

Raymac press



レイマックプレス

2019年4月号 Vol.128

いつ起業するんだ？
今でしょ！（笑）。

チャリカフェ ポター
代表
鈴木芳



大学の願書を出し間違えて、九州キャンパスに通うことになった鈴木青年。そのまま九州で就職するも、なかなか思い描いた通りに人生は進まない。地元・愛知県に戻ってからも「何かやりたいけど何をやればいいのかわからない」と悶々とした日々を過ごす。ある創業塾をきっかけに「自転車カフェ」というプランに行きつき、勢いに乗って起業。模索し続けた先によりやく見つけた道を今、疾走する。その自転車カフェ「ポター」のオーナーで起業家の鈴木芳さんに、これまでのこととこれからのことを聞いた。（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、鈴木社長はどんなお子さんだったんですか？

運動が好きな、至って普通の子供でしたね。僕は1972年にこの蒲郡市で生まれて、19歳まで地元に住みました。西浦半島の先端に実家があったので、周りは海しかありません。遊びといえばセミを捕まえて口の中に入れて鳴らしたり、喉が渴いたら水たまりの上澄みを飲んだりもしていました（笑）。昔は近所に水道の蛇口がありませんでしたからね。ワハハ！

—ふふふ（笑）。水たまりの水飲んでお腹壊しませんでしたか？
いや、僕の友達はみんな水たまりの上澄みを飲んでいましたし、それがスタンダードなんですよ！

—（笑）。中学生になってからはいかがでしたか？
変わらないですね（笑）。小学校の時から部活でバスケッ

トボールをやっていて、部活が終わった後は蒲郡市でミニバスケもやっていました。僕が通っていた西浦中学校はもともとバスケが強くて、毎回のように市の大会で優勝するような学校でした。僕が中3の時にたまたま蒲郡市で全国大会があり、僕らは全国レベルではなかったのですが、地元で開催されるという恩恵にあずかって全国大会に出場したんです。自分たちがバスケ雑誌に載っていたのを見て「すごいな！載っているよ！」と言っていたのを思い出します。運動は好きでしたけど頭は良くなって、そのまま地元の普通科の高校に進みました。

—高校はどんな感じでしたか？

あまりやることは変わらなかったですね（笑）。中3の夏に全国大会に出てから、高校に入るまでの半年間は、受験勉強のために部活が休みになりますよね。その半年間で20キロ太ったんです（笑）。なぜかという、うちの実家は祖父がもともとラーメン屋で起業していて、その後居酒屋を運営していたんですね。だから僕はラーメンがすごく好きで、さらにうちの隣で親戚が経営していた肉屋さんのコロッケがすごく美味しいんですよ！バスケを辞めてからも毎日、ラーメンとコロッケ5個と白いご飯

今月の内容

- 経営者インタビュー
チャリカフェポター 鈴木芳さん
- 経営コラム 試験は落ちてもいい2
- 書籍解説 『メモの魔力』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

を食べていたので当然太りますよね。高校で別の中学から来たバスケット部の連中が、ぶくぶく太った僕を見て「えっ！お前があのお西浦中の鈴木なの！？」と驚いていました（笑）。

—(笑)。じゃあご実家はずっと商売をやっていて、それを間近で見てきたわけですね。

そうですね。父親は公務員なので、今は母親が後を継いでやっています。毎朝7時に出かけて夜7時に帰ってくる公務員の父に関しては、子供の時から「何の仕事をやっているんだろう？」という感じだったので、見ていたのは祖父の商売の方ですね。お店の仕事は公務員の仕事より分かりやすいから。祖父の店では小3ぐらいから近所に出勤を届けに行ったりして、よく働いていましたよ。だから商売は好きだし、その時の体験が今につながっていると思います。

—商売の原体験ですね。高校でもバスケを？

バスケをやりながらバンド活動もしていました。僕、歌がめちゃくちゃうまいんですよ（笑）！洋楽のコピーバンドをやっていて、オーディションもよく受けていましたね。あわよくばテレビに出られたらいいなと思っていましたけど、叶いませんでした。豊田さんはバンドとかやっていましたか？

