

Raymac press



レイマックプレス

2017年12月号 Vol.112

「できる、できない」じゃなくて「やるか、やらないか」



株式会社スリーピース
代表取締役 三井仁

野球少年だった小学生の頃、父親と「甲子園に行く」と約束した。その約束——夢を果たすため、すべてを野球に注ぎ込み、実現させた。その経験は、夢や目標のためにすべきことをすべてやり切れば、必ず叶うという確信に変わる。「達成の人」、スリーピースの三井社長の濃い半生と、これからのことについてインタビューした。(インタビュー＝豊田礼人)

—**今**はこちらの店舗で、中古車の販売をメインにやっていらっしゃるのですか？

そうですね。26歳の時に、新車や中古車販売を行う「三和サービス」という会社を同級生と立ち上げて、その会社の役員を務めてきました。その事業の一環で、今から4年半ぐらい前に別の会社から「アクションワン」という中古車販売部門を買うことになったんです。

—三和サービスさんがアクションワンという事業を買ったということですね。

そうです。それで「三和」を英語にした「スリーピース」という別の法人を作って私が社長に就任し、三和サービスは愛知県清須市、アクションワンはこの三河に店舗を構え、全く異なるスタイルで運営しています。僕は三和サービスの役員とスリーピースの社長を兼任している形ですね。それと、「日本中古自動車販売協会連合会（JU）」という、中古車業者組合の役員も務めていて、愛知県の金融委員会の副委員をやっています。

—なるほど、その3つを兼任しているんですね。そのあたりのお話はあとでじっくりお聞きしたいと思います。さて、このインタビューの恒例で小さい頃からの話を聞いているのですが、三井さんはどんなお子さんだったんですか？

生まれは岐阜の各務原市で、育ったのは美濃加茂市です。子供の頃から野球をやっていたのですが、実は本当のところ野球が嫌いで(笑)。小学校3年生から始めたのですが、学校から帰ってきて着替えて、また学校へ練習しに行くのが本当に嫌でした。野球を始めたきっかけも僕の意思ではなくて、兄が野球をやっていて補欠だったからユニフォームがほとんど汚れていなかったんですね。それで父に「もったいないからお前も野球をやれ」と言われたのが始まりです。僕は保育園の時から一番背が高く、小学校を卒業する頃には170cmあったんですよ。

—6年生で170 cm！すごいですね(笑)

だから少年野球では、球を投げれば速いし打てば飛ぶんですけど、野球も練習も嫌い。でも負けるのが大嫌いだったので、「当然野球ごときは一番であって当たり前」という気持ちでやっていた感じです(笑)。小さい頃から負けず嫌いで、保育園の時にリレーは背の順で走っていたのですが、僕は一番でかいからアンカーなんです。みんなが走っていく中で、自分のチームがどんどん差をつけられて負けていくのを見たら、どれだけ自分が頑張

今月の内容

- 経営者インタビュー 株式会社スリーピース代表取締役 三井仁様
- 経営コラム「SNSとの付き合い方」
- 書籍解説『自分のための人生』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

っても勝てないのが悔しくて、走る前から泣いているほどでした。

-ふふふ(笑)。相当な負けず嫌い。で、中学でも野球部ですか？
そうですね。身長が170cmもあったのでバレー部やバスケット部からも声がかかったのですが、やはり野球を選びました。そのころ父が近所の知人から「三井さんのところの息子さん、野球をやるって聞いたけど、自信があるなら硬式野球をやらせてみない？」って言われたんです。それで僕のところに来て「お前、硬式をやってみるか？」と聞かれ「うーんまあ、いいよ。たぶんできちゃうけどね、オレ」みたいな(笑)。

