

Raymac press



レイマックプレス

2018年6月号 Vol.118

起業ほど
やりがいの
あることはない。



有限会社ソラリア 代表取締役
田中伸太郎

剣道の特待生として高校進学するもバイク事故で退学を余儀なくされる。その後、父親の事業の手伝いを経て自ら起業し、Tシャツプリントの分野で事業を軌道に乗せる。その間、先物詐欺にあって大きな損失を出したり、顧客から代金を回収できなかつたりもしたが、粘り強く事業に向き合う。インターネットを使ったBtoC市場に進出すると人気のサイトになり、ユーザーからの直接感謝の声が届く毎日。そんな波乱万丈な人生を送ってきたソラリアの田中社長に、起業のこと、ネットビジネスのこと、そしてこれからのことについて訊いた。(インタビュー＝豊田礼人)

—今—はどのようなお仕事をされていますか？

有名なアーティストのコンサート会場で売るTシャツやバッグ、タオルのプリントなどを手がけています。あとは、プロ野球チームが優勝した時に、百貨店で販売するTシャツなども作っています。例えば優勝が決まるのは夜の11時ぐらいなので、みんなでテレビを観て優勝が決まったら夜を徹してTシャツを作り、翌朝の優勝セールに間に合わせたりもしています。

—なるほど。旬なものだからスピードが大事なんですね。その点ソラリアさんは、自社工場を持っていらっしゃる所以对応できるんですね？

そうです。自社でTシャツにプリントする機械があって、他ではできないことをやっているの、仕事にあぶれることはまずないと思っています。他社はほとんど中国やベトナムの工場に依存している中で、早く対応ができて数もたくさん製造できるのは弊社の他に国内に3、4社ぐらいしかありません。

今月の内容

- 経営者インタビュー
有限会社ソラリア 代表取締役 田中伸太郎さん
- 経営コラム 「無いものねだりの悲劇」
- 書籍解説 『情報を吐き出せ!』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

—独自性があるんですね。そもそも、田中社長は愛知県のお生まれですか？

生まれたのは三重県なのですが、育ちは愛知県の岩倉市と小牧市ですね。幼稚園の時は落ち着きがない子で通っていて、小学生の時はガキ大将でした。勉強は全くダメで、唯一できたのは体育です。中学は、それなりに色々悪いことをやりながら(笑) 過ぎていきましたが、小学生の時からずっと続けていた剣道だけは頑張っていました。

—(笑) 悪さをしながらも、部活は一生懸命やっていたのですね。

中学校の先生に「お前は剣道が強いから特待生で高校に行け」と言われました。それで、特待生として進学したのですが、その年の7月に、学校の昼休憩で友達のところへ行っただけです。当時やんちゃだった僕は、友人宅にたまたま置いてあった400ccのバイクに無免許で乗り、電柱に120キロでぶつかって行って、右足は粉々で大腿骨も粉々。骨が飛び出してかなり深刻な状況で、治るまでに2年ぐらい入院しました。

—そんなに長く入院を。大変でしたね。

退院したら今度は高校から「剣道ができないなら辞めてくれ」と言われました。自分の中では剣道部の先輩たち

と同様に、高校卒業後は付属の大学に推薦で行き、大学を卒業したら警察の機動隊になる予定でした。だから、たぶん僕も警官になって白バイに乗るだろうなと思っていました。剣道ができなくても、授業料を払って勉強をすれば高校に残ることもできたのですが、勉強をやりたくなかったので中退しました（笑）。交通事故によって全く違う人生になりましたね。でも今になってみれば、その時に「一度死んだと思えば何でもできる」という根性がついたと思います。

-その後はどうしたんですか？

高校を中退して、松葉杖をついている僕には当然行く先もなく、親父の会社で10年ぐらい働きました。その会社は、プリントするための版を作る仕事を請け負っていて、僕は外回りの営業をしつつ、帰ってきたら版を作るという流れで仕事をしていました。でも、親父は年をとるにつれて守りに入ってしまったので、僕はまだ若かったので攻めたいという気持ちが強くてぶつかってしまい、「じゃあ1人でやってもいいか？」という話をしたら「勝手にしろ！」と言われて立ち上げたのが今の会社です。それが27歳の時です。

