

Raymac press



レイマックプレス

2019年3月号 Vol.127

ラーメン探しの旅で見つけたもの

ラーメン一番軒group 代表
有限会社ファーストモア
代表取締役社長
三木規彰



閉めたシャッターに「ラーメン探しの旅に出ます」と貼り紙し、豚骨ラーメンの本場、九州長浜へ修行の旅に出た。旅から戻ると「アイツが戻ってきた!」と、ラーメン好きの間で話題沸騰、その味の素晴らしさと相まって大行列の店へと変貌した。その後も成長を続け、近年は多店舗化に成功。現在は100店舗体制を目指す「一番軒グループ」の代表として広く知られる存在に。その人、三木規彰さんにインタビューすると、そこには、想像を絶するような環境で戦い続けた男の熱いストーリーがあった——。(インタビュー＝豊田礼人)

— 今日日はラーメン店「一番軒グループ」を展開する三木規彰社長にインタビューします。どのように起業に至り、その後グループを成長させたのか、じっくりお聞きしたいと思います。その前に、このインタビューでは恒例で、お子さんの頃からの話を聞いています。三木さんはどんなお子さんだったのですか？
三重県桑名市多度町というところで生まれました。平凡なサラリーマン家庭で、田舎ではまあまあ裕福な方だったと思うのですが、小学校6年生ぐらいから「あれ？何かちよつと違うな」ということが続きました。中学校に入ってから食べ物がどんどん粗末になっていき、家に借金取りが来始めたんです。後でわかったことなのですが、父が会社を退職して自営業を始めたけれど、うまくいかなくて借金を抱えてしまったようです。取り立てが来ると父が「電気を消せ！静かにして奥に隠れろ!」と言って、家族全員で防空壕に隠れるような生活をしていました。

— 壮絶なお話ですね。

今月の内容

- 経営者インタビュー
有限会社 ファーストモア 三木規彰さん
- 経営コラム 試験は落ちててもいい
- 書籍解説 『頭に来てアホとは戦うな』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

父のことは尊敬していたのに借金取りに怯えて半泣き状態の情けない顔を見て、完全に見下してしまいました。ある日両親に「どうなっているんだ?」と聞いたら「今はお金がないから食べるものも買えない」と言い始め、その頃から電気とガスがつかなくなりました。僕は中学1年生から飲食店で皿洗いのバイトを始めたのですが、その後も取り立てはどんどんエスカレートし、家はいつも暗い雰囲気でした。高校は親戚の方に支援してもらって行くことができましたが、お金がかかるので修学旅行にも行けませんでした。それでも自分自身は意外と能天気なポジティブに考える性格なので、バイト仲間や先輩たちと楽しく過ごしていました。学校ではお金がないことが噂になってしまっただけで「貧乏人!」などと少しいじめられたこともありましたが、そんな中グレずにいたのは奇跡かもしれません。

— ご兄弟はいらっしゃったのですか？

3人兄弟で僕が長男です。三男坊は中学に入ってから完全にグレて、家もヤンキーのたまり場になっていました。親父は仕事もできず、お袋はノイローゼのようになってしまい、家の中はぐちゃぐちゃ。でもその中でも生き抜いてきたというのがひとつ自信になりましたし、今思う

といい勉強になったんじゃないのかなと思います。高校卒業後は名古屋のホテルに就職し、一人暮らしを始めました。貧乏だったので「生きて行くためには、お金を貯めないといけない」と思い、より高い給料を求めて仕事を転々としていました。