—僕はパンクバンドをやっていました(苦笑)。若気の至りで(笑)。高校の時は、将来についてどう考えていたんですか？

僕は頭が悪かったので、就職しようと思っていたんですよ。東京に出て本気で音楽をやっても楽しいかなと思ったのですが、両親に相談したら「大学ぐらい行っておいたらどう？」と言われました。でも現役では受験勉強が間に合わないと伝えたら「予備校代を出してやるから1年浪人して大学受験をしてみなさい」と言ってくれたので、浪人しました。その1年間はとにかく勉強しましたね。最終的には、近畿大学に進みました。でも、大阪キャンパスにある工学部を受けたつもりが、願書の書き間違いで九州キャンパスにある工学部に受かり、九州へ行くことになりました（笑）。炭鉱の街で有名な、福岡県飯塚市です。

—ダハハハ(笑)。願書間違えて九州へ(笑)。で、福岡での大学時代は何をしていたんですか？

中国武術部に入って4年間ずっと闘っていましたね（笑）。ジャッキーチェン世代なので、カンフー映画をたくさん観ていましたし、初めて中国武術部の練習を見た時は「何これ！カッコいい！」と思ってすぐにやろうと決めました。九州には日本高山少林拳連盟があって、中国武術が盛んなんですよ。大学時代には世界大会まで行きました。勉強の

方では、工学部の建築科を専攻しました。いずれは自分で設計した空間で飲食店をやりたいと思っていたので大学4年間で建築の勉強をしたのですが、向いていなかったですね。バブル崩壊直後で就職活動にも苦戦し、たまたま拾ってもらえた大分県の住宅メーカーに入社することにしました。当時は、出来上がっているものを選んで少しアレンジするだけの格安な住宅が流行っていたので、設計の仕事ではなく現場監督と営業をやっていました。Windowsが出てきた頃でしたし、CADもあったので自分で図面を描くことはできると思います。けれどそういった仕事にも就けず、3年半ぐらいしてから辞めました。

—ふむふむ。それでどうしたんですか？

辞めてからは年配のご夫婦が経営している近所の居酒屋で働きました。オーナーさんと意気投合し、2軒目はラーメン屋を出店したいということで、僕に店を任せてくれました。九州で醤油ラーメンを流行らせようと思ったのですが、時代が早すぎましたね（笑）。やはり当時の九州では、とんこつラーメンにはかないません。妻とは住宅メーカーで出会って、そのラーメン屋でも一緒に働いてもらっていました。結局お店はうまくいなくて、閉店に追い込まれたので、オーナーさんには本当に申し訳ないことをしました。その後は大分でシステムの保守点検やネットワークの構築などに携わりつつも、給料が安いので生活も苦しいですし、何とかしなければと思っていました。

—その頃はご結婚されていたんですか？

ちょうど結婚した後ぐらいでしたね。システム会社で仕事をしながら別の仕事を探していたら、たまたま「大分から（愛知県の）蒲郡（がまごおり）に行きませんか？」と書いてある求人情報を見つけたんです。「何だこれ！？」と思って内容を見たら、メガネや注射針の開発を行っているニデックという会社の求人募集でした。蒲郡の実家から自転車を通える距離だったので、妻に突然「俺、ちょっと蒲郡に行くわ！」と言って九州を飛び出し、妻も仕事を辞め



て、3ヶ月後ぐらいについてきてくれました。派遣社員だったので周りは外国人が多く、開発の仕事には携わることができずにずっと力仕事をしていました。

—ふーむ、派遣社員を。そこからはどうなったのですか？

仕事がついとはいえ、すぐに大分に帰るわけにもいきませんので、実家の近くで一軒家を借りて暮らしていました。その後は某大手企業の請負会社に転職し、半導体の設計の仕事をして11年間働きました。半導体の耐久性をパソコン上でモデリングし、さらにソフトでシミュレーションする仕事です。車がぶつかった時にどれほどの強度があるのかを検証して、提示するという内容です。

—なるほど。その仕事をしている時、自分では納得していたんですか？

うーん、どうですかね。とにかく一生懸命働いて、稼げるだけ稼いで、いつかは飲食店をやるぞと思っていました。とはいえ、お金が貯まると使っちゃうじゃないですか（笑）。貯まった勢いで家を建てて、貯金がゼロになったので「また働かないといけないね！ワハハ！」となることもありました（笑）。そうこうしている間に子供が生まれて、守りに入ってしまう、仕事を辞めて起業するということがますます難しい状況になっていきました。仕事自体は楽しいし、メンバーも良かったのですが、発注先の社員に比べると給料が雲泥の差です。僕は請負会社のチームリーダーでしたが、それより上のポジションもなく、顧客企業の新入社員から仕事をもらうことにも、だんだん面白くなっていきました。

