

# Raymac press



レイマックプレス

2018年5月号 Vol.117

株式会社中村ワークス

代表取締役 **中村元泰**

## 挫折から始まった 仕事人生、 23年かけて 目標が実現



挫折を繰り返しながらも、マーケティング力を高めることで顧客を引き寄せ、技術力でファン化することに成功した中村ワークスの中村社長。近年はショールームの開設、組織力の強化に挑み、岐阜県NO.1のリフォーム会社の地位を築くまでに、体ひとつで起業した自営業者が県内トップにまで成長する方法とは――。レイマック豊田が詳しく聞いた。(インタビュー＝レイマック豊田礼人)

―中村さんには今回で2回目の取材となります。ご無沙汰しています(笑)。あれから9年以上たって、中村ワークスさまさらに発展されました。今日はそのことお聞きしつつ、あらためて起業の経緯なども振り返って頂けたらと思います。よろしくお願ひします。

こちらこそ、よろしくお願ひします。

―もともと中村社長は岐阜のお生まれで、大学卒業後に昭和コンクリート工業へ入社されたんですよね。

そうですね。大阪の某私立大学に通っていたので地方出身の学生が多く、卒業したら地元へ帰るのが私の周りには多く私も流される形で地元の岐阜に帰ろうと思いました。外国語学部でしたので3年生の時に短期留学で2カ月アメリカのシアトルを訪れたのですが、その経験がすごく印象的で、卒業したら就職せずに海外に行こうと思っていました。しかし親からは「大学に行かせたのだから、いい会社に就職しなさい」という無言のプレッシャーがあり、当時はフリーターになるなんて選択肢ありません。それで、周りに流されるままに就職活動を始めたら、すんなり内定をも

らうことができました。大学時代に武道系の部活で幹部を務めていたので、評価が良かったようです。

―確か少林寺拳法部でしたよね？

そうです。地元の複数の企業と昭和コンクリートという地元の企業から内定をもらったのですが、当時の僕が就職先を選ぶ指標といえば、会社の規模ぐらいいしありませんでした。その中で一番大きな会社である昭和コンクリートは1500~1600人ぐらい。一発回答でした。某信用金庫からも内定は頂きましたが会社の規模が大きいのが最大の魅力でした。それと、大学時代からツアーコンダクターになりたくて、昭和コンクリートにはグループ会社の中にツアー部門があったので、入社を決めました。

―旅行関係の部門に興味を惹かれて。

はい。ツアー部門に配属予定だったのですが、周りの同期はみんな営業マンを目指していて、「社会人で働けど！」っていう意気込みがすごかったんです(笑)。僕は最初の研修の時もアメリカへの思いを残しながら仕事をしていたので、まだ学生気分が抜けませんでした。全国に営業所や拠点があるので、みんなはどの配属先になるかを話し合っていたのですが、僕はツアー部門だから岐阜勤務のみです。それが嫌になって、入社後の取締役面接で「営業をやらせてください！」と申し出たら

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
株式会社中村ワークス 代表取締役 中村元泰さん
- 経営コラム 「体で覚えたやり方は忘れない」
- 書籍解説 『日本人の知らない会議の鉄則』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

「そこまでやる気があるのだったら営業をやらせてあげよう」という話になりました。

### -ふふふ(笑)。いきなり方向転換で。

はい(笑)。それで営業として長野県松本市に配属されたのですが、直属の上司は社会に出て10年。一方で僕は学生気分の抜けない新入社員だったので、気に入らなかったのだと思います。「中村はダメだ、使い物にならない」という目で見られていました。小さな支店だったので同期が1人もおらず、準備不足と寂しさのあまりに、辞めたいとばかり思っていました。

### -ふむふむ。最初からちょっとつまずいて。

そうですね。結局、辞めて岐阜に戻り、色々な会社へ面接に行くのですが、やはり当時は1年で辞めてしまった人に対して風当たりがきつかったです。どこにも相手にされずに困っていたら、住宅リフォームの大手訪問販売会社が出している求人を見つけました。「基本給+研修手当30万円」と書いてあったので飛びついたら、面接の時に即決で内定をもらえて拍子抜けしました。疑問に思いながらも入社したら社員全員で「オーッス!!」と大声を出すような、軍隊式の会社でした(笑)。

