

Raymac press



レイマックプレス

2018年10月号 Vol.122

何があっても 前向きに生きる と決めた

エグセファーム株式会社
代表取締役
牧田久義



医学部を目指すも挫折。建築学科に進むもやる気がおきず、目標もなくさまよう日々。そんな時母親の病気がきっかけで「前向きに生きるスイッチ」が入る。新卒で就職した住宅会社で鍛えられ、メキメキと力をつけ頭角を現す。退職して同僚の会社の急成長を手伝った後、いよいよ「希少地工法のエグセファーム」を起業。大手にできないユニークなコンセプトで走り始めた同社代表、牧田久義さんに、これまでのこと、そしてこれからのことを聞いた——。(インタビュー＝豊田礼人)

—まず、エグセファームさんの今のお仕事について聞かせていただけますか？

僕の経緯からお話すると、大学を卒業してからまず大手ハウスメーカーに就職して、8年半ぐらい設計の仕事をしていました。大手の会社は作るスピードがものすごく早い一方で、判断のスピードは遅い。例えば会社のミスで現場を造り直さなくてはいけない時でも、GOの印鑑をもらうのにすごく時間がかかります。さらに、会社が大きいと、仕事から逃げる社員はとことん逃げる一方で、できる人ほど仕事が溜まっていきますよね。あの人もこの人も逃げて、でも全員は逃げきれません（笑）。そうした大手ならではの、お客様よりも会社内での評価を重視したり、手間がかかることは避けていくという体質が自分には合わなかったんで、辞めました。今はその反動で大手にいる時にはできなかった住宅を手がけています。「希少地工法」と言って、例えば三角形の土地に三角形の家を作ったりしています。

—希少地とは、一般的に、家を建てづらい土地ということですか？

そうですね。例えば大手の住宅メーカーでは建物の角が90度じゃないと作れません。実際にやろうと思えば作れるのですが、そのためには本社と工場を説得したり、構造計算が大変になったりと多くの時間を要します。工業化認定というものがあって、大手はそれ取得しているので確認申請がものすごく楽です。つまり、会社の基準に則った住宅を作っていれば、この建物は国が認めていますということになります。逆にその基準から外れると、莫大な費用と時間がかかるので、そういう面倒臭いことはやりたがらないというわけです。

—牧田さんは今、少し変わった形の土地に、手間暇かけて、地を生かした家を建てているんですね。

そうですね。例えば三角形の土地を最大限に生かして斜めに住宅を作ることができれば、居住空間を広くすることができますよね。それと、道路との高低差がある土地は、普通「擁壁」という壁を作って土地を平らにします。一方で、法律的にクリアできる逃げ道もあり、実は土地の中に30度の角度がある場所を作れば擁壁を作らなくて

今月の内容

- 経営者インタビュー
エグセファーム株式会社 代表取締役 牧田久義さん
- 経営コラム 昨日よりマシな人間になろう
- 書籍解説 『人生は、運よりも実力よりも勘違いさせる力で決まっている』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

もいいんです。その場合、1階の高さから階段を作って半地下のような空間を設けることで、天井を高く見せることもできます。高低差が3、4メートルと高くなっていくと、擁壁を作るだけで400万円から500万円、場合によっては1000万円ぐらいかかることもあるので、うちではそのコストを建物に使っていただくような提案をしています。

-面白いですね。その事業に至るまでのことは後程じっくりお聞きしたいと思います。その前にまず、このインタビューではお子さんの頃のお話から伺っているのですが、牧田社長はどんな子供だったんですか？

大人しい子供だったと思います。とはいえ、外で遊ぶのが好きで野球をしたり、あまり家にはいない子でした。勉強の方は、小学校の時は全くダメでしたが、中学校ではだいたい上位をキープしていました。高校は、当時はまあまあレベルが高いと言われていた名古屋の千種（ちくさ）高校に進学しました。ガリ勉の子ばかりがいて思っていたのですが、運動までできちゃうオール5タイプの人たちが多くて、すごく気の合う友達が増えていきました。