-どんなことをやり始めたのですか？

最初はお金もないし、倉庫を借りて自分で板を貼ってTシャツプリント用の台を作りました。とにかく片っ端からお客さんを回って、少しでもいいから仕事をくれとお願いしに行きました。当時は国内で縫製をしていたので、縫製前のお仕事もありましたね。特にベビー関係のプリントが多かったのですが、なかなか食っていけるほどは稼げませんでした。

-お父様からは全く援助がなかったのですね。

半ばケンカをして辞めているので、援助はなしです。最初の4年間は本当に資金繰りが厳しくて、宅配業者が集金に来て、払うお金がないから誰もいないフリをしてじっと隠れていることもありました。「石の上にも3年」と言いますが、そんな感じで僕は石の上にも4年いましたね。4年経ったところで、やっとお客さんから依頼がくるようになりました。

-どうやって軌道に乗せたのですか？

時代が変わりつつあって、昔は百貨店やスーパーで中国製を見かけることは少なかったのですが、どんどん中国製のTシャツが並ぶようになっていったのです。つまり、プリントは国内で行うのですが、生地は海外で作ってきて逆輸入するというような流れになっていき、その仕組みができた時に、コンサート用Tシャツのお仕事や、大手衣料品メーカーの仕事が次々と舞い込んでくるようになりました。そ

れで、銀行からお金を借りて、1台3500万円ぐらいの機械をアメリカから輸入して買うことにしたのですが、その時に先物取引の詐欺に遭ってしまいました。

-え！？社長が詐欺に遭ったのですか？

はい。ある日突然、先物取引の営業マンがやって来て「社長は今借ったお金があるでしょう？それを今のうちに増やしたら？」と言われました。僕は当時、全く先物のことがわからなかったのですが「じゃあ増やそうか」と思ってしまいました（笑）。今思うとありえない話ですが、あれよあれよという間にせっかく借ったお金がなくなってしまいました。銀行に行って正直に話したら、「じゃあ手形を切るしかないね」と言われて、1年で3500万円の手形を切って、それから24時間フル活動で仕事をしました。結果、1年間で1度も不渡りを出さずに完済し、翌年に2台目の機械を買って、最高で3台まで機械を入れました。

-その先物の営業マンは、最初から騙すつもりだったんですか？おそらくそうですね。

-ひどい人ですね。でもその窮地を乗り切ったわけですね。

なんとか乗り切りましたね。機械が3台動くことと生産力も上がるし、他社には3台も置いていないところがなかったの、業績が良くなってきました。アパレルとコンサートグッズ関係を中心に、どんどん仕事がうちに流れてくるようになって、お客さんとのパイプも強くなりました。今もコンサート物販はやっていますが、最近では中国でプリントまでして日本に輸入しているところもありますので、うちは高い技術が求められて数の多い仕事だけ引き受けています。3年ぐらい前に、ある人気女性アーティストのTシャツで1万枚ぐらいオーダーがあって商品を納めたことがあったのですが、お金を振り込んでもらえなかったんですよ。それでまた、1千万円相当の詐欺に遭ってしまいました。

-うわわ。本当ですか？正式なルートではなかったのですか？



自社の生産ライン

作った商品は確かにコンサート会場で売られていましたし、正式なルートだったのですが、仲介業者がはじめから騙すつもりだったのだと思います。だから本当に色々な人生経験をしたかな(笑)。

