

# Raymac press



レイマックプレス

2018年2月号 Vol.114

## ステージを広げると、仕事も広がる



壺中庵(割烹・懐石料理)オーナー  
株式会社myrtus(ミルトス)  
代表取締役 土屋員代

結婚して主婦になった途端、使えるお金が限られる。「自分のお小遣いがほしい」「稼ぐためには自分でやった方が早い」と思い立ち、ママ友と学習塾で起業。看板も無く宣伝もしないのに、教室を広げると生徒が増えていく。「広げると、入ってくる」の法則で事業を広げ、今では塾が3ヶ所、飲食店2店を運営するまでに。商売人の家で育った関西の女性が、愛知県豊田市でどんなふうにも「主婦起業」を成功させたのか。その秘密を探った。(インタビュー＝豊田礼人)

—このインタビューでは恒例で小さい頃のお話から伺っているのですが、土屋さんはどんなお子さんでしたか？

生まれは兵庫県で、家が商売をしていたので色々な人が入りする環境で育ちました。従業員の人が一緒に夕飯を食べたり、祖父母や父の兄弟も一緒に住んでいる大家族でした。犬もたくさんいました(笑)。私の兄弟は、弟が1人です。

—何をして遊んでいたんですか？

周りが大人ばかりという特殊な環境で育ったので、他の子供たちと遊ぶという感覚はありませんでした。だから子供らしくない子供だったと思います。小学生の頃も、みんなが無邪気に遊んでいるのを見て「みんなと同じ考え方になりたいな」と思っていたほどです(笑)。私は大人の人と話している方が、刺激があって楽しかったですね。

—ふふふ(笑)。ませていたんですね。

たぶんそうですね。みんなが面白そうにはしゃいでいるのを見て「なんであんなに面白いんだろう」と思ったり、

ませた子供だったと思います。だから父に叱られたことも弟と兄弟喧嘩をした時の1回だけでした。

—中学ではどうでしたか？部活をやったりとか？

中学ではバスケットボールをやっていました。足も速かったのでスポーツは好きでしたね。高校では放送部に入りました。父は映画が大好きだったので、父と映画を観に行くことも多かったです。

—足の速い女の子ってカッコいいですね。さて、高校3年生になって、進学はどうしようと？

特に夢もなく、普通に大学へ進学しようと思っていました。高校では本当に勉強もせず、推薦でそのまま大学に入って、大学でも一切勉強せずバイトばかりして(笑)。

—バブル期のザ・大学生ですね(笑)。バイトは何をしていたんですか？

西宮球場で働いていましたね。女子大生たちはリリーフピッチャーを車に乗ってマウンドに送る仕事を目指してバイトをしていたのですが(笑)、私は免許もなかったので、観客に座席を案内する係を担当していました。みんな野球好きな子たちばかりでしたが、私はただ時給がいいという理由でやっていましたね。その頃に、かけもちで塾講師のバイトも始めて、数学を教えていました。

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社myrtus 代表取締役 土屋員代さん
- 経営コラム「天才崇拝がもたらす弊害」
- 書籍解説 『お金2.0』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

関西だと中学受験をする人が結構いるので、10人とか15人ぐらいの生徒をまとめて教えていました。時間も短い、塾のバイトは楽しかったです。

### ー就職はどうしたんですか？

バブルの頃だったのでみんな「就職どうする？別にこのままバイトでもやっていけるし」「でも一応しておこうか」みたいな軽いノリで、周りは証券会社に入った子が多かったですね。住んでいた場所柄か、親がヨットを持っていたりとか、周りが半端じゃないお金持ちの子ばかりで、とにかくみんな羽振りが良かったんです。