—社会に出てから、お仕事はいかがでしたか？

仕事は辛かったですけど、給料として見返りがあるのでやっていけました。自分の生活に少しゆとりが出てきたので、実家にもたまに帰っていたのですが、お袋が半うつ状態になっていました。月に1回は帰ってお袋をスーパーに連れていき、1ヶ月分の食料を買ってあげていましたね。たまに帰るようになって数ヶ月経った時、いつも父がいないことに気づきました。お袋は「お父さんはいつも2階で寝ているから」と言っていて、僕も完全に腹が立っていたので「親父を起して、説教してやるわ!」と言いながら2階に上がっていったんです。「お前は家をこんなぐちゃぐちゃにして、新聞配達でも何でもやって稼げ!金は舞い降りてこないぞ!」と言ったら「うるさい!」と言い返すんです。僕も怒りが爆発して布団をパッとめくったら、そこには見るも無残な骨と皮だけの体になった父がいました。

—う…。そうなんですか。つまりお父様は一日中布団の中に? そうですね。布団の中はカビだらけで、目と口だけがパカパカ開いて手も微かに動くだけでした。その姿を見て、鈍器で殴られたような衝撃を受けましたね。自分は名古屋で平々凡々と一人暮らしをしていて、なんて残酷なことをしていたんだ、自分の親をこんな風にさせてしまった!という強い自責の念が湧いてきました。そこで「早く病院に行けよ!」と言って返ってきた言葉は「病院に行く金があるわけないやろ!」です。すぐに父を抱きかかえて病院へ連れていったのですが、もう手遅れです。体中に癌があって、色々な合併症を引き起こしていて、病院からも「もう手の打ちようがありません。あと数週間でしょう」と言われました。そこから1、2週間ぐらいで死んでしまいましたが、死に方も残酷で、最期は何度も発作を起こしてもがき苦しみ、血を吐いて天井まで真っ赤に染まりました。本当に辛くて悔しい経験でした。これからはお袋をなんとしてでも幸せにしなければいけないと思いました。

—借金を抱えて、お父さんは布団から出られないくらい、追い込まれていたんですね…。その後はどうしたのですか？

愛知県の県営住宅に応募し、次男とお袋をそこで住まわせるようにしました。お袋のうつ病がひどかったので、弟はトラックの運転手になってお袋と一緒に乗せながら仕事をするとあって、配達業者に就職しましたね。僕はその頃、ラーメン屋をやると決めました。当時も、20歳で手取り40

万円ぐらいもらっていたのですが、「これで満足していたらダメだ。もっと自分のやりたいことを見つけて人に必要とされたい」と強く思いました。何をしようかと考えた時に、飲食店が面白そうだと思い、飲食の中でも自分の価値を表現できると思い至ったのが、ラーメンだったんです。若い頃に大阪で食べた繁盛店のラーメンを思い出し、思いついたその勢いで大阪に行き、「ここで働かせてください!」と言って、バイトさせてもらうことになりました。

—そこはどんなラーメン屋さんだったのですか？

豚骨ラーメンの繁盛店です。そこで頑張って半年で社員に昇格させてもらいました。そんなある日、次男から泣きながら電話がかかってきて「お袋がいなくなった!」と言うんです。いつも一緒に職場へ行っていたのに、その時は「ちょっと買い物があるから先に行って後で迎えに来て」と言われたので、迎えに行っただけどいない。これは大変だと思い「すぐに警察に電話しろ!」と言って捜索願を出し、そこから5時間後ぐらいに「自殺していました」と連絡がありました。その日がちょうど親父の一周忌でした。僕もまだ若かったのに2年連続で喪主をやって、頭の中はパニックです。お袋を喜ばせるためにラーメン屋をやろうと思っていたのに死んでしまって、生きる希望を失いかけてしまいました。でも、自分の存在意義というか、何かを勝ち取りたい、ここで負けられない、と自分を奮い立たせ、「ラーメン屋で絶対に優勝する」と心に誓いました。