-千種高校はどんな校風なんですか？

遊びも勉強も全力投球みたいな校風です（笑）。高校に入ってから、強いものに楯突くというか、負けず嫌いな面が出てきて。部活はバレー部で、僕は高校から始めたのですが、中学からバレー部だった子たちが同じ部にいますよね。その子たちが大きな顔をしているのが気いらなくて「絶対に負けない！」と思って、高校から始めたメンバー3人と毎日居残り練習をしていました。それで、中学からやっていた子たちを押しつけて僕たち3人はずっとレギュラーでした。そもそも千種高校に入る時も、中学の先生から「学力的に厳しいからもっと確実に受かるところを受けろ」と言われたのですが、悔しかったので「いや、受けますよ」と言って受けたぐらいです。

-ふむふむ。押さえつけられると反発してググッと伸びるんですね（笑）。高3になって、進路はどのように考えていたんですか？
実は医学部を目指していたんです。現役の時は全く勉強をせずに医学部を受けて、受からずに浪人したのですが、結局一浪しても国公立の医学部には受かりませんでした。サラリーマン家庭だったので私立の医学部は諦め、理工学部で色々な学科を受験した結果、受かったのが明治大学の理工学部建築学科でした。

-あまり希望していなかった建築学科に入ってしまった、と？

そうですね。建築学科を受けたのもその一校だけでした。実は明治に入っても医学部をあきらめきれず、もう一度医学部を受け直そうと思っていて、医学部受験の参考書を東

京に持っていったくらいです。母親に「大学を辞めさせてくれ」言ったら「頼むから卒業してくれ」と言われました。当時はかなりモヤモヤしていましたが、結果的には卒業して本当に良かったと思います。医者は命を救う仕事ですが、建築士は命を守る仕事をしているのだということに気付いてから、仕事がますます面白くなりましたね。

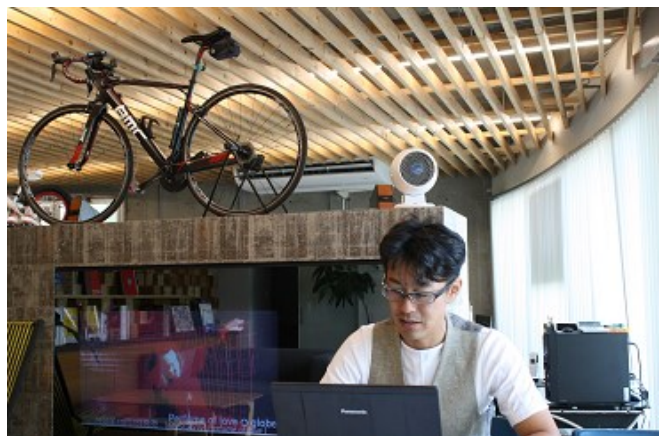
-素晴らしい気付きですね。大学生活は楽しめたんですか？

建築に全く興味がなくて学校もほとんど行っていませんでした。毎日昼過ぎに起きてバイク屋に入りびたり、夕方になるとアルバイトに出かけて夜12時ぐらいに帰宅。そこから朝まで同級生と遊ぶ生活です（笑）。でも、就職シーズンの少し前に母親が病気になって医者「もう半年持たない」と言われたとき、目が覚めました。早めに就職を決めて母親を安心させたかったんです。建築学科だったのでとりあえず名の通った大手住宅メーカーの面接を受けて、最初に内定をくれたのが某大手ハウスメーカーでした。大学では下から2番目ぐらいの成績でしたが、就職が決まるのだけは一番早かったですね（笑）。