### -ブハハハ! 全員、朝から戦闘態勢みたいな(笑)。

(笑)。飛び込み営業をガンガンするような訪問販売の会社で、最初の3ヶ月だけ月給30万円がもらえるのですが、その後は17万以下に下がります。あとは全て歩合で稼ぐというシステムなので、売れば歩合が入りますけど、売れないと大変です。だから「3ヶ月経ったらもう辞めたい」と思いましたが、自信をつけさせてくれるのが上手な上司に出会い、自分はダメだと思っていた矢先に「お前が売ったんだよ! お前はすごいよ!」と褒めてくれました。

### -うわ、いいですね。素敵なお上司に巡り会えたんですね。

上司の一言で自信がついて、全国でトップ10の成績を収めるようになりました。その後、家庭の事情で会社を辞めようと思った時に、会社を先に辞めて自営業を始めていた元同僚から「中村さんだったら自営業できるんじゃない?」と言われました。自営業をやるなんて考えたこともなかったので、一体どうやって始めたらいいのかもわかりません。でも、その同僚はとても楽天的な性格で「名刺と角印と社判を作って、あとは契約書を用意するだけだよ!」という調子だったので「そうなの?じゃあやってみるわ!」と言ったのがきっかけです。

### -なるほど。それで会社を辞めることに?

はい、辞めました。その当時はその会社も景気が良かった

ので、辞める時に株の配当金が300万円ぐらい入りましたね。でも、当時はパチンコばかりしていたので、そのお金はすぐなくなりました(笑)。その後、独立に向けて動きながら、事務機器の会社に就職して約1年半、月給18万円ぐらいで働いていました。自営業の方も並行して少しずつやっていたんですね。

### -2足のワラジを履いて、自営業の方もスタートしたんですね。

そうですね。会社が終わって、夕方から飛び込みで1軒1軒チャイムを鳴らして回るという生活をしました。夜9時には訪問も切り上げて借りたアパートで見積り作成という日々でした。そうやって片手間で自分の仕事をしていたのですが、やっぱりサラリーマンの仕事は楽しくなくて、自分で事務所を借りて、テレフォンポインターを雇って自営業に本腰を入れることにしました。ただ、資金がかかったのと、売掛金を踏み倒されたりして800万円ぐらい借金を作ってしまったんです。

### -おおー。それは大変。それでどうしたんですか?

裁判をしようとしても当時は26、27歳の若造です。契約も口頭で交わしてしまい契約書もなかったので、裁判所でも「自営業なんだからもっとしっかりしなさい!」と怒られるほどでした。

### -ダハハハ(笑)。裁判官に喝をいれられて(笑)。

そうです(笑)。それで、誰にも頼れないので800万のうち500万円はサラ金で借りることになりました。借りないと払えませんが苦渋の選択でしたが、金利が20%後半なので大変です。急いでまた仕事を探して、今度はガス会社に就職したのですが、やはりサラリーマンでは返せないような金額です。自信も失いました。でも何とかしないといけないので夜はカレー屋さんで時給800円のバイトもしました。藁にもすがる思いで働きながら、少しずつメンタルを立てなおし、1年ぐらいでまた自信が湧いてきて、自営業を再開しました。

### -もう1回やろうという意欲が湧いてきたんですね。



はい。やはり、自営業で負けた借りは、自営業で返さなければいけないと思いました。それでまた飛び込み営業を始めて死に物狂いで働き、2年で借金を完済しました。その間も、職人に裏切られたことをきっかけに、独学で技術を身につけて自ら職人の仕事をするようになったり、色々な経験しましたね。そして、借金完済を機に31歳で結婚しました。

-おお。ずっと待っていてくれた彼女さんですね。その時は1人で職人の仕事をしていたのですか？

バイトを1人雇っていたのですが、その彼は僕が結婚した当時に辞めたので、1人になりました。バイトがいるとその子を中心に仕事をまわすのですが、1人になってからは全て自分でやらなくては行けないので、3、4年は早朝から夜中までガムシャラに働きましたね。結婚した当初は工務店さんからもらえる案件を中心に下請けでやっていたので、売上も多くはなく固定的なものでした。妻にも家賃抜きで「3万円で生活してね」と言っていたほどです(笑)。

-そこからどうやって仕事を増やしていったんですか？

下請けで2、3年経ち収入も安定し「自分の好きなことって何だろう?」「自分はこのままでいいのか?」と考えた時に、何冊かの本に出会います「マーケティングをして1人で1億円売る」というような内容の本も出ていましたし、営業力には自信があったので、このまま下請けでは行けないと思い、ライフワーク関連のセミナーを次々と受けに行くようになりました。