—そんな体験をされても、気持ちを切らさずに、前を向いたんですね。すごいです。それでラーメン屋に戻ったんですね？

はい。入った時は知らなかったのですが、修行していたラーメンチェーン店が年商50億円、社員100人ぐらいの大グループだったんです。まず自分はここでナンバーワンになろうと思い、怒涛の勢いで統括のポジションまで上りつめました。しかし、ふと僕は自分でラーメン屋を出すんだったということを思い出し、貯めた1000万円を手に独立する決意をしました。出店するために愛知に戻り、不動産屋に尾張旭市の物件を紹介してもらいました。予算が700万



円だったので、経費を浮かすために大工仕事を自分でも手伝いながらなんとか店が完成しました。ですが、オープンしたての無名のラーメン屋にいきなりお客さんは来ません。自分は間違った味を作っているんじゃないかと思って、毎日試作を作っては食べてというのを繰り返していました。

一ふむふむ。前の会社では、出汁の作り方までは教えてくれなかったのですか？

はい。スープの作り方はだいたいわかるのですが、ラーメンのかえし（タレ）がうまく作れないんです。その肝心のところまでは明かされていなかったんですね。そんな感じで半年ぐらい試行錯誤し、ようやくお客さんも少しずつついてきて、月商200～300万円の売り上げになりました。しかしふと「ラーメンのチャンピオンになって優勝する」「誰もがすごいと言ってくれる存在価値のある人間になる」という自分の夢を思い出したんです。この程度で満足はできない、味を勉強し直そうと思い立ち、店を閉めて豚骨ラーメンの本場である九州へ旅に出ることにしたのです。

一すごい行動力ですね。

その時に、福岡の屋台で本当に美味しいラーメンに出会い、「ここで修行させてください！」と言ったのですが、怖そうな親方に「無理だね」と言われて、初日はホテルに帰りました。次の日、怖さを押し殺してもう一度「僕は名古屋でラーメン屋をやっていて、本当に美味しいラーメンを作りたいんです！命をかけてラーメン屋を成功させたいんです！ここで働かせてください！」と言ったのですが、そこは超有名な店で弟子もすでに5人ぐらい抱えている状況です。親方には「弟子はたくさんおるし、雇う金もないから帰らんしゃい」と言われ、「お金をもらいたくてこの仕事をしに来たんじゃない！」と言ったら親方の怖い顔がニコっとなって九州弁で「いつでも来んしゃい！」と言われました。要は金だったんですね（笑）。

一ふふふ(笑)。それで九州に引っ越したんですか？

一旦名古屋に帰って荷物をまとめ、お店のシャッターに「しばらくラーメンの旅に出ます」という張り紙を貼って九州に戻りました。後から聞くと、この張り紙がラーメンオタクたちの間で伝説になっていたようです（笑）。無給だったのですぐに帰ってくるつもりでしたが、結局、1年半、九州にいましたね。安いアパートから徒歩で1時間かけて通勤し、食費は1日100円。あとはラーメンを食べさせてもらってしのぎました。誰よりも早く行って働いていたので、栄養失調と疲労で2回病院に運ばれました。1年半経った時ようやく親方に認めていただき、親方には「名古屋帰って本当に一流のラーメンを作れるよ。このうちの味を、名古屋の連中にしめしたるんじゃ！」と言われ「お



かりました！」と言って帰って来た頃には、手元に20万円ぐらいしかありませんでした（笑）。再オープンして1週間ぐらいでお客さんがどんどん来て、1ヶ月で7、8割ぐらいは席が埋まっている状態になりました。後で調べたら、「ラーメンの旅に出ます」という張り紙が巷のプロガーやオタクたちの間ですごい噂になっていたみたいなんです。1年半帰ってこなかったもので、帰ってきたとたんに情報が広まって、半年後には満席状態で、常に並ぶ店になっていました。こうして知名度が一気に上がったのですが、一方でメディアの取材はずっと拒否していました。