-うぐぐ。世の中には平気で人を騙す人がいるんですね。ところで、どこかのタイミングで、このまま下請けではいけないと思ったのですか？

機械を3台入れている頃はまだ下請けでしたね。それでもロット数が大きいので売上には貢献していたのですが、所詮下請けはお客さんの言いなりです。東京のお客さんが多いのですが、例えば「今から新幹線に乗ってサンプルを持ってこい！」と言われれば持っていかなくてははいけませんし、「FAXが届いてない！」と言われれば送った証拠を東京まで持って行って見せたりもしました。そこまでして信用を勝ち取っていききましたね。

-それで、ネット販売の方に移行する時が来るわけですね？

3台目の機械を買った年の翌年に、生産背景がほぼ中国からベトナムに移ってしまいました。それで、僕が想像していた以上に大きいロットがベトナムに移ってしまって、会社を回すのが難しくなってきました。「何かいいアイデアはないかな？」と考えた時に、前々から少しずつはやっていたのですが、一般のお客さんを対象とした「B to C」の仕事を広げようと思いました。当時はまだインターネットがそれほど流行っていなかったのですが「これは絶対自分に向いている！」と思いましたね。自社のウェブサイトを作って、一発目は東京に店舗を構えて、それが当たったんです。

-ネット販売と並行して店舗も運営していたのですね。

はい。その店舗がうまくいったので、今度は大阪に出して、また東京の秋葉原と池袋、横浜にも出店しました。そうこうしているうちに、大物アーティストたちのTシャツの仕事が入ってきました。その時はアパレル業の営業拠点を池袋に移していたのですが、ある営業マンがその仕事をすごく安い金額で取ってきてしまい、首も回らないぐらい忙しいのにお金にならないような状態が続きました。

-お客がお金を支払ってくれないということですか？

払ってはくれるのですが、見積りが安すぎたので全く利益になりません。僕を含めて3人でその営業所を回していたのですが、2人の社員がうまく機能しなかったため池袋は解散し、僕は愛知に戻ってきて本格的にネット販売に力を入れました。当時、東京にはまだ秋葉原に店舗があったのですが、大量ロットも下請けもやめよう決めました。「B to C」のお仕事だと、笑顔とか「ありがとう」ってい



う言葉を直に感じられるんですね。対面でお客さんが来てくれた時に、僕らはたくさんTシャツのデザインや色を見てきているので、アドバイスをすると、「こんなに親切にもらってありがとうございます！」という人がたくさんいます。「お金をいただくこちらの方がありがとうございます！」と言いたいぐらい(笑)。「B to B」から「B to C」への移行は比較的スムーズでしたね。

-ネットで売るといのはいかがでしたか？

昔はSEOも非常に簡単で、少し言葉を直したりするだけですぐに上位へ上がってきたのですが、年を追うごとに難しくなってきましたね。僕が病気をして2年ぐらい休んでいた時期があったのですが、その時は一切関与していなかったのでどんどん順位が落ちてしまい、そこからもう一度順位を上げるのに苦労しました。SEO会社に頼んでもみんな「(検索順位を)上げます！」とは言うものの、結局その力がないところが多くて、最終的に知り合ったところでなんとか持ち直しました。ウェブサイトもリニューアルして、もっとお客さんのためになるように、喜んでもらえるように模索しながら作り上げたところです。

-SEO対策では今、こういったアプローチが効果的ですか？

基本的には文章力のようなものです。例えばGoogleの翻訳サービスがありますよね。あれで日本語を英語に翻訳して、その英語をコピーしてもう一度日本語に翻訳し直します。そうすると日本語としては少し変な文章になりますよね。つまり、Googleはまだそれだけの知識しかないということなので、Googleの認識に合わせた文字列にするのが効果的です。とはいえ、めちゃくちゃ変な文章というわけではなく、文脈はきちんとしているのだけど、Googleが理解しやすいような文章の作り方があって、今はそれがSEOで効いているようです。

-なるほど。有料広告もやっていますか？

リスティング広告は一度やりだすと、やめるのが難しくなってしまう。「お金をかけて集客したけど売上がついてこない、だけどやめて売上が下がるのは怖いからもっとやる」というサイクルができてしまって、つぶれてしまう会社が最近多いですね。うちも先月一瞬だけやりましたが、やっぱりやめました。検索順位はもちろん上にあってほしいですが、それよりも中身のSEOで勝負したいですね。