-ワハハハ！(笑)。超自信満々で。

そうです(笑)。硬式のボールは打ったことも触ったこともなくせに、「ごめん、オレたぶんできちゃうからいいよ。やってみるわ！」って言ったんです。父に硬式ボールを打てるバッティングセンターに連れて行かれると、そこには年上だけど自分よりも体が小さい子たちがいて、みんなカンカン硬球を打って、ホームランのネットに当てています。「こんなやつら、勝てるに決まってるじゃん！」って、僕も実際にやってみたら全然打てなくて、しかもバットの芯に当たらないから手が痺れてめちゃくちゃ痛いんです。「全然打てない。なんでみんなはこんなに打てるんだろう？」と思いました。軟式はボールが潰れるからバットの芯で捕らえなくても飛ぶんですけど、硬式は芯に当てないと飛ばないんです。それでカーッときて(笑)、「親父、硬式野球をやらせてくれ！」と言って、その時に本気のスイッチが入りました。

-負けず嫌いの血が(笑)。

もう瞬間沸騰かし器ですよ(笑)。野球は好きじゃないのに「この子たちに負けた」っていうのが悔しかったんです。僕らの時代は少年野球の「ボーイズリーグ」がスタートした時で、そのクラブチームに入ったんです。そうするとお金も時間もかかるから、父に「やるんだったら本気でやれ」「やるからには甲子園に行けよ！」って言われたんです。「甲子園って何？」って感じだったんですけど、もう沸騰しちゃってるので、「わかった、その甲子園ってところに行けばいいんだろ！行ってやるわ！」という感じで。その結果、一応「岐阜の三井」というぐらいまでにはなりましたね。

-おおすごいですね。そのチームは岐阜にあったんですね？
はい。ちょうど父の実家がある各務ヶ原市にあって、父も仕事で用事があったので送り迎えをしてもらえました。中学に入学したら野球部の監督が飛んで来て「何で野球部に入らないんだ！？」と聞かれたのですが「クラブチームで硬式をやるんで」と言ったら「お前もか！」と言われました。実は同じ中学校の2つ上に、野球の上手い先輩がいて、その人も学校の野球部に入らず、クラブチームに入ってい

いたんです。で、2人とも学校では陸上部に所属していました、

-そうすると、学校の授業が終わったらクラブチームの練習に行くわけですか？

練習は土日しかないの、平日はとにかく陸上部で走って自主練ですね。土日の練習は朝10時から夜8時ぐらいまであるんですけど、昔の体育会系なので水も飲めない、グラウンドで歩くな、連帯責任とか色々あって、例えばチーム別に走って負けたら他のチームの倍練習をしなくては行けなくて。足を引っ張るわけにはいかないので、とにかく朝5時に起きて2、3km走って学校に行き、部活の時間は陸上部で走って、帰ってきたら1人でティーバッティングや素振、水木金はバッティングセンターで、土日はクラブチームです。

-うわわ、忙しい毎日ですね。それで「岐阜に三井あり」になったわけですね。高校への進学はどうしたんですか？

父は「甲子園に行けるチームに必ず行かなければいけない」ということで、当時岐阜には県立岐阜商業高校しかなかったのですが、公立なので特待制度はなかったんです。クラブチームの先輩は名電(愛知工業大学名電高等学校)に進学していて、先輩が高校1年の時に、名電の監督が「後輩で誰か筋のいいやつはいないか？」と聞いてきたみたいで、僕のことを紹介してくれたんです。それで監督が僕の練習を見に来て、「こいつならいいな」ということで、中2の夏前ぐらいに名電への進学が決まりました。中学の時はファーストや外野を守っていたのですが、その時に「キャッチャーはできるか？」と聞かれて、練習すればできると思ったので「大丈夫です」と言って、キャッチャーとして入ることに決まりました。その時も「この先輩には負けたくない」という気持ちがありましたね。実際チームに入って蓋を開けたら、彼は神様みたいな存在だったので全然かなわなかったんですけど(笑)。

-中2で内定するものなんですね(笑)。名電と言えば野球の名門です。

そうですね。レベルの高い人たちが入ってくるのはわかっていたので、入部した当初はとりあえず3年の時にレギュラーになって6番ぐらいで打てたらいいなと思っていたのですが、先輩に「2年でレギュラーにならないと意味がない」