一取材拒否ですか？それはまたなぜですか？

広告も出さない、取材にも応じない、ロコミこそが全ての真実だと思っていました。目の前にいるお客さんをどれだけ満足させられるかが勝負なので、ラーメンの作り方が半端じゃなかったんですね（笑）。1杯500円のラーメンにめちゃくちゃ魂を入れ、目玉が飛び出すぐらいの形相でラーメンを作っていました。でも運ぶ時はニコニコして「お待たせしました。めちゃくちゃ美味しいから気をつけてください」と言うので、それがまた話題になっていましたね。取材には応じなかったのですが、当時名古屋で人気のあったグルメ番組のディレクターに1ヶ月かけて口説き落とされて、ラーメンの企画に出ることになりました。当時、ラーメンチャンピオンになった一風堂さんが名古屋に出店するというので、一風堂さんの河原社長が名古屋のラーメン屋を巡って、ライバル店を探すという企画です。結果、15軒ある中でうちが優勝しました。それからはもう毎日30人～50人待ちになって、駐車場も共同で10台しかないのに、いつも満車になってしまい、路上駐車が増えて町の人たちも大怒り、という状態になってしまいました。

一大怒り？

同じビルに4軒お店が入っていたのですが、そのうちの1軒が怖い人たちの店で、車のことでもめるようになりました。

営業中に「出て行け！」と怒鳴りこみにくるようになり、こっちも命がけで商売をしているから、絶対に出ていかないと決めていたのですが、その人たちがお客さんに絡み出したのを見て限界だと思いましたね。そこから別の場所を探して、名古屋市長東区に300坪ぐらいの土地を見つけ、駐車場25台付きの店舗を建てることにしました。その頃にはかなり資金も貯まっていたのでほぼ借入れもなく、今の一番軒本店が完成しました。

—キャッシュで出店、すごいですね。そこから今度は組織化していくわけですね。

最初は小さな店でやっていたのが、とてつもなく大きい店に移転したので、また話題になりました。さらに名が知れ渡って全国からもお客さんが来るようになりましたが、10年ぐらい経った時に運気が切れて、弟子が一気にいなくなってしまうんです。残った人間だけで運営しようとしたのですが、疲労が重なって僕が倒れてしまいました。起き上がった時にはもうラーメンを作る体力もなく、店に出ても弟子が「大将、座っててください」と言うんです。僕はその当時、笑ったこともないような怖い大将だったので、「お前らでラーメンが作れるわけがないだろう！」という感じでしたが、弟子たちが作るのをじっと見ていました。すると、一度もラーメンを作らせたことのない弟子たちが、見事に美味しいラーメンを作ってくれたのです。これが衝撃で。そこから考えが変わり始めましたね。ビジネスに対する向上心が芽生え始めて、弟子たちに店を任せればもう1軒いけるんじゃないかと思いだしたんです。

—なるほど。この弟子はちゃんと美味しいラーメンを作れるぞ、と。

はい。そこから「家業」から「事業」というものになりました。キャッシュは十分にありましたので、1店舗、2店舗とチェーン店を増やしていきました。しかし5、6店舗ぐらいになった時に、従業員に売り上げを持ち逃げされる事件が続き、そこから統率が取れなくなってしまいました。それから従業員の教育に力をいれるようになり、大阪のラーメン屋で働いていた時に僕も卒業した、富士山麓にある管理者養成学校に従業員を入れました。それからは、別世界と言えほど変わったのですが、やはりいい人材は辞めて独立してしまいます。悩みながら経営塾などを通して色々な人と話す中で、ラーメン屋のフランチャイズ（FC）展開をしている方と出会いました。まだ36歳ぐらいで本当にお若い方なのですが、店舗数は400店で、総資産は200億円。その方の事業魂に影響を受けましたね。

—400店とはすごいです。そこからFCを始めたのですか？

そうですね。FCの仕組みづくりをして、今から3、4年前にスタートしました。セントラルキッチンを作って、PB商品

も開発し、毎月FCの店を立ち上げていきました。PB商品も好調で利益率が上がり、自己資本率もかなり上がっています。FCオーナーさんとはウィンウィンの関係を作りたいので、オーナーさんにもしっかり儲けてもらうことを一番に考えています。ほぼ借金もせずここまでこれたのは、多店舗展開したことが大きいですね。