-じゃあその時は「自分が何をしたいのか」悩んでいた、と？

そうですね。職人やリフォームの仕事も楽しいのですが、やっぱりせっかく勉強して大学を卒業したからには、もっとやりたいことがあるのではないかと考え、その時に浮かんだのがマーケティングコンサルタントです。人にアドバイスをするにあたり、注目されるには自分で圧倒的な成績を収めるしかないと思いましたね。元請けをやって1人で1億円売れば注目されるという考えにたどり着き、元請けの仕事を開始しました。

-元請けとしてマーケティング力を磨こう、と。

そうです。マーケティングにも全力を注いだ結果、売上1億円を達成できました。そこから瓦職人を雇ったりもしたのですが辞めてしまい、また1人になって4000万円ぐらいに売上が戻ります。1人になって2年間ぐらいはゆっくりペースで仕事をしてゴルフを楽しむ生活でしたが、マーケティングのシステムができていたのでお客さんは途切れず、お金には困らなかつたですね。家族と話す機会も増えて、ちょうどこの頃に子供を授かることができました。



新設したショールーム

-おめでとうございます(笑)。マーケティングのシステムとは具体的にどういったものですか？

ホームページやツイステップ広告などですね。あとは新聞や業界紙にも取り上げられました。マーケティングに関しては猛勉強をしたので、突然1人になったとしても見積りが来るシステムはできていました。それで、年間4000~5000万円は売れるんです。粗利が3割だとしても年間1500万円以上は会社に残る計算です。

-そこからどうやってまた組織を作ったんですか？

それまでは、会社の営業はマーケティングで決まると思って疑わなかったのですが、いつまでも若くないし、会社を組織体にしようと考えました。そうすると、やはり会社のナンバー2がカギになります。ある時、今ナンバー2でやってくれている田島に出会ったのですが、彼は板金職人の経験者で僕よりも年上です。面接を4回ぐらいやって、「僕の方が年下でも大丈夫ですか?」「やるからには本気でトップを取りに行きますよ」と何度も念を押ししましたね。ナンバー2が現れて、自分の中で「もう一度本気でやるぞ」と心に決めました。会社を株式化して、2人、3人と職人を増やしていきました。

-このショールームを建てようと思ったのはどういった経緯だったのですか？

人数が増えて前の事務所が手狭になったというのが一番大きいですね。一生懸命、僕についてきてくれる従業員のためにも「あの会社で続かないね」と言われるほどの地位を築きたいと思いました。引越してきてから売上も増えて、これ以上は伸ばせないというところまで来ています。利益も出ているし、僕としては今すぐ引退しても大丈夫なぐらいです(笑)。会社をこれ以上大きくする予定もないですし、社員は安定のために入れつつ、年商3.5~5億ぐらいの会社で継続していきたいですね。

-マーケティングコンサルタントになるという目標は？

それは断念しました。やはり自分にはノウハウを売るコンサルタントよりも、ものを売るリフォーム業の方が向いているなと思いました。

**-小さい会社の経営者に向けて、プロモーションや集客で大切なことを伝えるとしたら何でしょうか？**

ブランディングですね。決算で出た利益は全て広告宣伝費に投資します。僕の場合は新聞、タウンページ、テレビCM、看板、現場のイメージシートなどをやりました。「この会社よく見るな」と思わせるサブミナル効果を生むことで、中小企業ならではのブランディングになると思います。

**-最近効果のあるプロモーションはどういうものですか？**

やはりホームページ（HP）が大切ですね。とりあえず自分で更新できるHPを、CMS※やブログ形式で作った方がいいと思います。うちの会社は内部に2名デザイナーを抱えて毎日更新しています。※（注）CMSとは、コンテンツ・マネジメント・システムの略で、Webサイトを自社で管理・更新できるシステムのこと

**-HPで毎日更新しているのは、「施工事例」と「お客様の声」の部分ですか？**

「お客様の声」は、届く度に更新しています。最近は顧客データとリンクして地図上で管理できる仕組みを開発しました。顧客の名前、住所、施工内容が地図上で見られるので、外回り中でも現在位置の近隣にあるお客さんの場所が一目でわかります。

**-問い合わせは電話が多いですか？**

そうですね、毎日電話での問い合わせをいただきます。メールでの問い合わせはほとんどありませんので、電話が来てから営業スタッフがお伺いするというパターンが多いです。最近は相見積りが当たり前なので、3、4社で競り合うことがほとんどです。