### ーおおー。ヨット持っている友達(笑)。すごいですね。じゃあフツーに就職して？

先輩たちが日本生命に就職したので、私も総合職で入って、大阪で法人周りの営業をしていました。主人とは大学時代に知り合ったのですが、出身が愛知県豊田市で、トヨタ自動車に勤めることになったので、私も結婚を機に日本生命を辞めて豊田に来ました。こちらでも日本生命にアルバイトで入れてもらって、子供ができるまでの1年間、事務のお仕事をしていましたね。子供は2人いて、2人とももう大学に通っています。

### ーそこから起業するきっかけは何でしたか？

私は商売屋の娘で育ってきて、お金の不自由なく暮らしていたので、サラリーマンの主人のお給料ではやっていけなかったんです。「給料でやりくりする」という感覚がわからなくて、ある時主人がそれに気づいて「やばい！」となって、それ以来お財布は主人が握っています(笑)。だから私は主人の収入もわからないし、生活費も決められた額をもらうという状況になりました。「これだけではやっていけない」と思ったのですが、子供が大きくなるまでは働けないので、今までの貯金を使いながら暮らすしかありませんでした。

ーははは(笑)。まあヨット持っている友達と遊んでた人ですからね。とはいえ、天下のトヨタ自動車さんですからそれなりには……。いえいえ、私には決まった分しかお金が入ってこないの、本当に知らないんです(笑)。自分で自由に使えるお金がないと、美容院にも行けないし洋服も買えないし、「これはダメだな」と思って、子供が幼稚園に上がってから内職もしてみたんですけど全然稼げなくて。「このままではいけない」と思って、持っていたお金で株投資などをしながら少しずつお金を貯めていきました。そんな矢先に、子供たちが幼稚園に入り、幼稚園で役員をやったのがきっかけで、今一緒に会社を運営しているパートナーと知り合いました。

### ーママ友みたいな人？

そうですね。彼女は予備校や塾で英語を教えていた経験があって、東京出身だったのですが、同じくご主人がトヨタ

自動車に就職されて、豊田市に来たという方でした。私は近くの塾で講師を始めようと思ったのですが、子供がいるので時間帯がすごく限られてしまって、その間は誰かに預けなくてはなりません。それは現実的ではなかったので、「自分でやるしかない」と思っていたところでパートナーと知り合い、2人で塾を始めて、順番にお互いの子供を見ながら教えていました。それが16年ぐらい前ですね。だから最初は「自分のお小遣いがほしい」「稼ぐためには自分でやった方が早い」と思ったのが動機ですね。

### ー動機がストレートで素晴らしい。場所はどこで始めたんですか？

お習字教室とお絵かき教室をやっているところがあって、使っていない部屋があったので、そこを間借りしました。最初は幼稚園のママ友ネットワークから、ロコミで子供たちが1人ずつ増えていきましたね。私が数学を教えてパートナーが英語を教えていたのですが、その子に合った勉強を個別で教えていて、全員が別々のことをやるというスタイルです。今では主流ですけど当時は珍しかったですね。

### ー個別指導というやつですね。利益は出たんですか？

料金設定は低くしていたのですが、損はしない程度で、お金が貯まったら2人で分けるというような感じでやっていました。最初の場所が手狭になってきたので大きいところに移ると、宣伝をしなくてもまたロコミで人が入ってきてくれるというありがたい状況でしたね。だから、場所が大きくなるとそこに見合った人が集まるということを学びました。

### ーなるほど、スペースができるとそこを埋める力が働く、と。

ですね。看板も出さず、宣伝もせずひっそりとやってたのに、人が増えていくというのに「私たちすごい」って少し酔ってましたね(笑)。看板も無い場所に夕方になると生徒たちの自転車がズラッと並ぶので、「あそこは何だ？」と評判になって。でもある日突然、塾に通っている生徒のお母さんから電話がかかってきて、「子供がこの塾は幽霊が出るから行きたくないと言っている」と言われて「えーっ!？」と驚きました。