—FCではオーナーと意見が対立することもありますか？

僕は善悪＝社会性で判断しますので、オーナーさんの意見が身勝手に社会性のないものでしたらダメです。お客様を不利益にするような情報が入ってきた時には、ルールを大事にしてくれと伝えます。けれど、「ダメ」ばかり言っていたら誰も成長できませんよね。基本的にはルールを大事にしてもらいながら、お客さんが喜んでくれているのであればある程度は承認するというスタンスでやっています。僕も気づかないことはたくさんありますから、提案はしてもらって、それがいいものだったら「よし、変えよう！」と言います。

—お父様が事業で失敗したのを見てきて、自分で事業をやる怖さはなかったのですか？

これは性格かもしれませんが、怖いという感情は全くないんです。怖さよりも、絶対に人の上に立つんだという気持ちの方が強かったですね。普通なら怖いと思うような場面も多々ありましたが、自分は両親の死に方を見てきたので、あの人たちの死に比べたら怖いものは何もありません。だから、ビジネスでの行動力やスピード感が培われたのだと思います。

—今後は会社をどんな風にしていく予定ですか？

今は25店舗展開していますが、まずは10年以内に100店舗を目指します。そのぐらい店舗数を増やさないと社会に影響が出ませんからね。「一番軒があんなことをやりだしたよ！」と誰かが言ったら、社会が動き出すぐらい、我々の文化を作りたいんです。ちっぽけな企業が1人で叫んでも全く文化にはなりませんし、集団として文化を作っていくような商売をしていくためにも、数にこだわっていきたいと思っています。🍷

—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】

三木規彰 みきのりあき 三重県生まれ

ラーメン一番軒group 代表

有限会社ファーストモア 代表取締役

愛知県名古屋市長黒川本通3-40-1 2F

<http://www.ichibanken-group.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。

試験は落ちてもいい

春になり、新たなスタートを切る人も多いと思います。そんな中、大切な試験に受かった人がいれば、残念ながら受からなかった人もいるでしょう。頑張って勉強してきたわけですから、試験には受かった方が良くは決まっています。でも、受からなかったとしても、それで人生が終わるわけでもなく、それはそれで別の道が開けていくわけです。今回はそんなテーマで綴りたいと思います。

■「納得いかない自分」から始まる未来

本当は、「試験は落ちたほうがいい」というタイトルにするつもりだったんです。しかし、これを書いている今、まさに受験シーズン真っ盛り。そんな中で「試験は落ちたほうがいい」なんて書くと、あまりにも無神経で非情だと言われかねないので、少し柔らかくして、「落ちてもいい」という表現にしました。もちろん常識的に考えれば、合格を目指して努力してきたわけですから、合格したほうがいいに決まっています。でもたとえ落ちたとしても、落ちたことによって得られるメリットは、計り知れないくらい大きいのだよ、ということも是非知っておいて欲しいという思いです。

私はまず社会人になるときの就職試験で、希望する会社にことごとく落ち、何とかひっかかった会社に渋々入った、という苦い経験があります(その会社の先輩方、本当に失礼な言い方で申し訳ありません。あくまでも入社時の若気の至り、とご容赦ください)。希望しない会社に就職してしまった私は、仕事に対してまったくやる気が出ませんでした。「この会社に入りたかったわけじゃない」という思いが強く、やる気がどうしても上がらなかったんです。

そのときは、「何でオレは希望の会社に落ちたんだ」と過去の出来事に対していつまでもウジウジとこだわっていました。この「ウジウジした思い」がいつしか、「俺はここでは終われない」という思いに転化し、経営コンサルタントの国家資格(中小企業診断士)の取得を決意することにつながります。(ちょっと飛躍しすぎというか、はっきり言ってアホですけどね)