—確かにちよっときついですね。将来も見えづらい…。

はい。40代では転職も難しくなっていますし。いつも「何かやりたい」と思ってネットを見ていました。ストレスを抱えているという自覚はなかったのですが、お酒を飲むといつも妻に愚痴をこぼしていたようです。そんな感じで過ごしていた2014年のある日、妻がどこかで見つけた「創業支援セミナー」のチラシを持ってきてくれました。「こんなのがあるよ。土日だし、興味があるんだったら行ってみたら？」と言うので見てみたら、講師に経営コンサルタントの日野眞明先生の名前がありました。大分の住宅メーカーで働いていた時に経営コンサルタントの先生が来ていたのですが、値段が高い上に業績も上がらなかったので、コンサルタントにあまりいいイメージがありませんでした。でも、商工会議所と蒲郡市がやっている無料のセミナーだったので安心感がありましたし、とりあえず行ってみることにしました。

—なるほどなるほど(笑)。



カフェ店内のサイクルラック

日野先生と出会ってからは、トントン拍子で自分のやりたいことを見つけれられるようになりましたね。5日間の創業セミナーが終わり、その後は日野先生の創業塾にも通いました。嫁さんにも「面白いから行ってみたら？」と勧めて、セミナーの2回目に行かせました。創業塾で日野先生から言われたのが「『東三河ビジネスプランコンテスト』で受賞しない限り、起業は難しいぞ」ということです。つまり、こうした発表の場で自分がやりたいことを人に伝えられないということは、一生懸命やったところで今後絶対にうまく行かないぞということです。先生にダメ出しをもらいながら資料を作ったのですが、優勝は同じ創業塾に通っていた人に取られてしまいました（笑）。でも僕は特別賞を頂いたので、少しだけ自信になりました。

—コンテストではどんなプランを発表したのですか？

「チャリの駅ネットワークプロジェクト」というプランです。僕は自転車が好きなのですが、僕を含めて自転車乗りはみんな高額な自転車に乗っていて、お店に寄っている間に盗まれてしまったという話をよく聞きます。僕が乗っている自転車も100万円を超えているんですよ！そうになると、ちょっとコンビニで買い物という時でも不安で仕方ありません。だから、自転車を店内に入れられて、ゆっくりとコーヒーを飲んでもらえるような、自転車乗りの拠点を作りたかったんです。店内にサイクルラックや修理工具もあって、水もボトルチャージも無料。そんな拠点がたくさんあったら面白いと思いました。

—とういうことは、他のお店にも参加してもらおうプロジェクトということですか？

そうですね。例えばサイクルラックのあるコンビニと、ないコンビニが近くにあったら、僕らは間違いなくある方を選びます。ある山の上の一軒家で年配のご夫婦がやっているカフェがあるのですが、知り合いのアドバイスでサイクルラックを置いたら、自転車乗りの聖地になったという例

もあります。僕らサイクリストはきつい山の上を目指して登るのが好きなので、その店を目指すのが最高の楽しみであり、そういうコースが好きなんです。最近ではサイクリックの設置を行っている行政や団体もありますが、僕ら個人がやったらどうなるかという視点からカフェを始めました。今で開店から丸2年経ちましたが、まずは自分たちの店で「チャリカフェ」というブランドづくりをして、丸3年が経った頃にさらに仕掛けていきたいですね。

—話は遡りますが、ビジネスプランコンテストで特別賞をもらってから、実際にカフェで起業すると決めるまでは、すんなりいったんですか？

そうですね。ビジネスプランコンテストで特別賞を取って、「いける！」と思ったので決断しました。今思うと安易な考えですけどね（笑）。でも、いつかは会社を辞めるタイミングを決めなきゃいけないじゃないですか。当時は「今でしょ！」と自分に言い聞かせて、みんなにも「今でしょ！」言われていました（笑）。僕の場合は仕事を続けながら起業の準備ができるほど器用じゃないので、1年間本腰を入れて準備をしようと思い、旅に出ました。まずは自転車の聖地を目指して、広島県尾道市と愛媛県今治市を結ぶ「しまなみ海道」を訪れました。いくつもの行政が連携して観光誘致に力を入れている場所で、自転車で走れるように整備された道路なのですが、エリアごとに自転車に優しいお店が点在しています。ホテルでも自転車を中に入れて泊まれるんですよ！