**-他社は値段で勝負してくる感じですか？**

そうですね。新しくできた会社ほど安くしてくるので困りますね。どうしても予算が合わない場合はお断りしますが、できるだけ他社の見積りに合わせていきます。幸いうちはHPに施工例が多く載っていますので、安心感を持っているようです。

**-社員のモチベーションを上げるために、何かやっていることはありますか？**

僕は外に出っぱなしなので、正直ほとんどやっていません。あえて言うならボーナスですかね（笑）。あとは、どうし

ても建設業は休みが少ないので、年間休日を世間並みにしていきたいと思っています。

**-中村社長にとって、これまでに一番大きな挫折は何でしたか？**

やはり最初の会社を1年で辞めた時ですね。でも最近、僕が元社員だということを知らずに昭和コンクリートさんから電話がかかってきて、本社の工事をやらせてもらったんですよ。大きな案件でしたが社員の力でなんとか納期内に終わらせることができました。8階建てのビルなので岐阜だと結構目立ちますし、大きなイメージシートを貼って工事をしていたので、「大規模な工事もできる」という印象はついたと思います。僕自身の思いも大きかったので、工事が終わった時に自分の心にもやっと区切りがつかしました。挫折から20余年、トラウマが消えた瞬間でしたね。これまで死に物狂いで努力もしましたし、運も良かったと思います。でも、事業を始めて20年間続けてこられたのは本当にありがたいことですね。

**-今後はどうされていく予定ですか？**

このまま続けていくのみです。組織化して、海外に暮らすのもいいかもしれません（笑）。無借金経営で自己資本率も高く、株価もものすごく上がっていますから、今後の目標設定は難しいですね。広告関係だけでも年間1500万円ぐらい投資しているので、名前もかなり浸透してきました。最近は内装工事の仕事も請け負っていますが、表向きに「何でもやります」って言うとうと他社と変わらなくなってしまうので、差別化するためにも「屋根外壁」をメインに打ち出しています。

**-なるほど。これからも楽しみです。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】**

中村元泰 なかむらもとひろ 1971年岐阜県生まれ  
株式会社中村ワークス 代表取締役  
岐阜県河渡3-26  
<http://www.sk-nw.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。

## 体で覚えた「やり方」は忘れない

### ■自転車に乗る方法

補助輪なしで自転車に乗れた時のことを思い出してみてください。何度も転んだり、ふらふらしてあらぬ方向へ行き、側溝や植え込みに突っ込んでしまうというような経験を繰り返しながら、私たちは徐々に上達し、乗れるようになったはずです。

あなたに自転車の乗り方を教えてくれた親や兄弟はこう言ったはず。「もっと勢いよくペダルをこいで！」  
「ハンドルを曲げちゃダメ！まっすぐにして！」  
「前を見て！」と。

そのときあなたは必死にハンドルを操りながら、こう思ったのではないのでしょうか。「そんなことは分かっている！分かっているけど、ハンドルがグラグラして、まっすぐに進まないんだよ！」と。

自転車の乗り方というマニュアルがあるとしたらこう書いてあるはず。「前を見て、まっすぐに姿勢を保ちながら、ある程度勢いをつけてペダルをこぎましょう。スピードが出ると自転車は安定しますので、怖がらずに勢いよくスタートすることが大切です」

そのとおり。親が言うことも、マニュアルに書いてあることも正しい。これは知識として誰もが知っています。自転車が乗れない当の子供たちも知っています。しかし問題は、知識として知っていても、実際にやろうとするとできない、ということです。そして、実際にどうやったらできるようになるか、ということです。

### ■手続き的記憶

この「自転車に乗る方法」のような類のことを「ノウハウ」とか「技能」とか「実践方法」などと呼んだりします。これらは頭で覚えるのではなく、「体で覚える」と表現され、体で覚えることを学術的に「手続き的記憶」と呼ぶこともあります。

この体で覚えた手続き的記憶は、一度定着すると忘れま



せん。このことは、長い間自転車に乗っていなくても、久しぶりに乗ってみた時に問題なく乗れる、という体験をもって、私たちは知っています。

仕事や経営で重要なことは、この「手続き的記憶」を増やすことです。頭で分かっていることではなく、体で覚えるノウハウの量を増やすのです。もっと言えば、成果の出る方法を負荷をかけずとも習慣的に行える状態になっていることです。自然に行っていることが、全て成果につながる「価値行動」になっていれば、成長スピードは一気に高まるでしょう。そのためには、何度も繰り返すことが必要です。