-ウェブサイトの中身で勝負ということですね。

もっと言えば、最終的には心です。お客さんが喜んでくれることをしていけば、お客さんはちゃんとしてきてくれますし、世の中はそうやって成り立っているのだと思います。例えば以前、ある学校の先生と生徒さんから学祭用のTシャツの依頼がありました。どうやらそのクラスだけ注文が遅れてしまったようで、ギリギリのタイミングで「間に合いませんか？どうしても無理ですか？」と半べそで電話がかかってきたんです。そういう時は「意気に感ず」で、「何がなんでも届けます。だから先生方も協力してくださいね！」と伝えました。一方で、うちが送るのを忘れていて、僕が東京まで届けに行き謝罪することもありました。最後まで投げ出さず、悪いところはきちんと謝り、ダメなものはダメと言う。これが僕の最も大切にしている理念です。その分別を間違えるとしつぺ返しがくるし、理不尽な人の仕事はいくらお金を積まれても、積まれなくてもやりません(笑)。

-(笑)「B to C」ではどういったお客さんが多いですか？学校関係ですか？

ありとあらゆる場所ですね。学校関係ですと、高校生に描いてもらった絵をプリントしたトートバッグを渡して「うちの大学に来てくださいね」という大学の広報活動に使っていただいたりもしました。ほかにも焼肉屋さんや結婚式の余興など、全国から注文をいただきます。本当にTシャツは面白くて、何にでも化けるんです。お父さんの快気祝い「私が心をこめて絵を描きました」というのも、その人にとってはたった1枚のTシャツだし、お金に変えがたいものかもしれない。あとは「以前僕も文化祭Tシャツを作りました！今はパジャマにしています！」と言ってくださる方もいます。所詮Tシャツだけど、されどTシャツ。思い出に残るものだからこそ、この仕事をやっていてよかったなとすごく思いますね。

-お客様との素晴らしい関係性ですね。話は変わりますが、これから起業しようと思っている人に向けて、何か伝えたいことはありますか？

最近若い人に会うと「起業してください」と言っていま

す。起業するほどやりがいがある楽しいことはありません。辛いことももちろんありますが、失敗したって恐れることはないんです。若いうちは失う財産もないですし、自分がやりたいことをやって一歩前に踏み出すことが大切だと思います。そうすると向かい風や追い風が吹いてくるので、その時に一旦立ち止まってよく考えて、修正していく。最近それほどお金をかけなくてもできる仕事がたくさんありますからね。

-今後はどうされていく予定ですか？

僕は今54歳になったのですが、これまで色々と経験をさせてもらいました。従業員がいるので、当然商売は続けていかななくてはいけません。今度は世間に恩返しする番だと考えています。あれほどの事故に遭いながらも生かされて、これまで仕事を続けてこられたことに感謝しながら、自分の経験を人に伝えて一石を投じていきたいなと思っています。最近特に、「英語」で恩返しをしたいと考えています。

-英語のビジネスをするということですか？

そうなんです。例えばユニセフや介護サービスなど、色々な恩返しの仕方があると思うのですが、僕はやっぱり自分が好きなことしかできません。海外旅行が好きで、英語が好きなので、それを使って若い人たちと未来をつなぐような事業で、今、具体的な構想を練っています。これからは超高齢化社会になって人口減少も続きます。そうすると、5年先には必ずAIが入ってきて、看護師ロボットも登場するでしょう。僕は全身麻酔を何度もやったことがあります。麻酔から目が覚めた時に、ロボットに「お元気ですか？」って言われても何も面白くないし、嬉しくもない。やっぱり人間同士で心が通い合って、手の温もりや優しさを感じられる方がいいんです。そういったことを英語を使ったコミュニケーションでできるのではないかと今模索しています。

