらなくちゃ誰がやる？」という当事者意識を強く持っています。育児ママの仕事復帰や起業をサポートするグローバルママ・ゲートウェイの矢上清乃社長も、そんな女性起業家の一人です。レイマックプレスでも紹介しましたが、矢上さんはMBA（経営学修士）取得後、IBMでバリバリ働いた後、妊娠を期に退職。その後の出産、育児体験を通して、出産後の女性が仕事復帰にする際の情報不足や機会不足を痛感し、それらを解決して女性の社会進出を支援する「学び舎mom」というスペースを開設し起業しました。ここには託児所が併設されており、仕事復帰を目指す母親たちが子供を気にすることなく勉強したり、同じような境遇の人たち

と交流できる場となっています。矢上さんも色々な経験をされた後に起業した女性起業家ですが、強いコミットメントのもと、目標に向かって事業をグイグイと、ブレることなく引っ張っている人です。

## ■シンプルに物事を捉える

経営者に限らず一般的なビジネスマンでも、成果を出す人というのは、自分の仕事に強くコミットしています。つまり、「自分で絶対にやり遂げてみせる」という強い思いを持っています。女性起業家で活躍している人と言うのは、これが人一倍強いのではないかと思います。ウチの妻を見ていると思うのですが（起業家ではありませんが）、女性というのは、自分がやるべきこととやるべきじゃないことを瞬時に判断できる能力が高いように感じます。好きなものは好きだし、嫌いなものは嫌い。すごくシンプルに物事を捉え、それに対して自分の意見を率直にまとめられる能力を持っている。そして、何か自分の強い信念を形成するような強烈な出来事があると、それを長期間に渡ってコミットし続けられる力が備わってくる。こうして、強い

女性起業家が生まれてくるのではないかと思います。

## ■あなたの信念は？

強い信念とコミットし続けられる力。これは男性でも身につけられるものです。事業が儲かるかどうかも重要ですが、その事業をやることによって社会の問題が解決できる、これを自分がやらずして誰がやるのだ？という強い信念を燃やして事業をほしい。この信念の下、自分の仕事に責任を持つ、つまりコミットすることができれば、業績は向上します。経営者が仕事にコミットしていれば、社員たちもコミットしてくれます。逆に言えば、経営者のコミット無くして、社員のコミットはない。そして信念とコミットメントによって会社内のエネルギーが一方に集約されたとき、会社は目標に向かって力強く進んでいくのです。あなたの信念は何か？それはシンプルで分かりやすいか？そして仕事にコミットできているか？これらのことを、私の会ってきた女性起業家たちは軽やかに実現しています。彼女たちに学ぶことが本当にたくさんあると痛感します。



### 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

### 『ビジネスは30秒で話せ』ケビン・キャロル 他 著

■オススメ度★★★★★ ■読むべき人 プレゼン力を上げたい人

#### ポイント1 **聞き手が最も知りたいことを話せ**

まず聞き手は誰か？を明確にする。次に、自分の話すことがいかに聞き手のメリットになるかを明確に提示する。そして自分の主張を相手に納得させるように努力すべきだ。聞き手が聞きたくないことを話してもダメ。

#### ポイント2 **「できるヤツ」で「フレンドリー」がいい**

聞き手は常に①この人は自分が話していることを分かっているか？②私はこの人と気が合うか？を見ている。つまり、能力があってフレンドリーな人と言う印象を相手に与えることができれば、相手への説得力が高まる。

#### ポイント3 **背筋をまっすぐに伸ばして、笑いなさい**

相手に信じてもらうためには、まず自分を信じる。自信なげにオドオドしては、伝わるものも伝わらない。背筋をまっすぐに伸ばして、人の目をまっすぐに見て、そして笑いなさい。そうすれば自信のある人だと思ってもらえる。

まず、分かりやすい。さすがコミュニケーションスキルの専門家という印象を受けた。大勢の前でプレゼンしたり、会議で発表したり、顧客に新しい商品の説明をするとき等において、いかに自分の言いたいことを整理して、相手に納得してもらおうか？というのはとても重要である。パラパラで雑然とした話を相手が理解できるわけがないので、まず自分の主張をある法則に乗っ取って整理する方法を教えてください。使えます。

### 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。

## タダでは歌わない

(2014年8月15日発行第487号)

先日、以前に1~2回は会ってしゃべったことはあるけれど、とくに親しいわけでもなく、仕事を一緒にしたこともない人から、突然、メールがありました。そこには、現在その人が勤めている会社での仕事に関することで、ビジネスのある分野における専門的な質問が書かれていました。その人がその問題の解決を迫られ、誰かに聞こうと思ったとき、「豊田さんの顔が浮かんだ」、ということで、メールをくれたのです。

僕のことを思い出してもらったことは嬉しいのですが、質問の内容は専門的で、簡単に答えられることではありません。多少は調べて、間違いがないか、裏を取る必要があります。またメール文面の内容のみから返答をするには、不確定な要素もあります。それらをその人に問い直して、しっかりと質問内容を確定してからであれば答えられますが、それに時間を使うのも、なんだか気が進みません。だって、「無料で教えてくれ」という相談ですからね。