-面接がお上手だったとか？（笑）。

いえいえ。その会社がどういう会社なのかもよく調べずに受けて、面接官ともケンカをしちゃったくらいです（笑）。「君、そういう考え方だったら、うちに来ないでいいよ」って言われて。ケンカというか、「うちはそういうのをやろうと思っている会社じゃないから」みたいなことを言われて。僕は何を言ったのかな。絶対に海外進出すべき時代が来るからそれやっていった方がいいみたいなことを言っていたら、面接官が「いやうちは日本の住宅会社だから、君がそういうのをやりたいなら他に行った方がいいよ」とかって言われて。

-ふふふ（笑）。面接官も、「生意気な奴が来たな〜」みたいな。でもきっと牧田さんの目が輝いていたんでしょうね。採用したその会社さんも懐が深い（笑）。さて、無事に就職されて、会社では設計をされていたのですか？



そうですね。入社後は名古屋に配属されて、朝9時に会社に行って、帰るのは夜中の3時という壮絶な日々でした。僕が大学で建築の勉強をあまりしていなかったのと、大学での勉強と会社でやっていることが全然つながらないので毎日罵声を浴びせられていました。上司には「お前はよくそれで大学を卒業できたな！」と言われ、毎日図面のチェックで5時間立たされて説教です。でも、僕は負けず嫌いな性格なので、その上司専用のノートを作ってダメ出しをされたところを全部書き出し、自分の図面をひとつずつ説明できるようにしていきました。玄関やドア、窓といった部位ごとに言われたことをまとめていって、次はそれを全部潰してから図面を持っていくんです。そうすると、徐々に向こうのレパトリーがなくなってきたのか、僕が先回りできるようになったのか、1年で椅子に座ることを許され、2年で何も言われなくなりました。2年経った時に同期の設計部員と比べて、ものすごい差がつかしました。その上司には感謝しかありません。

-厳しいけど、すごく成長させてくれたのですね。

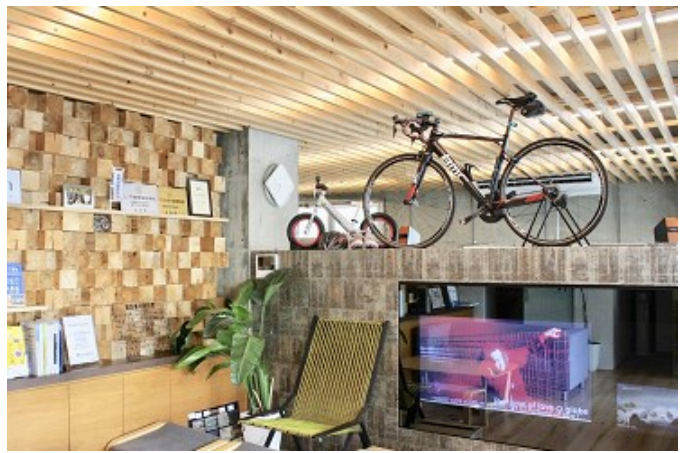
そうですね。そこから大きい仕事も任せてもらえるようになり、ものすごい仕事量をこなしていきました。僕は8年間で300棟以上設計したので、会社でも驚異的な数字だったようです。普通の設計事務所でいうと、年間5、6棟建てたらかなり大変なレベルなので、生涯でもそんな棟数は設計しないぐらいです。でも、そういう経験があったからこそ色々なパターンが頭の中に入ってきて、柔軟な発想が生まれるようになりました。

-すごい。そういう時期を経験できた人は強いですね。でも、会社を辞める時が来るんですね？

はい。まず、その大手ハウスメーカーに入る前に「僕はサラリーマンになっていいのか」と自問してみた結果、5年で辞めようと思ったんです。ただ、辞めるにしてもせつかくだから5年間でできる限りの知識と技術を身につけようと思っていました。一級建築士の資格が取れたのもちょうど5年目だったので「やっと人生のスタートラインに立てた」と思いました。そのタイミングで色々な会社からお声がけをいただき、東京のベンチャー企業の建築屋さんにも誘われました。その会社に転職する予定で会社に辞めると伝えていたのですが、いざ辞めるとなった少し前に、同期の同僚が名古屋で会社を立ち上げることになり、「辞めるのであれば、名古屋で一緒にやろうよ！」と誘ってくれて、ちょうど僕も名古屋に家を建てたばかりだったのでその会社で働くことに決めました。