-なるほど。それは楽しみです。本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】

有限会社ソラリア 代表 田中伸太郎

1964年三重県生まれ

所在地:愛知県小牧市舟津1030

WEBサイト <http://t-pop.cc/>



無いものねだりの悲劇



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。

■ロケットスタートしたいけど

あなたは、スタートダッシュで最初から大きな結果を求める「先行逃げ切り型」か、それともジワジワと自力をつけつつ尻上がりに結果を出していく「後半追い上げ型」か、どちらでしょうか。

もちろん先行逃げ切りでロケットスタートを決めた後、勢いそのまま後半に向けてもさらに上昇していく「ハイブリッド型」であることが理想ではありますが、そういう人は稀でしょう。

私が世の中を見渡して感じることは、多くの人は先行逃げ切りを狙い、スタート当初からしゃかりきに結果を求める人が多いのではないかと、ということです。そして、その傾向が強い人は、「とにかく宣伝広告をうまくやったり、良い販売ルートさえ手に入れば、業績は簡単に上がるはずだ」と思っているフシがあります。

そういう私も実は、起業当初はロケットスタートを決めたいと強く思い、しゃかりきになり、勝手に焦っていました。大きく成功している人に憧れ、短期で登りつめた人に嫉妬し、出来ない自分を責め、落ち込んでいました。しかし、今になって思うのは、表面的で実のないやり方ではなかなか成果は上がらず、「やはり、やるべき基礎的なことをコツコツと積み重ねることが重要なのだ」という結論に至りました。

■他人任せの起業家

先日、私のところに相談に来た女性経営者は、現業の業績が下降気味なので、新たに美容系商品の製作販売に進出し、起死回生しようとしている人でした。その商品は、外注の生産工場に仕様設定も生産も委託しているとのこと。

そして、「この商品はメイド・イン・ジャパンだとうたえば、海外からのインバウンド客は飛びつくはず。だからインバウンド客にウケる見せ方を教えて欲しい」とか「日



本人向けでも、宣伝広告をうまくやれば、どんな商品でも売れるでしょ？その方法を教えて欲しい」というのです。うーむ、困ったな、と思いました。なぜなら、見せ方の上手さや良い販売ルートに乗せることは重要ですが、それよりももっと前にやるべき重要なことがあります。それは、ターゲットとする顧客（ユーザー）とそのニーズや抱えている悩みを明確にすることです。

ごく当たり前で基本的なことですが、これはやはり重要です。そこをしっかりとつかみ、それを満たす商品、悩みを解決する商品であることが販売戦略のベースになります。良い見せ方ができたりや良い販売ルートを開拓できるのも、これらのことが明確になっているからこそであり、これらが不明確だと何も決められません。巷で目にする売れている商品は、いきなり売れているわけではなく、こういう基礎的な検討を何度も経たあと、世の中に出ているのです。

しかしその経営者は、それらの売れている商品の表面的な部分だけ見て、「あれは品質的には大した商品ではない」「有名女優をキャラクターにしてイメージだけで売っているにすぎない」などと結論付け、「結局、商品の優劣ではなく、宣伝の旨さで売れているだけ。だから自分でも、そういうノウハウさえ手に入れば、すぐにバンバン売ることができはず。それを教えてくれ」というのです。すごく乱暴な考え方です。

それで私がマーケティングの基本、つまりは売れる商品づくりの基本を話すと、つまらなさそうな顔をして、「そんなことを考えている時間はない」「早くしないと、現業

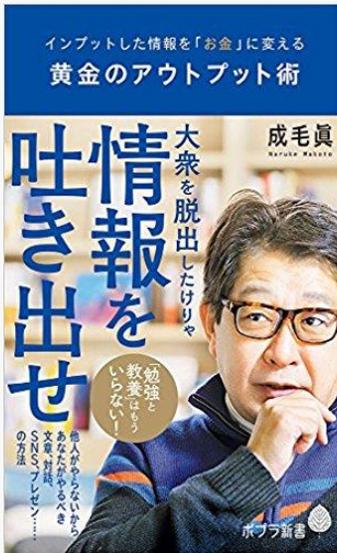
が行き詰まり、会社も行き詰ってしまう。すぐに大きく結果の出る見せ方、販売ルートを教えてください」と繰り返します。