—すごいですね。旅先までは自転車で行くのですか？

目的地までは車や電車、飛行機などに自転車を積んで行きます。当時は東日本大震災があったので、仙台にも行きましたね。現地でお金を落とすことが少しでも復興支援になればと思いました。日本各地を自転車で走って文化を見つ、地元ではお店の場所を探していました。仕事をしながら起業準備をしていたらできなかった経験ですね。カフェもこんないい場所には入れなかったかもしれません。ここ竹島は水族館を中心に観光業が盛んな地域なので、タイミングよく水族館の近くで物件を借りることができて、本当によかったです。ブランド力のあるカフェでしたら場所は関係なくお客さんが来るかもしれませんが、うちはブランドも何もありません。そうすると、すでに観光地になっていて自転車で行きやすい場所ということに重点を置いて物件探しをしました。

—オープンしてからは想定通りに推移していますか？

そうですね。ただ、カフェをオープンして1年目に、竹島水族館がリニューアル工事で4ヶ月間休館していました。そうすると観光客が減りますので、うちのカフェで独自にイベ

ントを企画して集客を図るなど、工夫しながら食いつないでいきました。初年度の売り上げは目標よりもだいぶ下がりましたが、なんとかやれたということが自信につながりましたね。

—将来的にはチャリの駅ネットワークを広げていこうという構想があるわけですね。

「目指せ、全国展開！」と謳って戦略を練っていきたくいですね。それと、僕が12年間住んでいた大分県は全国的な自転車のレースがあるほど自転車文化が盛んで、僕たち夫婦もよくレースに参加していました。今は国際レースができるような環境づくりを目指して、国に提案しているようです。蒲郡にも自転車文化がありますので、行政と一緒に何かできればいいですね。「蒲郡市、目指せサイクリンティセンター！」っていう風にしてくれるといいかなって思ったり（笑）。カフェを運営しているだけでは面白くないので、こんな感じで次は何をしようかということはずっと考えています。

—面白いですね。最後に、これから起業をしたいと思っている人たちに鈴木さんがメッセージを送るとしたら？

僕の場合は、たまたま創業塾に行ったことが後押しになりましたが、日頃からアンテナを張って、色々な情報を収集することをお勧めします。アンテナを張らない限り、始めることすらできませんし、やっても絶対に失敗するのがオチなので。知らなかったことをインターネットで調べて、まとめてみるのも面白いでしょうし、起業しようとしている人たちが集まる場所に顔を出すのもいいでしょう。情報をキャッチして、自分からも発信するという「情報力」がカギになります。よく「考える前に行動だ！」という人もいますが、何の根拠もなく行動するのは難しいですよ。情報を集めていくことで人とつながり、そこからお客さんにもつながっていくのだと思います。例えば飲食業は、そこに店があるからお客さんが来るなんて易しい商売ではありません。こちらから発信してはじめて、その情報をキャッチしてくれた人が来てくれるのだと思います。

—アンテナを張って、情報発信することの大切さですね。本当にその通りだと思います。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】

鈴木芳 すぐきかおる

1972年愛知県蒲郡市 生まれチャリカフェポーター 代表
愛知県蒲郡市竹島町1番6号竹島パルク内(竹島水族館3コ)

<https://chari-cafe.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2

■ ダメ出しが、地力をつける

「試験は落ちてもいいんだよ」ということは、私が言っているだけじゃなくて、人気時代小説作家の山本一力氏も言っています。若かりしころの山本氏は、サラリーマンをしていて、大きな借金を作ってしまう。普通の職業の収入ではとても返せない額です。山本氏は小説家になることを決意します。それまで小説なんて書いたことも無いのに、です。周囲の人や債権者は皆、大反対。「シロウトに書けるわけないだろ」と呆れられました。しかし奥さんだけは「あなたならできる」と背中を押してくれたそうです。

そして、新人賞に応募するのですが、受からない。落選の山。もちろん簡単なものではないことは分かっている。でも人生を賭けてのチャレンジだから、不合格は本当につらい。しかし山本氏はあきらめずに応募し、ついにオール讀物新人賞(文藝俊秀社)を受賞します。そのとき49歳。ちなみにその時の作品「蒼龍」は、新人賞に何度挑戦しても受からない自分を江戸時代にタイムシフトさせて書いた物語でした。