-仲間の起業に参加したんですね。

はい。その会社は僕が在籍している間に、従業員が100人



ぐらい、年商で45億円ぐらいまで急激に伸びていきました。あと5年で上場するという話になった時に、会社がとりあえず棟数を増やすために売価を下げ、原価を安くするために質が悪かろうととにかく安い業者を探して使い始めました。今まで通りちゃんと仕事をした結果、認められて上場するというのであればいいのですが、上場するために安く売りさばくという手法が気に入らませんでした。それで社長と折り合いがつかなくなり、当時僕は専務を務めていたのですが「役員を降りてくれ」と言われて「役員を降りるぐらいだったら僕は自分1人でやります」と言って、その日のうちに辞めることを決断してしまいました（笑）。

-うーむ。刺激的なお話ですね。その会社が業績を一気に上げたポイントはどこにあったんですか？

その会社は外構（エクステリア）の仕事から始まっているんです。僕も社長も住宅メーカー出身だったので、住宅のノウハウを持ちつつ外構の提案をしていたことが評判を呼んだようです。それと、一級建築士事務所の許可も取ったので、一級建築士事務所として住宅を作れるようになりました。その後住宅を始めて数棟建てた時に、「無印良品の家」のフランチाइズのお話をいただき、展示場を作って請け負うようになりました。その頃から大手ハウスメーカーの営業マンを何人か引き抜いていましたね。その会社の営業マンは一般的な工務店レベルの営業マンと比べるとものすごく優秀なので、棟数も順調に増えていき、無印良品のブランドを掲げてやっているのです。求人でも新卒募集を出せば全国からたくさん応募が来ます。それで社員も一気に増えていきました。さらに、不動産事業も始めてどんどん売上が上がっていききましたね。

-なるほど～。さて牧田さんはその会社を辞め、いよいよ独立したわけですが、最初から希少地の案件をやっていたのですか？

いえ。設立してから2年ぐらい「うちの会社は何が売りなんだろう？」とずっとモヤモヤしていて、いつも相談しているコンサルタントの方にも「お前の会社の売りは何だ？」と聞かれていました。「きちんと仕事をして、信頼してもら

うことですかね」と話すと「じゃあお前のところは大手企業よりも信頼されるんだな？」と切り返されてしまい

「ちょっと待て、それは違うな」と気づきました。安心できるかどうかは別として、やはり大きい会社の方が安心感がありますから。それで、もう一度何が売りなのかを考えた時に、僕に仕事を任せてくれる人は、間取りを見せると「他と違う」「他にはこんな提案はなかった」と言われることが多かったんです。先ほどお話した三角形の土地や高低差があるところで、他社と違う提案をしていたのに気づき「これだ!」と思いました。

-お客さんからの言葉で気づいたのですね。

はい。例えば狭小地で、他社はこの土地だと3階建てしか無理だと言っていたのが、僕は2階建てで必要なものを全て揃えて明るさも確保できるという提案をしました。3階建てよりも2階建ての方が、坪単価が下がるんですね。だから同じ広さでも2階建ての方が安く済みます。こういう発想を持つには設計の経験も必要ですし、現場の経験も必要です。うちは前の会社から現場監督一筋の人がついてきてくれて、彼も同じ考えで柔軟に対応してくれるのですごく強い。だから僕らは基本的には「できない」とは言いません。逆に「やります」と言ってからその土地に合った工法を考えます。面倒なことをあえて自分たちからやろうとしているので、申請業務は面倒ですし、工事期間もかかりますが、他ではできない提案を売りにして、お客様に満足して頂いています。