と言われて火がつき、1年生のうちにユニフォームをもらえるほどになりました。その時の同級生がイチローなんです。

-おお！そうだったんですね！イチロー選手はやはりすごかったですか？

僕は岐阜だったので接点はなかったのですが、愛知の軟式野球では有名だったみたいで、監督も「あいっだけは特別だ」と話していました。彼は左バッターで、フリーバッティングと一緒にやるのですが、左バッターは右バッターに比べてホームランまでの距離が遠くなるんです。僕は中学を卒業する頃に180cmあって、イチローは170cmちょっとしかなかった上に体もすごく細かったんですよ。それなのに、僕と同じぐらい飛距離を出してくるので「こいつはすごいな」と思っていました。僕はキャッチャーだったので、「鈴木っていうのが投げるのを見てろ」「お前とバッテリーを組むことになるから受けてみろ」と言われて彼のボールを初めて受けた時に、球が速すぎて顔面に当たりそうになったんです。

-おお。その時、イチロー選手はピッチャーだったんですね。

そうです。最初は普通にブルペンで軽くボールを受けていたのですが、少しずつ力を入れていって彼が「8割ぐらいで投げるね～」となった時に「バチーン！」とすごい球が来て「これはまずい、真剣にやらないと怪我するぞ」って思った瞬間がありました。ただ、バッターとしての素質がそれ以上にすごかったです。僕らの1つ上で近鉄に入った先輩がいて、その先輩が左ピッチャーのエースだったので、イチローは2年生の時に3番レフトで試合に出ていました。でも監督がイチローを目立たせようという考えで、ある時イチローにサードを守らせたことがあったのですが、その時に肩を壊してイップスになってしまったんです。

-うわー。そうなんですか…。

それ以降、イチローはピッチャーで昔の投球ができなくなってしまいました。でもバッティングがいいのでそのままバッターでいって、実際に僕は3年生になる前の選抜甲子園に出たんですけど、その甲子園でいきなりイチローにピッチャーで投げさせることになりました。まあそこそこは投げられたんですけど、勝てないですね。僕はその時4番を打ちましたけど、2三振して途中で交代させられましたね。それで1回戦負けです。

-でも甲子園へ行くという目標は達成できたわけですね。

そうですね。夏は愛知県大会の決勝で負けました。なので、小学校卒業から高校卒業まで6年間で燃え尽きた感じですね。その後は名電の付属の大学へ進学する話もあったのですが、6年間本気で頑張ってきて、また1年生からやり直したと思ったら、もう火がつかなかったです。過酷な野球生活から抜けて、とことん遊びたいとも思っていたのですが、そういうわけにもいかず、軟式野球部があるガソリンスタ



ンドの会社に入りました。その時僕は、硬式と軟式のボールの重さの違いでイップスになったんです。全然ボールを投げられなくなってしまって「つまらない。本当に嫌だ」と思って野球は1年で辞めました。会社自体は3年勤め、仕事ぶりでも認められ、辞める直前には高卒で3年のキャリアで副店長という前例にないポストを与えられていました。副店長で1年経験を積んだら店長にするぐらいの計画もあったそうなのですが、別の会社からお誘いがあって、「今の倍給料を払うから来て」と請われ、転職を決意しました。

-三井さんもイップスに…。でも仕事でも頑張られたんですね。そこからどうやって起業することになったんですか？

25歳ぐらいの時に、今の三和サービスの社長と出会いました。その時彼はまだ起業していなくて「何か一緒にやろうよ」という話をしていました。僕はその時起業する気は全くなくて、たまたま自動車販売会社を経営している知り合いがいたので、その2人を会わせてみたんです。そしたら意気投合して、三和の社長も「俺、車の販売やるわ。一緒にやろう」と声をかけてくれました。すでに自動車販売業をやっていた知人はその時アルバイトを探していたので、僕はそこで雇ってもらって自動車販売のことを学び、三和の社長は「俺は彼と一緒に組みながらブローカーをやる」ということで、自動車販売のノウハウを教えてもらいながら車を売っていきました。それぞれに下積みをしながらか1年経った時に、2人で会社を立ち上げることにしました。