例えば、新規顧客からの問い合わせ数を増やすために、広告宣伝活動を強化する、と方針を決めたとしても、本当に効果が出るかどうかはやってみないと分かりません。

それも1度や2度ではなく、何度も繰り返し実行することで、うまくいく方法が徐々に見えてきて、さらに繰り返すことで結果が出始めます。そしてこの結果と、当初の計画、及び実行した内容を検証し、もっとうまくいく方法について考え、やり方に修正を加えながら実行します。このプロセスを何度も何度も繰り返すことで、うまくいく方法について体で覚えることができます。ここまでこだわってやり切らないと、仕事の上での成果は得られません。やり切る前に、少しだけ手を付けてあきらめ、「あの方法はダメ」と結論付けてしまう人が、本当に多いと思います。

ブログやメルマガを書いて発信すると集客に良い影響が出る、ということは、色んなマーケティング本や起業本に書いてあるし、私たちは知識として知っています。しかし、

実際に書いてみて、発信してみて、反応をしてみる、ということは何度も繰り返さなければ、本当に結果が出るブログの書き方やメルマガの活用方法は理解できないと思います。「体が覚えている」と言えるレベルまで繰り返して初めて、成果に結びつくやり方を理解できるのです。

コピー機の販売で全国ナンバーワンの実績をあげた株式会社メモリーの代表である中村憲広さん。中村さんは、コピー機の販売先である顧客企業のオフィスへの訪問を何度も繰り返し、上手くいって売れた時も、売れなかった時も、その原因を必ず振り返ったそうです。

そして自分の営業の方法や話し方に改善を加え、次の訪問に備えて事前に何度も練習します。この練習のことを中村さんは「素振り」と呼んでいました。顧客企業を訪問したら、そのプロセスと結果を必ず振り返り、やり方に改善

を加え、素振りする。ひたすらこれを繰り返す。そうすると、顧客企業のオフィスに入った瞬間に、その企業が抱えている問題点や、どんな悩みを抱えているかが分かるようになってきたそうです。それが分かってくると、どんな営業トークをすれば良いかが分かり、瞬時に成功する商談を組み立てられるのだ、ということです。

これも体で覚える「手続き的記憶」です。知識として知っているからといってできるものではありません。何度も繰り返した人にしか見えないものが見えて来て、感覚として体の中に埋め込まれるものなのです。

ただ漠然と仕事をやるのではなく、仮説を持って、その検証を繰り返し行うことで、次のステージの進むための重要な鍵が得られます。この鍵は、繰り返しチャレンジした人だけが手に入れられるのです。



## 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

『日本人の知らない会議の鉄則』 ピョードル・F・グジバチ著

■オススメ度 ★★

### ポイント1 「心理的安全性」が良い会議をつくる

心理的安全性とは、組織の他のメンバーの反応に怯えや羞恥心を感じず、自分をさらけ出すことができる状態のこと。成果の高いチームに共通しているのは、この心理的安全性があり、メンバーやマネジャーがそれぞれ均等にお互いに考えていることを気兼ねなく言え、相手の思いをくみ取り、思いやれることだった。

### ポイント2 「何があれば実行できるのか？」と聞く

会議では「できない」ということを長々と説明する人がいる。そういう時、ファシリテーターは状況をより明確にすることを意識する。「できない」という人には、「何があれば実行できそうか？」と質問する。課題解決に向かうために、何ができるのかを考えてもらうのが、ファシリテーターの役割である。

### ポイント3 上司が率先して弱みを見せろ

メンバー(部下)の言動はマネジャー(上司)が作っている。マネジャーが恐れから、メンバーは自分を押し殺し、委縮する。マネジャーが自ら弱みを吐き、自己開示していけば、メンバーも本音を包み隠さず話してもいいんだ、と思うようになる。生産的な組織になるには、建前でなく本音で議論できることがまず第一に重要である。

著者はグーグルで勤務した経験を持ち、現在は組織開発コンサルティングの会社を経営する。日本の会議がいかに非生産的であるかという問題を提起し、それに対して自己のグーグルでの体験や現在率いる会社での例を紹介しながら解決策を提示している。ところどころ参考になる部分もあり、これは実行してみよう、顧客に紹介してみようと思えるヒントもあった。ただ、全体的に内容が浅く、主張の裏付けも、「グーグルではこうだった」というところに終始しているのが気になった。いわゆる「ディズニー本」なども同じだが、大成功している企業に勤めていた人が、その後光を利用して主張を展開し、その主張の根拠は「ディズニーでやっていた」「グーグルでは当たり前」というだけ。読み物としては面白く、読みやすいが、中小企業に強く訴えかけるものは少ない。