(うんざりして) 私が「そういう短絡的に成功する方法を僕は知らない。僕はコツコツと基礎を固めてから事業を広げていく『コツコツ流』を薦めている」と言うと、さらにつまらなそうな顔をして「私は最初の事業であつという間に成功した。だから、今度の衣料の事業でもあつという間に成功する方法があるはずだと信じている」といいます。

これは、無いものは無いと認めて、「少しずつ作っていく」と考えるタイプの人間か、無いものを「どこかにあるはずだ。それをすぐに手に入れたい」と考えるタイプかの違いです。私は前者ですが、その相談者は後者だったわけです。どちらが良いかの判断は、ケースバイケースで見

るほかなく、安易に結論づけることはできません。後者のように、あるはずがないものを求めて右往左往したことによって、出会い頭的にチャンスに巡り合い、うまくいくケースもゼロではありません。

ただ、目の前の課題に対して、どのような考え方で行動を起こすのが自分にとってベストなのかは、自分の強み、使える資産(資金だけでなく人脈や経験・ノウハウ)を考慮した上で決めていく必要があります。私から見て、成功している起業家の多くは圧倒的にコツコツ型です。目標に向かってがむしゃらに突き進んでいくことは重要ですが、無いものねだりをせず、「自分の事業は自分が責任を持ってやる」とコミットしていることはさらに重要です。誰かに頼ってしまい、仕事を「自分ごと」として捉えられないと、空回りばかりで時間が経ち、結局何も進んでいないということになります。



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

『情報を吐き出せ』 成毛眞 著 ■オススメ度 ★★★★★

ポイント1 SNS時代は発信が必要な時代

インプットばかりしていないで、アウトプット(発信)をしなければならない。インプットするだけの人の方が1万人いるなら、アウトプットもしている人は10人にも満たない。アウトプットはしようと思えばできるものではない。だからアウトプットをするだけで、内容にかかわらず、インプットだけの人よりはるかにクリエイティブだ。

ポイント2 人はゆっくり変わればいい

いつも同じことを言っている人は飽きられる。かといって、明日になったら昨日と正反対のことを言っている人は信用されない。少しずつ変わることが相手を飽きさせず、定期的に会いたいと思わせるポイントなのだ。人はゆっくり変わればいい。急変してもろくなことはない。

ポイント3 苦手な人には近づくな

嫌な相手に売りに行って、仮に売れたとして、嫌な思いをするのならマイナスだ。苦手だけれど、嫌いだけれど、いつしか役に立つかもしれないからとする勉強と同じで、無駄。していて楽しいから、面白いからという動機がないと、人付き合いアウトプットも何もかも、継続できない。ゆえに、苦手な人に近づいてはならない。

著者は元日本マイクロソフト社長で、現在は書評サイトの運営、大学の客員教授などを務める。日本人はインプットばかりしていて、アウトプットが極端に少ないことを指摘し、SNSがこれほど普及しているのにそこで発信していない人は、存在していないと同じ、と警告する。個人が発信しやすい時代になり、特に起業家や経営者など事業を運営している人は、自らを売るために発信することはマスト。それをしないということはおもったいないし、自分の成長を止めてしまっているという主張も賛同できる。ビジネスシーンで有名な経営者が、「俺の真似をすれば仕事がうまくいく」とばかりに、細かいことまで自慢げに語る本は多くあり、この本からも若干その匂いがするのは残念だが、著者の主張は納得性があり、素直に受け入れたい一冊。読みやすく、あつという間に読める。