-そうなんですね。立ち上げ当時はどんな感じだったんですか？

立ち上げてすぐに東海豪雨による災害があって、知り合いの車が全部水害に遭ったんです。2人でドロドロになりながら水に沈んでしまった車を引き上げてきて、その車が車両保険に入っていれば保険がおるので、オークションに出すとお金になります。知り合いも水没した車を「もういらぬ」と言って、保険会社も引き揚げたいけど置き場所もなければ動かないから「いらぬ」となって、全部うちに持ってくるわけです。そうやって保険会社にもらった車が、オークションで5万や10万、モノによってはそれ以上になるんです。

ふむふむ。それをきかっけに、会社を軌道に乗せていったんですね。

はい。起業した時にも根拠のない自信があって、絶対にいけると思っていました（笑）。26歳の時だったのですが、すでに結婚していて子供が生まれたタイミングだったんです。子育てに関しては、子供を散歩に連れて行ったり、オムツ替えをしたり、お風呂に入れたり、保育園に送ったりと、全てやっていたんですけど、なぜか「子育てをした」という鮮明な記憶がないんです。運動会や参観日も皆勤でしたが、それ以上に仕事が忙しすぎて記憶が飛んでいるんだと思います。

なるほど。それだけ仕事に意識を使っていたということですね。会社はずっと順調だったんですか？

東海豪雨からのスタートで、そこからずっと順調ですね。三和の社長とは同い年なので「絶対に負けたくない」という気持ちがありましたが、彼は知り合いの紹介などで、現場に出ている僕よりも販売するんですよ。販売台数で勝っても利益で負けたりと、完全勝利が一度もなくて今までできています。そうやってお互いに切磋琢磨しながら増収を重ねて、社員もどんどん増えてきました。

ある意味、三和の社長とは良きライバルなんですね。社員さんが増えてくる中で、人材育成はどのように行なっていますか？また、ゆとり世代の社員さんたちに関してはどう感じていますか？人材教育に関しては当然スパルタですね（笑）。古いんですけど気合いと根性です。やり方とかではなく「結果を出すまでやり続けろ！」とかね（笑）。ゆとり世代にも「欲しい、いらない」「嬉しい、悔しい」といった「欲」というものがあると思うので、僕はその辺りを意識して話をします。例えば「それなりの給料と家族との時間が欲しい」と言われたら「それなりの給料っていくら？」と聞いたり、「手取りで30万円欲しい」と言われたら「今25万円だからあと5万円分努力する必要があるんだな」と目標をはっきりさせます。「家族を幸せにしたい」と言ったら「家族の幸せって具体的に何？」「家族で海外旅行に行くこと？」という調子で、「欲しい、いらない」を精査していくと、その人に合った小さな目標が出てくるので、それは叶えましょうと促しますね。

目標を明確にしてあげるわけですね。

そうです。ゆとり世代なので、そこにスピード感はないかもしれませんが、目標設定をしてあげることは大事だと思います。そういったコミュニケーションも、今はLINEでやったりしますね。

今はスリーピース社の方がメインだと思いますが、将来の展望はありますか？

まだ5年目なので、あと10年は今の感じでいきたいですね。その過程でオリンピックがあって、海外からの労働者も増えてくると思います。三和サービスの店舗は新車が8割で、

新車をドレスアップして販売するという形態です。一方こちらは下取り車を販売したりしているので、外国人労働者の方たちにも乗ってもらえる価格帯にしています。ステータスで500万円の車が欲しいという人ではなくて、30万円の車でA地点からB地点に行ければいいという人に、安く、壊れなくて、キレイな車を提供したいんです。車屋さんの中でも、ディーラーがあって、新車を扱う車屋さんがあって、販売店がある中で、彼らがやらないゾーンの車がうちの商品です。そしたら敵ではなくなるので、そこで差別化を図っています。

最後に、これから起業しようと思っている人にアドバイスをするとしたら？

「できる、できない」じゃなくて「やるか、やらないか」ですね。「やると決めたら徹底的にやれ、全てを犠牲にしろ」というのが僕の哲学です。365日24時間はみなさん平等ですし、日本であれば「円」という単価も平等です。じゃあそこで何に投資をするのかとなった時に、人よりも時間を余分にかけることと、人がやっていない時に努力することだと僕は思うんですね。僕の場合野球に例えるしかありませんが、「甲子園に行くにはどうしたらいいですか？」と聞かれると「甲子園は誰でも行ける」って言うんですよ。つまり「行ける人間がやった努力を同じだけすればできる」ということです。自分の時間と欲、約束したことに対して全力を注げば、夢は全て叶うと思っています。「あの人があれだけやったんだし俺たちかなわないよな」と言われるほど努力すれば、結果は出ると思います。