-お客様にとってはすごくうれしいですよ。

そうですね。打ち出し方を考えた時に色々としらべたのですが、「訳あり物件」という言葉を前面に出している、少し似た会社を見つけました。確かにこういう土地は、不動産屋さんにもマイナスな土地として認識していますし、「訳あり」ではあるんですよ。でも僕たちは、家を建ててしまえばそのマイナスイメージをプラスに変えることができると思っています。三角形に近い土地も家が建ってしまえば誰もそんな土地だと気づきませんし、高低差があっても、家の中に少し斜めになった場所があっても、それが悪いと言われた話は一切聞いたことがありません。むしろ「素敵ですね」とか「広く感じますね」というプラスの意見をよく聞きます。だから、例えば周りの土地は坪単価50万円だけれど、変わった形をしているから坪単価30万円で買えたとします。そこに家を建てて「こんな素敵な家が建つ」というのを見せれば、土地の価値が上がって周りの坪単価にかなり近づけることができるのではないかというのを、今後チャレンジしていきたいなと思っています。

-条件の良くない土地に素敵な住宅を建てることで、土地の価値を上げるということですね。

そうです。最近、鬼の角（つ）のように2カ所尖った場所がある土地を買いました。変わった形の土地ですが、こんなに素晴らしい家が建つというのを、間取り図をつけて不動産情報サイトなどで出しています。僕はこういう土地にプラスの名前をつけたくて「希少価値の土地＝希少地」と打ち出しました。希少地を生かした住宅を建てるノウハウを広めていこうと思い、「希少地工法」という名前で商標も取っています。土地ごとにベストな方法を探しながら決めていくという考え方です。

-ふむふむ。「希少地」でトガらせているわけですね。ところで、牧田さんはこれまでに、挫折を感じたことはあるんですか？

やはり医学部受験で失敗した時ですね。その後は挫折について考えたこともありませんし、後悔したこともありません。今はもうあの時もって頑張って医学部に入っておけばよかったとも思いません。一番大きかったのは、僕が大学4年生の時に母親が亡くなったことでした。その時に自分の中で、これ以上ツライことはもうないはずだから、「泣き言は言わないようにしよう」「人前で絶対に泣かないようにしよう」と決めました。母親の前で、どんな状態になっても僕は前向きに生きていくというのを心の中で誓った覚えがあります。今はその思いのまま進んで来られたという気がしています。

-涙が出ます。最後に、起業したての方や、これから起業する人に何かアドバイスはありますか？

あれこれ考えても、結局やってみないとわからないですよ。何が正解かわからないですけど、失敗した時のことを考えるよりも、成功した時のことや業績が良くなった時のことをイメージしながらそれに向かっていく方が楽しいし、モチベーションも上がります。僕が会社を辞めて起業した時には、周りから「何があったんだ？」と電話がかかってきましたが、そんな時は一発目に元気良く電話に出ようと決めていました。だから、みんなからも「元気じゃん!」と言ってもらえて「お金がないから、これしかないんですよ!」みたいに話していたんです。そういうオーラは大事です。元気でいることは自分の気持ちひとつでできますし、お金はかからないですよ。起業した当初はそういった点を心に留めてやっていくのをおすすめします。

-本当にそうですね。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】

牧田久義 まきたひさよし 1973年 愛知県生まれ
エグゼファーム株式会社 代表取締役
所在地:名古屋市西区枇杷島1-2-20
<http://e-firm.jp/>



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。

昨日よりマシンな人間になろう

■積み重ねることに喜びを感じる性格

世の中にはコツコツと基礎的なことや地味なことを繰り返すことに喜びを感じるタイプの人があります。私もどちらかということ、そちらの部類に入ります。このタイプは基礎的なことを繰り返すことに快感を覚える人たちです。

たとえば、英語のヒアリング。最初はネイティブが話しているCDなどを聞いていてもさっぱり分かりませんが、毎日繰り返して聞くことで、だんだんと聞き取れるようになってきます。この「だんだん聞き取れるようになる」ということに、とてつもない喜びを感じるタイプです。