受賞を機に本格的な作家活動に入った山本氏でしたが、次の作品が掲載されるまでに2年を要します。担当編集者から何度もダメ出しをされる毎日。さらに執筆一本に絞ったため収入はゼロ。山本氏は「お前(担当編集者)が良否を判断するんじゃなく、編集長に直接読んでもらいたい」と大喧嘩して訴えると、担当編集者はこう言いました。

「編集長に見せてベケを食らったらあなたはもう一回ゼロに戻っちゃう。だからOKをもらえるレベルまで仕上げないといけない。私はあなたの味方なんです。だからこそ編集長に見せません。私も一緒に勝負しているんです」。こうして担当編集者に作家としての地力を鍛えられた山本氏は、何度目かのチャレンジで直木賞を受賞します。そこから執筆の依頼はどっと増え、今も途切れないそうです。

■ 落ちこちることのツキ

山本氏は人材バンクネットのインタビューでこう言っています。

「俺が作家を目指し始めたころもそう。一番最初にある文学賞の新人賞に応募したときは最終選考まで行ったんだけど、落ちこちた。落ちたときは、何で俺はこうツイてないんだと思ったよ。

でも、あとでオール讀物の新人賞をいただいたとき、ほんとうに思ったよ、俺はツイてたって。もしあの程度の作品で『運悪く』新人賞をいただいていたら、その後潰れてたなって。だって



俺が落ちこちた新人賞出身で今名前が残ってる作家はゼロだから。そのあと俺は2回応募して2回とも『運良く』落ちこちて、オール讀物で新人賞をいただけたんだ。何も作家の話に限らず、一般的に見てもそうだと思う。だいたい普通は自分の希望が通らなかつたらツイてないと思うわけでしょう。就職・転職でも同じ。でも俺はそうじゃないと本気で思っているんだ。ツキがあるがゆえに落ちこちるってことがいっぱいあるんだよ。

例えば試験勉強の一夜漬けなんてのは、あれは全然、力がついてないだろ。楽しんで受かっちゃうわけだから。たいていはそこから先何もしないから力がつかない。だからいざっていうときにめげちゃうんだよ。そういう『落ちこちることのツキ』っていうのを、みんなもっと真剣に考えたほうがいいぞ。何で俺はついてないんだ、こんなんでも落ちこちって、って思うよな。落ち込んだり、腹も立つ。でも、落ちこちるっていうのは、本当はツイてるんだよ。『ここでもう一回見直しをしろ』と言われてるんだから。運の悪いやつは、うっかり一夜漬けなんかで通っちゃうんだよ。で、ラッキーと思うわけだけど、でもそれは単に人生のつまみ食いをしてるだけなんだよ。

こんなふうにならなくていいっていうのは見方を変えたら180度、ガラッと変わるぞ。ほんとに変わる。自分がプラスになるように考えればいい。自分を哀れまないことだよ、自分を慰み哀れむようになったらもうドツボだから。」(第12回山本一力氏インタビュー 人材バンクネット<http://www.jinzai-bank.net/edit/info.cfm/tm/043/>)

■ 門前払いの嵐から見えたこと

私の話にもた戻ります。資格を取って起業した後、私は商工会議所に営業をかけました。商工会議所には中小企業診断士の資格保持者が「無料経営相談」というサービスを一般の会社に対して行っています。会社側は無料で相談が受けられ、中小企業診断士は会議所から報酬を頂きます。商工会議所の他、県や市などの公的機関で同様のサービスが行われています。

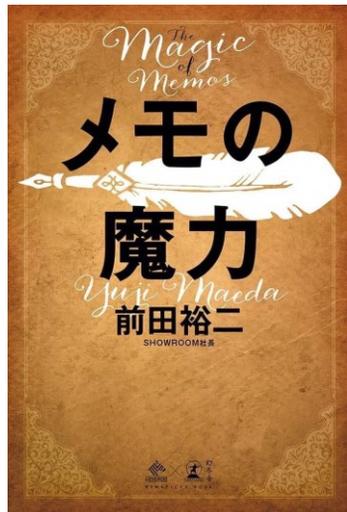
私は、資格さえ取れば、この仕事が頂けるものだと思っていました。しかし現実には違いました。何のコネも持たずに商工会議所に飛び込み訪問した私は、すべて門前払いをされました。当たり前です。どの機関にも、既に先輩コンサルタント先生たちがしつかりと入り込んでおり、何の実績もない新参者に回ってくる仕事などありません。仕事が欲しければ、それらの先輩方が並ぶ行列の最後尾に並んで待つか、あるいは先輩方にすり寄って、おこぼれの仕事を下請けするしかありませんよ、と窓口の方に言われました。そうです。またしても不合格。拒否、拒否、拒否という現実には直面しました。しかし、今振り返ると、このときに拒否されたからこそ、「自分の力でマーケティングし、仕事を頂く」ということにコミットできたのです。そこから自分の強みを磨き、顧客のニーズについて真剣に考え、行動を積み重ねようと決意したのです。