「やるかやらないか」、本当にそうですね。今日は貴重なお話をさせていただき、ありがとうございました！



【プロフィール】

三井仁 みついのぶ 岐阜県生まれ
株式会社スリーピース 代表取締役
所在地: 愛知県豊田市逢妻町2-37-3
TEL: 0565-37-8989 <http://www.action1.jp>

SNSとの付き合い方



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。

■友人と交流しながらビジネスを広げる

現在、日本で使われている代表的なSNSはフェイスブック（FB）とインスタグラム（インスタ）です。（ツイッターも根強いですが、ここでは割愛します）

どちらも無料で、使い方によってはホームページのアクセスを増やしたり、売上げに結びつけたりすることができます。

FBは友達を中心につなぎ、タイムライン上で情報を発信しあい、交流を深めるツールです。FBをプロモーション用のツールとして捉えた場合、根底に流れるのは、「企業の広告は信用できない。でも、自分の友人が薦めることはある程度信用できる」あるいは「友人がいいねと言っているモノ(コト)は気になる」という現代人の心理です。

小さな会社やお店であれば、自分の友人とFB上でつながり、友人の友人へと少しずつ輪を広げていきます。私は個人アカウントでは基本的に実際に会ったことのある人とのみ「友達」になり、それ以外の友達申請は断っています。知らない人が投稿した情報が自分のタイムラインを埋め尽くしてしまうのを避けるためです。

個人アカウントとは別に、会社や店などの専門ページであるフェイスブックページ（FBページ）を開設し、そこで会社や店の商品・サービスのことについて発信していきます。個人アカウント上で仕事の宣伝ばかりしていると嫌われるので、日常のちょっと面白かった出来事などを中心に発信し、仕事のことはFBページ上で発信していきます。

その上で、個人アカウントで交流している友達をFBページに招待し、FBページの「いいね！」を増やしていきます。しかし、個人的な友達と、会社や店のターゲット層とは基本的には異なりますので、この方法だけだと売上げに結びつくファンを増やすことは困難です。ですので、FBページ上では、ページのコンセプトと想定ターゲットを決め、それに沿った質の高い投稿をコツコツと発信していくことがベースになります。そのうえで、予算に余裕があればFB内で広告を出すことも検討してください。FB広告では、ターゲットを絞り、低予算から始められるので、中小企業



個人事業者には手を出しやすい広告方法です。

インスタグラムは写真の投稿によって自分や会社・店をブランディングしていくツールだと私は理解しています。自分が気に入った写真を投稿することで、自分の世界観を表現し、それを支持してくれる人を増やし、ファン化していきます。投稿するテーマにハッシュタグ（#）をつけることによって、インスタグラム内での検索に対応します。例えば花屋さんが「#フラワーアレンジ」とつけて投稿すると、「フラワーアレンジ」について探している人が検索で見つけてくれます。投稿された写真を見て、その世界観や商品イメージを気に入れば、直接アクセスしてきたり、店舗に訪問してくれたりする可能性があります。

インスタグラムは「インスタ映え」という言葉が流行語になった通り、見た人が思わず反応してしまうようなキレイな写真や珍しいモノの写真などの「映える写真」に「いいね」が集まります。扱っている商品、近隣の風景、来てくださったお客様等の写真を撮り、自分たちの会社やお店の世界観が伝わることを意識して発信していきます。

ブログをやっている場合は、ブログ記事を書いた後、FBやインスタグラム上で告知します。ブログ記事のURLを貼ることで、FBやインスタ上の友人をブログに呼び込むことができます。特に中付けのブログを使っている場合、せっかくブログを書いてもなかなか読んでもらえないことがあるので、これらのSNS上にリンクを張ることで、サイトに誘導し、ブログを読んでもらえるように動線を作ります。SNS上では軽い話題が好まれますが、ブログでは精魂込めて、プロとして顧客のためになる記事を書いてください。