人間にとってモチベーションが上がる時というのは、自分が費やした時間・労力が役に立っていると感じた時です。英語のヒアリングの例でいえば、毎日英語のCDを聞くために使った時間が役に立ち、自分のヒアリング能力が上がっていると感じた時に、モチベーションは高まります。費やした時間は無駄ではなかった！と溜飲が下がるのです。

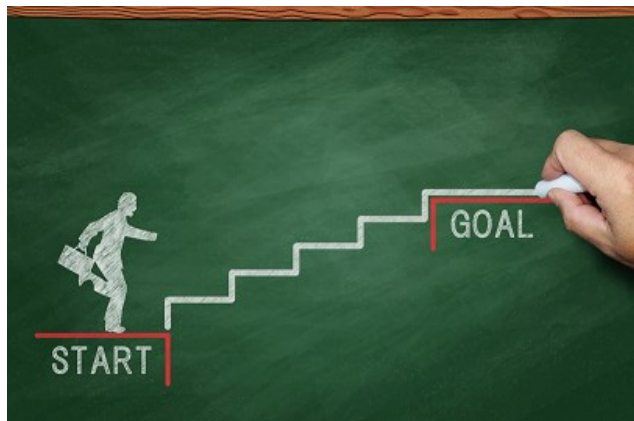
反対に、毎日聞いているにもかかわらず、相変わらず英語が聞き取れない、と感じた時、「頑張ったのに報われな。結局、無駄な時間を使った」とモチベーションを下げてしまいます。

これは性格やタイプの違いもあるとは思いますが、多かれ少なかれ、誰しもが同じように感じるのではないのでしょうか。費やしたものが報われればモチベーションは高まり、無駄だと感じればモチベーションは下がります。

ダイエットでも、せっかくつらい思いをして食事制限をし、運動にも取り組んでいるにもかかわらず体重が減らなかったり、逆に増えたりすると、たちまちモチベーションが下がります。一方で少しずつでも減っていれば、モチベーションは維持できると思います。

■自己重要感

私たちは、とにかく自分のことが一番重要だと思ってい



ます。もちろん家族や恋人のことも重要ですが、何はさておきまずは「自分」です。例えば家族で写真を撮ったとき、まず誰の顔を見ますか？おそらく、多くの人は自分の顔を探すのではないのでしょうか。奥さんや旦那さんや子供のことはもちろん大事ですし、彼・彼女らの顔も暖かい気持ちで見るとは思いますが、瞬間的には自分の顔を探すと思います。これは、人間はまず自分のことを大事にするということの一つの表れだと言われています。

■三日坊主のメカニズム

こういう自分のことを大事にすることを「自己重要感」と言います。この自己重要感、我々が生きる中で、思考や行動にとっても大きな影響を与えます。これが強いがために、私たちは自分が褒められたり、存在や行動を承認されると、満たされた気持ちになります。逆に、無視されると、自己重要感をくじかれ、強い痛みを感じます。人間にとって「無視」はとてつもなく悲しい仕打ちなのです。

コツコツと何かを積み重ねているとき、成長を感じないということは、自分の行動が無意味だったという気持ちになり、否定されたような気になります。これは自己重要感をくじかれた気分と非常に似ています。「お前がやった行動は重要ではないよ」と言われたようなものですから。

だからこそ、自分がやっていることは無駄ではなく、確実に目標に近づいているのだ、ということ、まずは疑わずにすることが重要です。無駄なのではないか？と思い始めた途端、自己重要感を大事にしたい自分は、無駄を排除

しようと考え始めます。無駄なことをしている自分をリセットし、自己重要感を満たそうとするのです。これが、三日坊主で継続しないときの思考のメカニズムです。

何かに取り組むときにまず重要なことは、成果というのはすぐに表れないということを理解しておくことです。努力を積み重ねても成果が表れない時期のことをプラトーと言いますが、このプラトーが必ず訪れるということをまずは知っておくと、成果が出なくてもモチベーションを下げずに乗り切ることができます。