■ 落ちたらラッキー

それからの私は、マーケティングの専門家であると名乗るのが恥ずかしくないように、自らのマーケティングをド真剣にやり始

ました。そして、自らの体験から得た成功方法を顧客に伝え、失敗から学んだ物事の本質を見る力を養うという「実践型コンサルティング」ができるようになったのです。もし、私が公的機関からの仕事に最初から従事し、そこそこ稼げてしまっていたら、こういう展開にはならず、自分自身のマーケティング力は上がらなかったと思います。道が閉ざされたからこそ、そこから活路を見出すために、謙虚に、本来やるべきことに取り組むことができたのです。落とされた自分はラッキーだったのです。

作家の山本氏が言う「落っこちることのツキ」というのは、求めたものから拒否されたときにだけ、謙虚に自分と向き合い、謙虚に人から学ぶ姿勢になり、真の実力を身に着けるチャンスが訪れるのだ、ということだと思います。失敗することなく、挫折なく、スムーズに成功できる人生を送れる人は、それはそれで素晴らしい。しかし、たとえ拒否されたり、不合格を突きつけられたりする状況に直面したとしても、嘆いたり自分を責めたりしなくてもいい。むしろ、そこに大きなチャンスがある。落ちたらラッキー。こう思えたとき、変なストレスから解放され、人生が楽しくなります。🍀



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

『メモの魔力』 前田裕二 著 ■オススメ度 ★★★★★

ポイント1

「事実→抽象化→転用」でメモと人生が変わる

ただ忘れないためにメモをするのではなく、知的生産を上げるためにメモを取る。事実を書き留め、そこから得られるエッセンスを「抽象化」し、それを自分の仕事や目標に向けて「転用」する。このサイクルを日々ひたすら繰り返すと、気づきが増え、行動が変わり、人生が変わる。

ポイント2

意識を「言語化」する

メモを取ることで、頭の中でなんとなく思っていたことを言葉にする。名前のついていないものや事象や気持ちに対して名前を付けて「言語化」することも良い訓練になる。こうして言語化作業を大量に行う自分の表現力や説得力が上がってくる。とにかく勝負は書くか書かないか、である。

ポイント3

で、5分後に何をするか？

いい話を聞いてメモを取る、セミナーに出てメモを取る。そこから得た事実を抽象化し、転用する。で、問題はその後、行動するかどうかだ。一生懸命メモを取って考えても、行動しなければ意味がない。で、5分後に何をやるの？行動することで周囲の反応が変わり、成果が変わり、人生が変わる。

- ★★★★★ 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
- ★ 人気作だがピンとこなかった

豊田の結論

著者はSHOWROOM株式会社の代表。有名女優との交際報道があり、流行りの「IT社長」かと思いきや、ビジネスでの実績は申し分なし、人柄も素晴らしく、強烈に惹きつけられた。何より本の内容が本当に良くて、迷わず★5つ。幼少期に両親を亡くし、自ら路上で弾き語りをして生活費を稼いでいたという過去があり、そこでの気づきが現在の事業につながっている。普通の人である著者(本人談)が、これまでの人生で、外資系投資銀行に入社し、そこで億のお金を投資する事業に従事し、現在の会社を立ち上げ、ビジネス界で注目される存在になれたのは、このメモの力によるものだという。さらに、「そもそも自分は何が好きなのか？何をやりたいのか？」をしっかり自己分析することを薦める。そのためのフォーマットも用意されている。改めて、やってみようと思った。今年の必読書。必ず。



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。

嫌われる言い方とは？

(2017年7月28日発行第641号)