私の場合は、ブログを書いた後SNS（FB）上で告知し、ホームページに呼び込み、ブログ以外のページを見てもらったり、メールマガジン（メルマガ）に登録してもらったりすることを狙っています。メルマガに登録してもらったと、その後は毎週私の方からメルマガをお届けすることができるので、継続的に関係性を構築していくことができます。

FBもInstagramも、やっているからといってすぐに売上げに結びつくものではありませんが、現代のプロモーション活動に欠かせないものとして理解し、楽しみながらコツコツとやり続ける、というスタンスで取り組むのが良いと思います。基本は無料ですので、楽しんで使ったら知らない間にブランディングになり、集客につながった、ぐらいの付き合い方をオススメします。

また、SNSは、どういう言葉、文章、写真を載せると反応

が良くなるのか、ということを簡単にテストすることができるといいツールです。自分の商品や会社を紹介する際にどういう切り口で何というフレーズを使うと世の中の人々が反応するのかについての訓練の場になります。

モノやサービスを販売するマーケティングの世界では、このトライ&エラーをこなせばこなすほど成果を上げることができます。あなたを取り囲む環境というのはあなたオリジナルのものであって、あなたが実際にやってみない限り絶対に正解に辿り着けません。どんなに有名なコンサルタントも、あなたが置かれた環境であなたの商品の売上を最大化する方法を、あなたが実際にやってみるよりも正確に言い当てることはできません。

自らマーケティングのトライ&エラーを繰り返すことで、あなたのマーケティング力は上がります。SNSはそれを鍛えるためのもってこいのツールです。📌



あなたの読書時間を大幅短縮 気になった本を1分解説

レイマック豊田が気になった本を読み、その要点をズバツとお伝えします

『自分のための人生』 ウェイン・W・ダイアー 著

■オススメ度 ★★★★★

ポイント1 「価値ある自分」を常に自覚する

自分の業績にかかわらず、自分には何らかの価値があるということを自覚しなければならない。我々はいつか失業するかもしれないし、事業に失敗するかもしれないが、だからといって自分には価値がない、と考えるのは間違っている。

ポイント2 人生において一番重要なのは「今」

人間の一生でもっとも無益な感情は、「すんでしまったことに対する自責の念」と「これから行うことへの不安」である。自責とは過去の行為の結果、金縛りになったまま「今」という時間を使ってしまうこと。不安とは、未来に起こるであろう何かのために今の自分を金縛りにしてしまう罠である。

ポイント3 成功ほど失敗するものはない

私たちは成功だけが唯一の道であると高く評価し過ぎている。しかし、成功ほど失敗するものはない。なぜなら成功からは何も学べないから。成功は、私たちがやみくもに信じていることをいっそう強固にするだけである。何かしら学び得るただ一つのもの、それは失敗である。

著者のダイアー博士はアメリカの心理学博士。マズローの「自己実現」の心理学をさらに発展させ、「個人」の生き方重視の意識革命を提唱した人。本を通じて伝わってくるのは、今を大事に生きることの重要性。過去の失敗や未来への不安によって思考停止状態、つまり金縛り状態になってしまい、今やるべきことが出来ていないのは良くないと説く。知能が高い人というのは、単にIQが高い人というのではなく、今をしっかり生きている人のことを言い、自責や不安で今を浪費していることほど愚かなことはないかと警告する。心理学をベースにした自己啓発本で、よくある「自分を大事にせよ」系の本ではあるが、さすがに売れているだけあって読みやすく、全体的に納得度が高い仕上がりになっている。良書。

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650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。

ニーズは状況によって変わる

(2016年9月9日発行第595号)

■あなたの顧客が求めているもの

成功している企業はみな、ターゲットとなる顧客が最も高く評価する要素に磨きをかけている。あなたの顧客が品質という要素を最重要視しているのなら、どこにも負けない最高品質を実現しないとイケない。