—え？幽霊が？

「幽霊が出るから怖いんだ。トイレに行けないんだ」と言っていたらしいんです。その場所はバブルの時代に建った建物なので、すごく素敵なシャンデリアとらせん階段があるのですが、そのらせん階段を上った2階にトイレがあります。その子のお母さんが「うちの子は昔からそういうのがよく見える子で」「お札を持ってきてもいいですか？」とかがって言い出したんです。そうこうしているうちに他の子供たちも「トイレの前、怖いよね」と言い出してしまったので、スピリチュアルカウンセラーのところに通って相談をしました。パートナーがもともとクリスチャンで教会にも通っていたので、牧師さんに祈りに来てもらったりもしましたが、その子に「今日はあるのかな？」と聞くと「なんか増えてる」「子供がいっぱいいるんだ」とかがって言い始めてしまって…。

—ワハハハ！（笑）。増えちゃって。

それで、牧師さんに来ていただいたりする中で、私も6、7年前にクリスチャンになりました。悪霊ばらいをしていたのですが、やってもらった後は教室の空気がきれいになった気がするんです。でもしばらくすると、今度は音がし始めてしまったので、知り合いに大阪のJAYE公山さんというゴスペルの先生を紹介してもらったんです。

—ふむふむ。ゴスペルの先生？

はい。クリスチャンで、ボイストレーナーもされている有名な方なのですが、たまたま名古屋に来たタイミングで会わせてもらいました。彼に会って、近くにいるだけですごい体が軽くなったのですが「それが神様なんだよ」と言われて、私はその場でクリスチャンになりました。JAYE公山さんには塾にも祈りに来ていただいて、色々と教えていただきましたね。

—おお～。そういうことがあるんですね。祈ってもらって、「見える」というのはなくなったんですか？

見事になりましたね。そこから私も聖書の勉強などをするようになりました。事業は順調で生徒もさらに増えたのでもう1ヶ所教室を増やしました。パートナーと私で1教室ずつやることにして、安い物件を探していたのですが、豊田市内は家賃が東京並みに高いんですね。「どうする？」となりましたが、「私たちは主婦だし、主人がいるから食べるのには困らないしね」「ダメだったらお給料なしでやればいいか」みたいな感じで、もう1ヶ所開く決断をしました。家賃は高かったのですが、場所も良かったのでまたたくさん生徒が来てくれるようになりましたね。

—迷ったら、GO、ですね。先生はお2人だったんですか？

そうですね。ただ、10年ぐらい経った時に周囲に色々な個別指導の塾ができはじめたんです。大手の塾に行く子も増えてきたのですが、自分たちは自分たちのやり方を貫いていけばいいと思いつつ、お金も少し貯まったので飲食店を

始めようという話になりました。

—あ、飲食店を？また新たな展開ですね。きっかけは何だったんですか？

塾で間借りしていた物件のオーナーが「壺中庵（こちゅうあん）」というレストランのオーナーでもあったんです。オーナーはこのレストランを作って他の人に任せていたのですが、トラブルがすごく多くて困っていました。私たちの塾経営がうまくいっていたのを見て、私に「一度このレストランに入ってスタッフを教育してくれないか」と言われたのがきっかけです。入ってみたら、スタッフがお店のものを影で食べていたり、やりたい放題でした。もちろん誰も外部の私の言うことなんて聞かないですよ。掃除をしろ」と言ってもしないし、教育ができるような状態ではありませんでした。

—いきなり知らない人が来て、何かを言われても、動きませんよね。

そうです。もうお手上げ状態だったので、料理人さんを入れ替えるしかないと思いました。たまたまうちの近所に和食屋さんがあって、その息子さんが仕事を探していたんです。腕が良かったので彼をオーナーに紹介したのですが、オーナーの目には留まりませんでした。それで、3、4年前に自分たちで和食のお店を作って、その息子さんに料理長を任せていました。でも彼はお店のお金を使い込んでしまったので、3ヶ月で辞めてもらったんです。