- ★★★★★ 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。

「才能」で片づけるな

(2016年12月23日発行第610号)

■ 努力か才能か

我々はどうも、「努力する人」より「才能のある人」を高く評価する傾向にあるようです。ずば抜けて高い成果を上げている人を見ると、「あの人は才能あるから」と結論付けて、その背後にある努力をあまり見ようとしません。

いわば、天才崇拜、のような。これはなぜでしょう？

ニーチェは、
「天才というのは神がかった存在だと思えば、それに比べて引け目を感じる必要がないからだ。『あの人は超人的だ』というのは、『張り合ってもしかたない』という意味なのだ」と言っています。

参考：（「やり抜く力」A. ダックワース著）

■ ラクしたい

つまり、あの人は天才だからできるのだ、と結論付けてしまった方が自分がラクなのです。

なぜなら、自分が努力しなくてもいいから。

あの人はコツコツと努力を積み重ねたからすごい成果をあげたのだ、と認めると、努力していない自分を否定することになり、居心地が悪くなる。「すごい成果は才能によるものだ、自分が張り合ってもしょうがない」、としておけば、自分は現状を変えなくてよい、ということになります。

僕たちは、基本的にラクしたい、怠けたい生き物です。自分を甘やかすために、無意識に、天才を高く評価して、「自分とは関係ないこと」と思いこもうとしてしまうのだと思います。

■ 努力を積み重ねる

しかし一方で、どんな天才でも、継続的に努力を積み重

ねないと、大きな成果が得られないことを、僕たちは知っています。エジソンしかり、イチローしかり。

そうすると、こういうことを言い出す人がいます。「努力できることが才能なのだ」と。これも、なるほどと思う反面、「才能」を神格化してしまっています。

努力できる才能が備わっている人は努力できるけど、そういう才能がもともと備わっていない自分は、努力できなくてもしょうがない、という言い訳。

こう考えてしまうくらい、僕たち人間はラクがしたくて、努力を積み重ねることが苦手なのかもしれません。だからこそ、結果的に、努力を積み重ねている人が抜きん出ていくのだと思います。

■ 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、地道な努力を積み重ねているのでしょうか。「才能がないから」と努力を放棄していないのでしょうか。

どんなに華やかに成功しているように見える人でも、その裏には気の遠くなるような努力の積み重ねがあります。僕たちはそこをしっかりと見て、その事実をきちんと意識し、自分にフィードバックしていかなければなりません。

努力することを「才能」で片づけない。

自分をコントロールし、決めた道を進む意思の力を育てよう。

成功は一日にしてならず。

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

人手不足は経営者の魅力不足

先日会った経営者の話。今取り組んでいる新規事業の計画について、いろいろとアドバイスをさせて頂きました。とても明るくて元気な社長で、いつもこちらがパワーを頂きます。とても楽しくて、次に会うのが待ち遠しく思える人です。

この社長、少し前までは業績が悪く、借入金も多く、資金繰りに苦しんでいました。そこから盛り返し、今、新たな事業に挑戦できるところまで体制を整えてきました。

その原動力となっているのが優秀な女性社員たち。

ちょっと失礼な言い方ですが、その会社に似つかわしくない、学歴も職歴も実績もすごく高い人たちが入社し、今、その才能をどんどん発揮しています。彼女たちに刺激された社長もまた、大きな意欲を持って新規事業に取り組んでいます。

この優秀な社員たちが、なぜ、この会社に入ってきたのか？決して給与が高いわけではありません。福利厚生が手厚いわけではありません。オフィスがオシャレなわけでもありません。会社自体、どちらかというと地味な業種です。

しかし、社長が面白い。そして元気。挑戦意欲がある。「この社長と仕事したら、何か面白そうな未来が開けそう」と思わせてくれる期待感。こういうものに惹かれて、彼女たちは入社したに違いありません。

結局、「人手不足」というのは「経営者の魅力不足」が原因では？と思う今日この頃です。🍷

【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。

 **Raymac**