■「もの言う株主」の裏側

村上ファンドの村上世彰氏が書いた『生涯投資家』を読みました。かつて「もの言う株主」として、東京スタイルやニッポン放送などにプロキシファイト（委任状争奪合戦）をしかけ、世の中を賑わしました。「敵対的M&A」というものを始めて目にした日本人も多かったのではないでしょうか。

「日本企業にはコーポレートガバナンスの意識が低い！」という主張のもと、企業の正しいあり方を示そうというのが村上氏の信念。しかしその信念を貫く過程で、ライブドア絡みでインサイダー取引の疑いに問われ、有罪判決を受けてしまいます。

その顛末が本人の口から語られるこの本は、当時の舞台裏が良く分かり、とても面白い。また、コーポレートガバナンスとはどういうことか、についても様々な教訓が詰まっており、考えさせられる部分もあります。

■正しいことを言っているのに、嫌われる

村上氏は、正しいことを言っています。上場企業は株主の利益のために、余剰資金を未来に向けて適切に投資するか、しないなら株主に分配せよ。経営者が会社を私物化していることは許されない。株主の方を向いていないときはそれを正すために行動を起こすのだ、と。これが村上氏の主張です。

言っていることも正しいし、インサイダー取引は別として、プロキシファイトも法律で認められているやり方です。しかし、世の中の人からは「悪者」として扱われてしまっています。正しいことを言っているのに、嫌われてしまう。ここが難しいところです。

■本人も残念みたい…。

それは「言い方」が悪いのか。それとも「やり方」が悪いのか。はたまた、「結局はお金儲けのためでしょ？」というイメージのせいかな。

正しいことを主張しても、受け入れられないのはなぜか。村上氏の本を読んでも、

「俺、間違ったことを言っていないのになんで悪者扱いされるのかな…」というニュアンスが伝わってきます。（きっと本人もその辺は残念に思っているんですね。）

村上氏の信念がよく伝わる本で、読んでいるうちに氏の考え方も良く分かります。（意外にも少し、村上さんが好きになりますよ。）コーポレートガバナンスに興味のある人は是非読んでみて下さい。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？正しいこと言っているのに、伝わらなかつたり、嫌われてしまつたりすることってありますよね。ニーチェはこう言っています。

「人が意見に反対するときは、
だいたいその伝え方が気に食わないときである」

さすが、鋭いですね。言葉の選び方、表情や声のトーン。あとは、直接言うか、人づてに言うか、それによって受けとめ方が違ってくる場合もある。それから、話の組み立て方によっても違いは生まれる。相手が「聴く姿勢」になっているかどうかで、伝わり方が違う。そのために、相手を褒めることも、一つの方法。

『人を動かす』の著者D・カーネギーは、「理髪師はカミソリをあてる前に、石けんの泡を塗る」と言っています。つまり、いきなり本題に入るのではなく、相手との関係性が滑らかになるように、まず相手を褒める（これが「泡」ですね）といいですよ、と言っています。やりすぎるとテクニック先行で気持ち悪いですが、少し意識すると伝わり方が変わってくるかもしれません。

言い方や伝え方を変えると、好意が得られる。これは仕事をやる上で重要です。

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

そのiPhone、6？それとも7？

告白しますが、ハードやソフトにまつわる数値が苦手なんです。いや、苦手というか、そういった数値にあまり関心を払ってない、というか。

たとえば、「豊田さんの iPhone って、バージョン何？」と聞かれてもよく覚えていない。「6 だったかな、6 plus だったかな？、いや7 だったっけ？」という感じ(笑)。

パソコンも、windows の 8 だったか、10 だったか、よくわからない。テレビのサイズ、何インチ？も良くわかりません。

思えば、初めて車を買ったとき友達に「これ、何CC？」と聞かれて困ったことを思い出す。これは排気量が何CCかというエンジンの性能に関する質問なのですが、当然わからず、「いや...ガソリタンクなら50リットルくらい入ると思うけど...」とトンチンカンなことを言っていました。

とにかく、興味が無いんでしょうね。だからそもそも覚える気がない。だから聞いたとしても忘れる。こういう事実を目の当たりにすると、「人間、やはり興味のあることを仕事にしないといかんな〜」としみじみと思います。僕がPCやスマホにまつわる仕事をしていたらさぞかしトホホな状況になっていたと思います(笑)。

それにしても、僕みたいな人のために、分かりやすいところに書いておいて欲しいんですけどね。「このiPhoneは“7”です」とか。「ダサイ」とジョブズには怒られそうですけど(笑)。

【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。