—うーむ。それで、どうなったんですか？

「閉めようか」という話もしたのですが、一緒にやっていた人たちが「せっかく作ったお店だから、主婦でできるものを出さない？」と言ってくれました。みんなで作れるようなお弁当を宅配する店にしようか決めて、調理師免許を持っている人が1人いたので、彼女を中心にやっていこうという話になりました。趣味の延長のようなビジネスでしたが、ある交流会で隣に座っていた人が、有力な輸入会社の社長さんだったんです。それでお弁当のことを話したら「安い弁当を作っても儲からないから、高いお弁当に切り替えなさい」と言われて、「ぐるなびが豊田で高



級弁当を作ってくれる人を探しているから」ということで、その場で電話してくださって、ぐるなびの担当者を紹介してもらいました。

**—むむむ。すごい展開ですね。**

ぐるなびは、製菓会社がお医者さんを接待する時に使う、高額な弁当を扱う店を豊田で探していました。それで、私たちがその高級弁当を2000～2800円の価格で作ることになったんです。ぐるなびの営業の男の子と一緒に開発してくれたのですが、すごく売れて月に600個ぐらい出ていました。手数料がかなり取られるので利益はそれほど大きく出ませんが、勉強にもなるし、昨年12月ぐらいまでの3年間続けていましたね。

**—それからどうしたんですか？**

製菓会社の人とも繋がったので、直接販売することになりました。それで、今料理を担当してくださっている調理師の方がランチもやりたいということで、「キッチンミルトス」というお店が始まりました。この商圈で販売する権利を買って、味は自由に变えていいというフランチャイズのお店です。ミルトスの方では、ランチと並行して安いお弁当を作っていて、毎日400～500食出ています。最初は80個だったのが、100個、200個と増えていく中で、ミルトスの狭いお店ではできなくなったので、別で場所を借りて、お弁当だけはそちらで作っています。それがこの1、2年の話ですね。

**—このお弁当が爆発的ヒットになったんですね。**

本当にビックリするぐらい売れるんです。こちらのお弁当は、ファックスDMのリストを持っている業者に依頼してファックスを送ってもらい、一般企業にお届けしています。とてもよく売れるので今後は地域も拡大していく予定です。それで、高級弁当の方にまで手が回らなくなってしまって、発注が来ても断っている状況でした。そうこうしているうちに、壺中庵のオーナーが店を閉めたいということで、ミルトスでは安いお弁当で手一杯だったので、高級弁当を壺中庵で作ればいいのかと思いつきました。

**—ここで壺中庵の話に戻るんですね。このお店はどうなっていたんですか？**

私が入っても上手くいかなかったもので、しばらく身を引いていたんです。でもお店を閉めるという話があったので、私たちが壺中庵の権利を譲り受けることにしました。それが昨年10月で、今は和食のお料理屋さんとして、宴会などで回しています。新しい料理人さんにも入ってもらったので、今後はその人の手が空いている時に高級弁当の方を作ってもらいたいと思っています。

**—なるほど。すごいですね。土屋さんは、もともと商売をやりたいという気持ちを持っていたんですか？**

それが、全くなかったんです。

—でも幼い頃から大人たちに混ざって商売を見てきたから、流行らせるための勤のようなものが養われていたんでしょうね。土屋さんはこれまでに、挫折みたいなものはありましたか？自分たちでお店を開いて、3ヶ月でダメになった時です。信用して雇った人に裏切られて。私は子供の頃に、親たちが保証人になって騙されてお金を持っていかれたりするのを目の当たりにしていたので、「お金は悪いものだ」という感覚がすごくありました。でも、お金は適切にもらわなくてはいけないし、お金の支配されるのではなくて、お金を道具として使って人を幸せにするべきだと思っています。お金がないことには誰も助けてはあげられませんから。だから、お金は来るべきところに来なければいけないですし、繁盛している人たちはその法則を知っているのだと思います。