まあ世間的には、この資格を取ったぐらいで、それほど大きなインパクトはありませんが、自分にとっては、人生を逆転するための重要なきっかけになる、と激しく思い込んでいました。

しかし、おそらくこの資格を取っていなかったら、私は起業はしなかったと思います。もし私が、自分が希望した

会社に合格し、誰もが憧れる一流会社に入り、大きな社会的羨望を手に入れていたら、この決断はなかったことでしょう。これは断言できます。私はそれほど野心家でもなかったし、社交的でもなかったし、どちらかという、長いものに巻かれて安心するような、目立たないタイプの人間だったからです。だから、起業して事業が軌道に乗り、私なりに充実した毎日を送っている今、「あの入社試験に落ちて、本当に良かった」と真剣に思うのです。

■何度も落ちた

当時、「充実しないサラリーマン生活を何とかしなくては」という思いから、中小企業診断士という国家資格にチャレンジを始めたわけですが、この資格も簡単には受からせてくれませんでした。受からないことで追い込まれた私は、背水の陣でチャレンジするために、会社を辞めるという暴挙に出ます。すでに結婚もしていました。だから、絶対に受からないといけないチャレンジになってしまったわけです。しかし、落ちました。何度も何度も落ちました。何度も泣きました。妻も泣きました。

それでも数年後、神様はいたのか、運が良かったのか、それとも実力が備わったのか、理由は分かりませんが、とにかく最終的には合格することができました。その間、1次試験、2次試験合わせて10回近く落ちました。その当時は、私にとって、まさに「暗黒の時代」でした。「試験を受けます」という理由で上場企業を辞めたので、家族はもちろん元同僚や友人知人は全員、この事情を知っています。ということは、顔を合わすたびに「試験どうだった?」と聞かれることになります。親戚筋は面と向かっては聞きませんが、正月などに会うと、顔に「また落ちたんだね。かわいそうに」と書いてあります。この時期は、本当に苦しかった…。しかし、今振り返ると、「落ち続けたことも、まんざら悪くない」と思える自分がいます。負け惜しみではありません。本当にそう思うのです。なぜかという、この私の「落ちまくったストーリー」が私の営業活動を支える強力な武器になったからです。

■失敗をさらけ出すとうまくいく

経営コンサルタントとして起業したころ、なかなか思うように仕事が頂けませんでした。当時は「経営コンサルタントは、エリートでスマートでなければならない」と思い込んでいた私は、試験に落ちまくったという過去を隠して

活動をしていました。しかし、コンサルタントというのは人間そのものが商品です。自分を偽って売ろうとしている私に興味を持つ経営者はいませんでした。だから仕事が取れない。当時は実力も、看板も、金もない。おまけに特長もない。

困った私は、賭けに出ます。「落ちまくった過去」を全てさらけ出すことにしたのです。その方が、ありのままの自分が伝わり、もしかしたら興味を持ってもらえるのではないか、と思ったのです。失敗談をさらすと、人間の素の部分が見えるので、共感してくれる人が出てくるんじゃないか、と考えたのです。この目論見は当たりました。

落ちまくったストーリーをホームページに載せ、メールマガジンで配信したところ、問い合わせが一気に増えたのです。問い合わせしてきた人に会うと必ずコンサル契約が取れました。またセミナーでこの「失敗談」を話すと、話した瞬間、グッと参加者の「前のめり感」が増すようになり、満足度が飛躍的に上がることも分かりました。このスト

リーは、いわば私の貴重な「キラーコンテンツ」になっているわけです。ダメだった自分をさらけ出すことで、相手の共感を得ることができたのです。この経験、このストーリーが無かったらと思うと、少しぞっとします。おそらく受注量に大きな差が出ていたと思います。だから、私は、「試験に落ちて、悪いことばかりではない。良いこともたくさんある」と思うのです。また、何回落ちても、コツコツとやり続けたことで、地力が徐々に身についていき、起業しても絶対に途中であきらめない、という信念が育っていったように思います。これも本当に大きな財産です。