その人にしてみれば、その問題で困っていて、豊田さんなら教えてくれそうだから、気軽な感じで聞いてみた、できれば教えて欲しい（もちろんタダで）、ということなんです。悪気はまったくない。

でも、僕はアドバイスしたり相談に乗ったりすることで食っているわけで、「顔見知りだから」という理由でタダで相談に乗るわけにはいきません。もしそれをやって、豊田さんは無料で相談に乗ってくれるコンサルだ、と認知されてしまったら、「商売あがったり」になってしまいます。

そんな、豊田さん、ケチだな。  
それくらい教えてあげればいいじゃない。

と思う人もいるかもしれないんですが、これが僕たちのビジネスですから、譲れないんです。特別に親しい人や、日頃から何かでお世話になっている人からの質問であれば喜んで答えますが、そういう相手でもない、ということも、答える気が起きない理由のひとつです。

ちょっと前に、映画を見ました。売れないミュージシャンの話だったのですが、こんなシーンがありました。

そのミュージシャンはあまり売れていなくて、毎日の生活のお金にも困っている。そんな彼が、ある時、知り合いの大学教授の自宅へ夕食に招かれます。

行ってみると教授夫妻と、その友人夫妻が来ていました。食事をしながら雑談をしていると、彼はミュージシャンなのだ、という話題になる。友人夫妻は、それなら是非一曲歌ってくれ、と言う。教授も、では、あの昔のヒット曲をやってくれと頼む。ミュージシャンは気が進まないながらも、教授から頼まれて断り切れず、仕方なくギターを持ち、歌い始める・・・。素晴らしい歌声に、みんなは聞き惚れ、一緒に口ずさみ始める。

しかし彼は、歌の途中で耐え切れなくなり、歌うのをやめて、教授に向かってこう言う。

「オレは歌を歌うことで金を稼いでいる。遊びや道楽でやっている訳じゃないんだ。だから、友人だからといって、タダで歌いたくない。あんた（教授）だって、友達の家でタダで講義をしないだろう？」

この言葉に、僕は深くうなずきました。

経営のアドバイスをするのも、歌を歌うのも、材料を消費するとか、仕入れるとか、その場で何か物質的なコストが発生するわけではありません。だから、はたから見れば、「別に減るもんじゃないでしょ」ということになります。でも、見えないところで、研究したり、練習したり、頭をひねったりして、努力を積み重ねています。その努力によってスキルを磨き、プロとして仕事をしています。今まで気が遠くなるほどの時間を費やして、最高のサービスが提供できるように頑張っているのです。だから、「別に減るもんじゃない。ちょっとタダでやってよ」という依頼に、そうそう簡単にこたえるわけにはいかないのです。

声をかけてくれたことは嬉しい。必要とされたことに感謝しなければいけない。でも、プロとして、タダは嫌です。逆に、自分が何かのプロとして仕事をしている人なら、そんな依頼の仕方をしてはダメです。自分だったら、いやでしょ？

そんなことを思った、ある日の夜、でした。🍷

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

### 嬉しい出会いがたくさんありました。

先週、愛される会社プロジェクトの35回目のセミナーを名古屋で開催しました。

嬉しいことに、東京から参加してくれた方もいらっしゃいました。私のメルマガジンをずっと読んでいてくれていて、私の話が聞きたいということで、はるばる来てくれたのです。

その方はセミナー終了後の懇親会にも出てくれて、その後、夜行バスで東京に戻られました。こういう嬉しいことがあるから、メルマガとかセミナーとか、やめられないのですね。情報発信はすごく大事です。

同じ時期に、広島に住むメルマガ読者さんからもメルマガのご感想を頂きました。私のメルマガ「愛される会社の法則」は現在、通算500号を超えているのですが、その方は19号から読んでいてくれるそうです。およそ8年以上前から..。本当にありがたく思います。

その広島の方も、「セミナーが休日開催だったら、ぜひ参加したい」と言ってくれています。これも検討しなくては..。と思っています。でも遠方から来てもらうのも申し訳ないので、私の方から色んな所に向かいセミナーができればいいな、とも。5名~10名くらい集まるなら、ぜひ行ってみたいな~と。

それと、名古屋のセミナーでもう一つ嬉しいことがありました。

私の記念すべき(笑)第1回のセミナーに参加してくれて、その後数回参加された後、お仕事の関係で来れなくなってしまっていた方が、「セミナーは時間的に無理ですが、懇親会(つまり飲み会)は参加できます」と言って、会いに来てくれたんです。これも嬉しかったです。その方は、当時とは色々と状況が変わって、今、新たなチャレンジをしているところだそうです。

皆さんのチャレンジングで積極的な姿勢に、私自身も大きな刺激を頂いています。

## 【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)