**—「人のために何かをする」ことが大事だということですね。**

私自身は、自分のためにお金を使ってもあまり嬉しくないんですけど、人のためにお金を使って喜んでもらうことが嬉しいんです。悪いことをしてもお金は入ってきますが、やはりそういう人には悪いことが起こります。だから私はお金をきれいに使っていきたいなと思っています。

**—今後はどのようにしていく予定ですか？**

今いる料理長は色々なことができる方なので、壺中庵をもう少し広げていきたいですね。それと一緒に働いているスタッフにも、私たちのように1軒ずつお店を持ってもらいたいんです。塾も3軒ありますが、今の先生たちに1軒ずつ持ってもらうようにしたいですね。主婦だからといって旦那さんに縛られる必要はないと思いますし、1人1人が自分で使えるお金を稼いで自立していけた方がいいと思っています。

**—なるほど。今日はお忙しい中貴重なお話をありがとうございました！**



**【プロフィール】**

土屋員代 つちやかずよ 兵庫県生まれ  
株式会社myrtus 代表 壺中庵(割烹・懐石料理)  
豊田市小坂本町1-4-4



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。

## 天才崇拝がもたらす弊害

### ■天才ほど努力している

私たちは、自分が知らないだけで、この世のどこかに、一瞬で成果をもたらすような便利なやり方があるんじゃないか、と、思っているフシがあります。それさえあれば、毎日毎日、地道な努力を続けなくても、もっと楽に、簡単に、成果が出せるのではないかと。

あなたも、何か仕事が上手くいかなかったり、思うように成果が出なかったりすると、「ああ、自分が天才だったらな」と思ったことはありませんか。もし自分が天才だったら、チマチマと地味なことをやらずとも、いともアッサリ高い成果を出せるんじゃないかと。そして、周囲の人から賞賛され、尊敬の念を勝ち得るのではないかと。

しかし、言うまでもなく、努力せずにあつという間に成果が出る方法なんてありません。もしあったとしても、そうして手に入れた成果は、意外とすぐに消えてしまいます。しかもそこに人間的な成長はありません。世間から天才と言われる人ほど、陰で本当に小さなチマチマしたことを、来る日も来る日も積み重ねています。

### ■メダリストの言葉

平昌オリンピックでメダルを獲った日本選手やそのコーチ・家族などが競技後のインタビューで語るセリフの中に多いのが「コツコツ」という言葉です。

「コツコツと練習をしてきて良かった」「彼は、結果が出なくても、ケガをしても、コツコツ努力していた」

こういう言葉が、本人や関係者の口から漏れる。恐らくそれは、真実なんだろうと思います。

何年間もの間、毎日毎日、コツコツと練習を積み重ね、試合で勝とうが負けようが、とにかく目標に向かってやるべきことを繰り返す。当然、天賦の才能はあったかもしれませんが、それを伸ばし続け、目標に到達するまでの継続力があったからこそ、偉業を成し得たのではないのでしょうか。



### ■天才崇拝の裏にある言い訳

私たちは天才を崇拝する傾向があります。「あの人は天才だから、すごい成果を出せるんだ」「小さいころから、あの人は違った」などと言う。

そこには、「高い成果を出せるのは、彼は天才だから」という思いがあり、その裏には「だから、凡人である自分は成果は出せなくても仕方がない」という言い訳が潜んでいます。ゆえに、自分は努力しなくてもいいのだ、あるいは努力しても仕方がないのだ、と結論付ける。つまり天才崇拝の裏には、凡人なのに努力をしないという「言い訳」が存在しているのです。

また、天才崇拝をする裏には、「汗水たらして努力するのはカッコ悪い」という暗黙の雰囲気があります。中学生や高校生のとき、勉強しているそぶりを見せないのにテストの成績が良い、というのが「一番カッコイイ奴」、でした。その逆で、勉強しているのに出来ない人が一番カッコ悪い。努力していても出来ない人を笑う雰囲気が、私たちの間にはやはりどこかにある。だから、どうせ出来ない人だったら、努力しなくても同じだし、むしろその方が潔くて、もしかしたらちょっとカッコいいんじゃないか、とさえ考え始める。そうやって、学校からドロップアウトしていった人もいます。