試験に落ちたからこそ、見えなかったものが見え、学べなかったことが学べたのです。これは、生きていくうえで本当に貴重なことでした。確かに落ち続けている時は苦しくて、本当に自分が恥ずかしかったです。そして情けなくて、悔しかった。しかし今振り返ると、その経験が間違いなく今の自分を形成する重要なものになっているのです。

(次号に続く) 

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

『頭に来てアホとは戦うな』

田村耕太郎 著 ■オススメ度 ★★★★★

ポイント1

アホと戦って時間を浪費してはいけない

アホと戦ってもいいことはない。貴重な時間を失うことになり、自分にとって損しかない。アホにやられたことを根に持って、「倍返し」や「リベンジ」に燃えても、誰もハッピーにならない。運よくリベンジできたら多少スッキリするかもしれないが、返り討ちに会う可能性もある。何より負のオーラをまわって生きること自体、人生の無駄。

ポイント2

人生で一番大切な能力とは？

ことな成すために、経営者だろうが、学者だろうが、政治家だろうが必要な能力は、「相手の気持ちを見抜く能力」だ。頭の良い人は世の中にたくさんいるが、この相手の気持ちを見抜く能力を併せ持つ人はなかなかいない。この能力を持つ人が一番賢い人であり、人生において「鬼に金棒」になる。

ポイント3

幸せとは「心からの納得」

人生における幸せとは、自分の「心からの納得」にしかなく、納得は自分の最も大切な基準が満たされることで初めて生まれる。だからこそ、「自分は何が満たされたら納得がいくのか」という基準を自分と真正面から向き合い確認しておく必要がある。その基準を満たすために時間とお金を使うようにすれば幸せに近づく。

豊田の結論

著者は元自民党の国会議員で、現在は国立シンガポール大学の教授や企業のアドバイザーを務める。政治家になる前は山一証券のサラリーマンで、そこでダントツの成績を残したことで海外留学など多種多様な経験をした後、政治家になったというバイタリティーある人。本では主に自身の政治家時代の経験をもとに、理不尽な言動をする「アホ」な権力者(上司)に翻弄されないためにはどうすればよいか、が書かれている。政治家という特殊な世界での「処世術」なので、我々にどこまで応用できるかで意見が分かれると思うが、私は好意的に読めた。アホと戦うのではなく、自分の目的達成のために「利用する」さらには「仲間にする」方が良い、というのがこの本の主旨。やれる自信はないが、考え方としては間違っていないと感じた。人間関係のテクニック本ではなく、自己啓発本に近い。

頭に来ても

アホ

とは戦うな!

田村耕太郎

60万部突破!

オリコン
2018年上半期
BOOKランキング

1位

テレビで
大反響!

- ★★★★★ 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。

自分の本当の願いとは？

(2017年6月30日発行第637号)

■失敗から分かること

『失敗という経験の中で最も貴重なのは、自分の本当の願いが分かること』

ある経営者の言葉です。なぜ失敗すると、本当の願いが分かるのか。失敗すると、進むべき道が分からなくなり、どん詰まりの気分になる。自分が否定された感じがする。そういう「底」でこそ、本当の自分に向き合うことができる。自分は何をやりたいのか。今までこれをやってきたけど、このままやり続けて良いのだろうか。他にやるべきことがあるんじゃないか。そもそも自分は何を目指しているのだろうか…。

こういう、自分にとって重要だけれども、忙しさの中で後回しにしてきた質問が、窮地に陥ったときに、パーンと目の前に突きつけられるのではないのでしょうか。そしてどん底から前に進むためには、その質問に答えなければならない。