そしてプラトーの時期もコツコツと積み重ねることを怠らずにやり続けると、少しずつ成果が出始めます。基礎的なことを繰り返して行えば行こうほど、どんなスキルでも磨き上げられ、それが成果をもたらしてくれます。逆に、これなくしての成果などありえないし、もしあったとしても、

それは瞬間的なもので、すぐに消えてなくなってしまいます。

人間が生きていく目的について聞かれた稲森和夫氏は、「昨日よりマシな人間になるため」と答えました。つまり、人間にとって、昨日より成長するということは何よりも嬉しく、喜びを感じるもので、そのために我々は生きているのだということです。地味で基礎的なことを繰り返すことが苦手な人も、それが自己の成長につながる最も有効な方法なのだということをまず理解することが必要です。「どこかに大飛躍できる楽で画期的な方法があるはずだ」と考えていると、なかなか人間的な成長は難しいものです。

地味で基礎的なことを積み重ねることによって、自分の成長があり、それが生きる目的なのだ、と思えた時、事業は成長軌道に乗るはずで

あなたの読書時間を大幅短縮

気になった本を1分解説

レイマック豊田が最近気になった本を読み、その要点をズバツとお伝えします

『人生は運よりも実力よりも「勘違いさせる力」で決まっている』

ふろむだ 著

■オススメ度 ★★★★★

ポイント1

「錯覚資産」がある人ほど成功しやすくなる

成功するために必要なのは実力でも運でもなく、錯覚資産である。錯覚資産とは「他人が自分に対して持つ、自分にとって都合のいい思考の錯覚」のことであり、認知バイアスによって引き起こされる。その代表が「ハロー効果」である。これは、何か一点が優れていると、後光がさして何もかも優れて見えてしまうことである。

ポイント2

脳は過剰に一貫性を求める。

脳にとって、一貫していない状態は不快である。脳は一貫しているものが大好きである。脳は、一貫しているものを真実だと思いこむ。たとえ間違っていたとしても真実だと思いこむ。一貫していない状態にあると、無理やり何でも一貫させようとする。だから、ハロー効果が起こるのだ。

ポイント3

思い浮かべてもらうことが重要

人間の直感は「すぐに思い浮かぶ情報」を過大評価するし、すぐに思い浮かばない情報を無視して判断するので、たとえば「どのデザイナーに仕事を頼むか？」という判断をする際に、たまたま身近にいれば、選ばれる可能性は高くなる。だから、見込み客との接触を増やし、身近な存在になっておくことは極めて重要である。

延べ数百万人に読まれたブログ「分裂勘違い君劇場」の著者。リアルの世界では複数の会社を創業し、そのうちの1社は上場を果たしたとか。タイトルが尖っていて、売れているということで読んでみた。仕事で成功するのは運でも実力でもなく、錯覚資産があるからなんだよ、という主張。実力があれば成功できると信じるのはナンセンスで、世の中の成功者の多くはこの錯覚資産を上手く利用して成功したのだよ、と説く。だから実力がなくても悲観することはないんだよ、と言っているようにも聞こえ、少し勇気が湧く(ような気がする)。かといって、じゃあどうすれば錯覚資産が手に入り、それを具体的にどう使えば良いのかは、今一つハッキリと読み取れなかった。前半おもしろく読めたが、途中から何となく冷めはじめ、最後はちょっと飽きてしまった。表紙で勝っている一冊。

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700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。

人間しかできないことをあなたらしく、やる

(2017年4月21日発行第627号)

■ 専門家としてコミットせよ

一般的に、その本人の実力とは関係なく、「専門家」の方が「何でも屋」よりも実力があると思われやすいようです。だから、できるだけ何かの専門家だと名乗ったほうが良い。そして実際、誰しも、何がしかの専門家であるはずです。