しかし、そもそも、私たちは、成果を出すことだけを目的としているわけではありません。成果に至るまでのプロセスも重要です。成果を出さなくて良いと言っているのではなく、成果を出すためにどんなプロセスを設計し、どのような熱量を持って取り組んだのかが重要で、それ無くして成果はない、ということです。天才に生まれて、本当

に何の努力もなく大きな成果を出してしまった人がいたとして、それが私たちの生き方と何の関係があるのでしょうか。何の関係もないし、参考にするべきこともありません。むしろ無視すべきです。

それよりも、大きな成果を出し、みんなが「天才だ」と賞賛する中でも、「いや、コツコツ積み重ねてきたからこそ、達成できたのだ。本当に途中であきらめなくて良かった」と言っている人の言葉に耳を傾けるべきです。

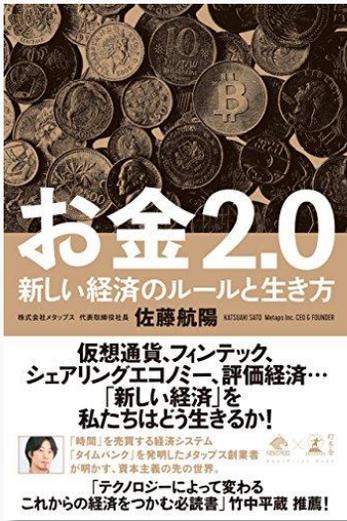
## ■報われない努力は無駄なのか

本屋へ行くと、本を売りたいがために、「報われない努力はするな」というような、コツコツ積み重ねている人を笑うような、プロセスを無視し、結果のみを重視するようなタイトルが並んでいます。つまり「儲けた奴が勝ち」主義。こういうタイトルをつけると、コツコツ努力したくない大勢の人を惹きつけることができるのでしょうか。

でも本当に報われない努力はすべきではないのでしょうか。また、その努力が報われるか報われないかをどうやって決めるのでしょうか。

努力が報われようが報われなかりょうが、先のことは分かりません。やるべきこと、やりたいことをやる。それを繰り返しながら改善を重ね、ベストなやり方に磨き上げ、それをまた積み重ねる。決して盲目的に頑張れと言っているのではなく、積み重ねることを軽んじてはいけない、と言いたいのです。

一生懸命勉強してテストを受けたがダメだった人はカッコ悪いのでしょうか。その努力は無駄だったのでしょうか。いや、努力しているそのプロセスこそ、意味がある。必ず未来につながる。何より、自分自身の経験値が上がり、魅力的な人間に成長できる貴重な体験をしたということに、私たちは気づかなければなりません。🙏



## 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

『お金2.0』 佐藤航陽 著 ■オススメ度 ★★★★★

### ポイント1 発展する「経済システム」とは？

現代は生物的な欲望よりも社会的な欲望が目立ってきていて、中でも頭文字を取って3M(儲けたい・モテたい・認められたい)の3つが欲望としては特に強く、これらを満たすようなシステムは急速に発展しやすい。そしてこの経済システムは、国だけではなく、民間企業や個人でも作れるような世界になりつつある。

### ポイント2 快感は他人との比較によって高まる

人間は他者との比較の中で自分が幸福か不幸か、優れているか劣っているかを判断する相対的な生き物である。他人より優位にある場合は大きな精神的満足を得やすく、不利な立場にある場合は不幸を感じやすい。他人より比較優位にありたいという欲望が、人間が継続的な努力をする原動力となる。

### ポイント3 人生の意義を持つことが「価値」になった

現在は満たされた時代なので、欠落したものを勝ち取るという上昇志向が生まれない。人生の意義や目的とは欠落・欲求不満から生まれるものだが、あらゆるものが満たされた世界ではこの人生の意義や目的こそが逆に「価値」になりつつある。