あるいは、あなたの顧客が価格という要素を最重要視しているのなら、品質はそこそこだったとしても、とにかく最安値を実現しないとイケない。顧客がアクセスの良さを最重要視しているのなら、どこにも負けないくらい、来店しやすく買いやすい会社あるいは店でなければならない。

■ニーズはシチュエーションによって変わる

中小企業にとって、すべての要素を最高レベルに磨き上げるのは不可能。だから、まずは誰をターゲットに設定するのか、を決めなければいけません。そしてそのターゲットが最も重要視する要素を徹底的に磨く。

気をつけないといけないのは、同じAさんでも、そのときのシチュエーションによって、品質を最重視する場合もあれば、アクセスの良さを最重視する場合もあれば、サービスを最重視する場合もあります。

例えば、久しぶりに大切な友人とお茶をするときは、少々遠くとてもリラックスできるこだわりの高級カフェラウンジに行くし、休日の午後、母親とまったりするときは近所で駐車場も広いコメダ珈琲に行くかもしれない。

同じ人でも、状況が変わればお店、商品、サービスを使い分けている、ということです。

■誰と一緒に、も大事

ですから私たちは、誰が、どんなシチュエーションで、誰と一緒にのときに、ウチの商品やサービスが役立つのか、を想像しないとイケない。

そして、その顧客に喜んでもらうために、その瞬間に顧客が最も重要視する要素を磨き続け、その顧客にとって良い商品やサービスを創造しなければいけません。

すべての客を満足させることはできません。

顧客を選び、その顧客の「あるシチュエーションの時」だけは絶対に満足させること。これが大切です。こう決めて会社が進んでいると会社に一貫性や統一感が生まれ、その他の顧客も惹きつけられる魅力的な会社になっていきます。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか

僕たちは、ターゲット顧客を明確にしているでしょうか。そして、その顧客がどんな状況の時、あなたの商品やサービスは最も生きるのでしょうか？その際の、最も重要な要素は何か？その状況に置かれた時の顧客が最も求めているものは何か？

商品をやみくもに「良くしよう！」としても、何をどうすれば良いのか分からない。何を差別化すれば良いのか分からない。大事なことは、誰を「あなたの顧客」に設定するのか、です。その人（会社）はどんな時に、何を望んでいるのか、何に困っているのか？

商品で差別化を考える前に、顧客の選び方で差別化する。そこから商品開発は始まります。

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い。



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

本当の強さ

本当の強さって何だろう、と時々考えます。

もちろん、仕事上で言えば、次々に目標を達成し、勝ち続ける人。こういう人が一般的に強い人だ、言われるのでしょうか。

でも人生は長くて、勝ち続ける人も、いつかは負ける。もちろん私のように、負けてばかりの人もいますけど笑。

この人、本当に強いな、と思うのは、負けた後の振る舞い方がカッコイイ時。

負けても、すぐにそれを忘れて(切り替えて)次に進むことが出来る人。切り替えるまでの時間が早ければ早いほど、この人強い!と思います。

また、負けようがどうしても、自分が良いと思ったことを続けられる人。世の中で功績を残した人は皆、必ず「コツコツやるのが大事」と言います。

つまり、謙虚に自分を磨き続けることが大事で、「効率性ばっか重視すな!」というメッセージだと、私は受け取っています。

勝ってばかりの人は強い人なんだろうけど、逆に言うと負けた後の自分をコントロールする経験が薄いとも言えるので、本当の強さを身につける機会に恵まれていない、という点でハンディを負っているのかもしれない。

...ということと言うと「勝ってから言え」と言われるので、引き続きコツコツ頑張ります。🏆

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

47回目となるセミナーは、生産性をあげ、過度な長時間労働に頼ることなく業績をあげていくための方法についてお伝えします。

「2018年! 幸せにバランスよく業績を上げる方法」セミナー

日時: 2018年2月20日(火) 19:00~20:45

場所: ウィンクあいち1205会議室 定員: 30名

料金: 5000円(税込) レイマッククラブ会員は2000円 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、レイマッククラブにご入会ください。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。

■正会員	2,160円 (月額)
■入会金	5,400円