豊田の結論

- ★★★★★ 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



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。

# 目標達成のコツは公言すること(2016年12月9日発行第609号)

## ■ 経営計画発表会の意味

先日、お客様の会社の経営計画発表会に出席しました。会場には、社員さんのほか、金融機関、協力会社、お客様など外部の関係者も集まり、総勢70名ほどの会となりました。

その聴衆の前で、社長が今期の結果を振り返り、そして来期どうするのか、さらには5年後10年後はどれくらいの数値を目指すのか、を提示します。

社員さんたちは、その経営者の目標を共有し、自分自身は何を目標とし、どうやってその目標を達成するのかを発表します。今期を総括し、来期を見通す、とても良い機会になっていました。

## ■ 目標を公言する

社長も社員も、自分の目標を発表します。つまり目標を公言するわけです。

この「公言すること」によって、目標の達成率は高まると言われています。社会心理学の研究によると、人々はある考え方を公言するようになると、それまでにそうした考えを持っていなくても、その考え方に従って行動する傾向が際立って強くなる、そうです。（『ビジョナリーカンパニー』より）

社内に「目標を公言する」という文化を作ることで、目標達成率を高めることができます。

## ■ 頑張る人を応援したくなる

経営発表会をすることのメリットは、外部関係者を呼ぶことによって、その人たちを「協力者」にすることもあります。

みなの前で自分の目標達成への意気込みや、仲間たちの支援に対する感謝の気持ちを公言すると、言いながら感極まってくるようです。

つらい思いを乗り越え、頑張ってきた人ほど、涙腺が弱くなるようです。そういう姿を見た聴衆は、彼らに共感し、応援したいという気持ちになります。頑張っている人を応援したくなるのは、人間として、とても当たり前のことですからね。

僕もみなさんの発表を聞きながら、応援したい気持ちがよりいっそう強くなるのを感じました。

## ■ 自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？あなたは、自分の目標を公言していますか？

ちょっと恥ずかしいですね。公言しても、出来ないかもしれないですし。しかし、聞いたほうは大抵忘れていきます。だから、気にする必要はない。

「エビングハウスの忘却曲線」という記憶に関する研究によると、人間は覚えたことを

20分後に42%、  
1時間後に56%、  
1日後に74%、  
1週間後77%

を忘れてしまうそうです。特に、他人の目標なんて、真っ先に忘れてしまう。だから「達成できなかったら恥ずかしい」とか思わなくていい。

自分の目標を公言すると、実行に移しやすく、達成確率が高くなる。他人の目は気にしない。どうせ忘れられるのだから。これが目標達成のコツなのかも。

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。



## 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

### 売上を2倍にした女性経営者

ここ2年くらい経営の相談に乗っている、ある会社の女性経営者。

旦那さんが起業し、彼女もそのお手伝いをして成長させたのですが、3年ほど前に旦那さんに先立たれてしまいました。

その時点で会社を清算すれば、保険金を受け取り、資産を売却し、それによって借金も返済した上で、数千万円が手元に残る、という状況だったそうです。銀行も税理士さんも、そうすべきだと勧めたそうです。

しかし彼女は、自分が社長となって、会社を継ぐことを選択します。なぜなら、今までお世話になってきたお客様がたくさんいて、その人たちのフォローを放っぼり出して自分だけ安全圏に逃げることを良しとしなかったのです。もちろん、社員の生活を守るという責務もありました。

そのために、借金を引き継ぎ、今、返済のため、そして更なる業績向上のために走り回っています。そして、今期の決算が終わり、前期の2倍の売上を達成しました。借入金の返済も予定通り進み、銀行からの信頼も積み重ねています。

この経営者の生き方に、私はいつも励まされるのです。そして、いつも学ばされます。どっちかという、私がコンサルティングされているような、そんな気すらします。

目立つことはしませんが、いつも適切で、かつユーモアがあり、センスもいい。そして何よりハートがある。私が尊敬し、お手本にしたいと思う経営者の1人です。🍷

#### 【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

**49回目**となるセミナーは、中小企業のマネジメントについてお話しします。

#### 「要チェック！中手企業のマネジメント基礎講座」セミナー

日時：2018年8月28日(火) 19:00～20:45

場所：ウインクあいち904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



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

【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。