■バルミューダ

冒頭の言葉の主は、こだわった家電で人気を博しているバルミューダという会社の寺尾玄社長です。バルミューダは、扇風機、トースター、炊飯器など、コモディティ化（珍しくもない）した家電製品を、独自の切り口と強いこだわり、および斬新なデザインで捉え直し、注目されているメーカーです。

寺尾社長は、ミュージシャンを目指すもメジャーデビュー寸前で夢破れ、その後紆余曲折。ものづくりへの興味から自社ブランドのメーカーを設立し、自然の風を生み出す扇風機の製品化に成功。その後見事に事業を軌道に乗せた人です。その過程には、数々の失敗と挫折がありました。その中でもがいている時に出てきたのが冒頭の言葉です。

この顛末は『行こう、どこにもなかった方法で』という自伝に詳しく書かれています。ものすごく良い本だと思うので、興味ある人は読んでみて下さい。

■失敗がネタになる

失敗はつらいです。できればたくない。当事者にしてみれば、そのときは地獄といってもいいかもしれません。だから、うまくいけばそれにこしたことはない。しかし、必ず得るものもあります。それは、バルミューダの寺尾社長の言うように「自分の本当の願い」だったり、あるいは、失敗した自分を支えてくれる「本当の友、家族」だったりします。また、その経験が自分の「ネタ」となり、ストーリーに厚みを増してくれる貴重なスパイスとなる場合もあります。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？あなたは今までどんな失敗をしましたか。大きい失敗、小さい失敗、いろいろあると思いますが、そこから得られたものとは何でしょうか。それが、他に代え難いものであったら、（おそらくそうだと思います）それは失敗ではないのかもしれない。だってそれによってあなたはパワーアップしているから。

私も、資格にチャレンジして上場会社を辞めたものの、一向に合格しないという「失敗」を繰り返しましたが、今ではいい「ネタ」になっています。このネタが自分のストーリーの一部になって、いまだに自分を助けてくれます。それが私のパワーになっています。

但し、失敗にも条件があります。それは、挑戦した上での失敗であること。何かを得ようとする行動からは、必ず何か学びや気付きがある。でも、「何もしなかった失敗」はダメです。これは、「完全なる失敗」になる可能性が高い。（まあこれにしても、教訓は得られますけどね。）

さて、あなたはどうですか？最悪、失敗しても「ネタ」になると思ったら、フットワークが軽くなるような気がしませんか？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

お、お客さんが戻ってきた——っ！！！！

以前、セミナーに参加してくれた皆さんに聞いてみたんです。「新しいお客さんを得た時の喜びの大きさと、常連客さんが去って行った時の悲しみの大きさと比べた場合、どちらが大きいですか？」と。

そうしたら、圧倒的に後者が多いです。比べられるものではないのかもしれませんが、やはり大切な常連客さんがいなくなる悲しみは大きいんですよね。

だから、去って行ったお客様が戻ってきた時の喜びたるや、相当すごいですよ。だって、「いろいろ他を試したけど、やっぱりあなたがいいと気づきました」ということですからね、戻ってくるということは。嬉しくないわけがありません。

先日、まさに僕にこれが起こったんです。

結構長い間コンサルティングをしていたある企業様との契約が終わり、2年くらい音沙汰が無かったんです。当初は「何が原因で契約が終わったのかな？」「何か不満があったのかな？」「他に良いコンサルタントが見つかったのかな？」など、多少モヤモヤしていました。

そしてそんなモヤモヤもすっかり忘れていた先日、連絡があり、再びお仕事をさせて頂くことになりました。嬉しいですね。この巡りあわせに感謝しつつ、新たな気持ちでさらに良いサービスを提供していきたい、と張り切っています。🍷

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

52回目となるセミナーは、PRマーケティングについてお話しします。

「プレスリリースと戦略的PR 基礎講座」セミナー

日時: 2019年5月23日(木) 19:00~20:45

場所: ウィンクあいち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。