私なんか・・・と思っている人でも、よくよく聴いてみると立派な専門家であることはよくあります。

服を売っているならファッションの専門家、
保険を売っているならライフプランの専門家、
印刷物をうっているならプロモーションの専門家です。

自分で自分のことを専門家としてまずコミットする（腹を決める）ことが大切です。

■ 専門バカは困る

しかし、専門分野以外のことは分からない専門バカになってはいけません。近い将来、AI（人工知能）が生活やビジネスの世界に入り込み、人間の仕事が機械やロボットに置き換わっていく世の中になったとき、自分の仕事がなくなる可能性もあります。

また、海外で安く外注されてしまい、単価が大きく下落することだってありえます。そんなとき、「これしかできない」専門バカだと困ります。

専門分野を大事にしながらそれに何かをプラスアルファして、自分のオリジナル性を高めていく必要があります。

■ 自分ごととして共感する

では何をプラスするか。まず意識したいのが、全体を把握する視点です。専門家は、特定分野に深いけれども、視野が狭くなる傾向があります。

お客様が解決したい問題というのは単独で存在しているのではなく、いろんな分野のことが絡み合って存在しています。あなたの専門性でお客様の問題がすべて解決できれば良いのですが、そうはいかない場合も多いはず。

そういうとき、「自分の専門以外のことは知らない」ではなく、お客様が直面している問題の「全体像」を把握し、それにどう対処すべきかを全体視点で提案できる能力は非常に重要になります。お客様の問題を自分ごととして共感し、きめ細かく聴く耳を持ち、解決まで伴走する姿勢がお客様にとって重要な価値となります。

■ 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、お客様の問題を自分ごとと捉え、共感しているのでしょうか。そして、全体視点を持った上で、専門性を発揮しているのでしょうか。

自分さえ良ければいい、とか、その仕事は自分の仕事ではない、と言っていると、仕事はどんどんなくなっていく。機械に、そして海外に取られていく。

自分だけでなく、お客様はもちろん、周りの人たちも良くなるように考える。部分最適ではなく、全体最適が生まれるように行動する。機械的・部分的・利己的ではなく、共感的・全体的・利他的に。自分らしく自分の仕事をするために、この視点が重要になっていくと思います。

人間しかできないことを、あなたらしく、もっと突き詰めていこう。僕も頑張ります。ぜひあなたも。

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

僕はモンスター客予備軍か？

先日、友人たちと居酒屋に飲みに行きました。

大学時代の友人3人で、久しぶりにゆっくり話でもしようということで、個室を予約。そのとき、部屋に入って席に座るやいなや、店員さんが、

「次のお客様の予約が入っていますので、必ず2時間で退室してくださいね」と言うんです。そして料理を注文した後、店長らしき男の人が部屋に入ってきて、またしても「必ず2時間で終わってくださいね」と言うんです。

「何なの？」

これ、来店したお客に開口一番で言うことですかね。しかも2回立て続けに。来た瞬間に帰ることを考えさせるの？

まあでもいろいろと事情はあるのですが、少なくとも素晴らしい接客ではありませんね。店の都合。最初に言っておけば、後から「聞いてないよ」と言われるリスクを回避できるということなののでしょうか。せっかくなので楽しく飲みに来たのに、のっけから水を差された気がしました。

でもふと、こういうことで「む？」と思ってしまう自分が変なのかな？とか、それともコンサルという職業病なのかな？とか、あるいは知らない間に自分が「モンスター客化」へ向かっているのかな？とか、色んなことを考えながら、結局何も言わず、大人しく静かに飲んで、2時間後にちゃんと店を出ました。大人だ(笑)。

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

50回目となるセミナーは、コツコツ流の仕事術についてお話しします。

「50th 共感時代のコツコツ流仕事術」セミナー

日時: 2018年11月27日(火) 19:00~20:45

場所: ウィンクあいち1207会議室 定員: 50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**