著者は株式会社メタップスという企業の代表。決済サービス事業などを展開し、東証マザーズに上場させている。最近話題のビットコインのことや、その技術であるブロックチェーン、また今後新たに生まれるであろうさらに新しい経済システムについても解説している。経済やお金について過去から現在、そして未来に至るまで、どのようなことが起こっていて、そしてこれから起こるのかを予想する。少しSFめいた部分もあるが、それを差し引いてももかなり重要なヒントを与えてくれる。著者の圧倒的な勉強量と、それを実践して得たリアルな経験から、納得させられる内容がたくさんあった。自分が現在持っている価値観や狭い視野を解き放ち、新たな視点を授けてくれる。難しい話は抜きにしても、自分の事業を伸ばすためのヒントがたくさんあり、起業家・経営者は必読。衝撃度高し。

- ★★★★★ 読まないと損をする
- ★★★★ 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

豊田の  
結論



メルマガ  
バックナンバー

連続660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。

## 客が求めている基準を超えているか

(2016年10月21日発行第601号)

### ■ ショップオーナーの嘆き

先日、紳士アパレルのショップオーナーが相談に来ました。そのオーナーは相当困っているらしく、現状の経営の苦しさ、そしてその原因を苦り切った表情で延々と語ります。

消費者のライフスタイルや好みの変化、  
立地の悪さ、  
家賃の高さ、  
地球温暖化、  
仕入れ先からの厳しい要求、  
雑用に時間が取られて経営の仕事が後回しになっていること…などなど。

色んな事情が重なって、商品が以前のように売れない、と困っている。苦しさがこちらにもピンピン伝わってきます。さて、どうしたものか…。

### ■ 売れる雰囲気がない

僕はそのオーナーの店を直接見ていなかったのですが、オーナーの話を聴きながら、想像力を働かせました。様々なことをやってきて、万策が尽き果て、相談に来たのだな、と。それくらい、今の状況は悪いのだな、と。本当にアパレル業界は厳しいのだな、と。

しかし。

先日の休みの日に家族で出かけた時、たまたまそのお店の前を通りがかったのです。そして、事実が見えた――。

その店の第一印象。「あ、これは売れないな」

正直言って、売れる雰囲気が全く無い。入りたくなる感じもしない。いや、入りたくない…。

### ■ やるべきことをやっているか

つまり、その店は努力を重ね工夫を凝らし、万策尽き果

尽き果てて、「それでも売れない気の毒な店」なのではなく、「やるべきことをやっていないために売れなくて当然の店」だったのです。

まず看板に店名しか書いていないので、何の店か分からない。その看板も、一方向からは看板が見えるが、逆方向からは見えない。逆方向からの方が人通りが多いはずなのに。外から店を覗いた時、店内が暗い。さらに陳列に工夫がなく、商品が素敵に見えない。

ひと言でまとめると、客が求めるお店としての「一定のレベル」に達していない。これでは苦しい。そのオーナーさんも、客観的に自分の店を眺めることが出来れば気づくはずですが、でもそれがなかなかできないのかもしれない。しかし逆に言えば、やるべきことがたくさんあるということは、まだまだ伸びしろがあるということ。コツコツ改善活動を積み重ねれば、経営は好転するはずですが。

### ■ 自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？あなたの商品、あなたのお店、または会社、そしてあなた自身。これらを客観的に見た時、顧客が当たり前前に求めている一定のレベルに達しているでしょうか？

他社との違いがアピールできているかどうか、あなたの会社ならではの強みとか、ターゲットが明確になっているかどうか、もちろんこういうことも大事なのですが、大前提として、当たり前前にあるべき「一定の基準」を満たしているか、がまずは重要になります。そこに行きたいか、行きたくないか、人間はまず、動物的に反応する。理性的に考えるのはその後。客観的に自らを振り返ってみる必要があります。

やるべきことが、まだまだ見つかるかも。

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。

