



あんしん電気さかい  
代表

酒井央員

## 脱下請けの覚悟

父が経営する会社を継ぐもリーマンショックに見舞われ、赤字が続く。本当にやりたいこと、お客様に「ありがとう」と言われる仕事を求め、戦略転換。脱下請けを目標に掲げ、一般のお客様と直接関わり合う仕事スタイルに変えた。父、妻、そして社員の助けもあり、新戦略は見事に軌道に乗った。さらなる成長を目指してアイデアを練るその当事者、酒井央員さんに、これまでの軌跡と脱下請けのコツについてじっくりと聞いた(インタビュー＝豊田礼人)

—**現**在のお仕事について、簡単に教えていただけますか？

愛知県丹羽郡大口町で、近隣のお客様を対象に、アンテナやエアコン、分電盤、電球の取り替えなど、電気に関するお仕事をしています。

—もともとご実家が電気屋さんだったのですよね？

そうですね。ちょうど50年前に父が電気工事屋を起業して、僕は2代目です。もともとは、建築会社の下請けとして電気のお仕事を手掛けてきました。僕は今46歳なのですが、28歳の時に実家に戻って家業を継ぎました。その前には、東京で電気の施工管理の仕事に就いていたのですが、社員がひとり退社したのをきっかけに、父に「戻って手伝ってくれ」と言われ帰ってきました。

—なるほど。そのあたりのお話を後ほどじっくり伺いますね。そ

の前にまずこのインタビューでは恒例で小さい頃のことから伺っています。酒井さんはどんなお子さんでしたか？

小学生の頃は外で遊んだり野球をやったり、活発な子供でした。ファミコンが出てきた時代でしたので、友達と家を行ったり来たりして遊ぶこともありました。中学校でも野球部に入って部活中心の生活でしたが、猛勉強しなくてもいい成績が取れていた記憶があります。

—**お**お。地頭が良い子(笑)。高校はどんな感じでしたか？

高校はあまり深く考えず、近所の公立高校に進学しました。高校では違うことをやろうと思い、ラグビー部に入りました。勉強はそれなりに、高校でも部活中心の生活でしたね。2年生からは理系と文系に分かれるのですが、家が電気屋だったのでなんとなく理系を選び、いきなり男子クラスになってしまって結構ショックでした(笑)。

—女子がいない理系クラスあるあるですね。

そうですね(笑)。

—**で**、大学は現役ですんなり？

まあギリギリで受かったようなものです。東京の大学で

### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
あんしん電気さかい 酒井央員さん
- 経営コラム とりあえず、まず、やめる？
- 書籍解説 『雄星ノート』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

の電気工学を学びました。東京とは言っても端っこの日野市という場所でしたがワンルームアパートに住まわせてもらって楽しく過ごしました。大学時代はラグビー部が生活の中心で、ほとんど勉強はしていなかったですね、体育会系ですから（笑）。大学リーグでは上に明治や早稲田がいるので、底辺のところで這いつくばって毎日頑張っていました。朝から学校に行って、部活が終わってからはアルバイトをするという毎日です。

一部という組織の中で、酒井さんはどんな立ち位置なんですか？

中学校の時は野球部の副キャプテンで、高校の時はラグビー部のキャプテンをやらせていただきました。大学ではラグビーの強豪校から来た2つ年上の同級生がいましたので、その子がキャプテンをやり、僕は彼を支えるような形で副キャプテンをやっていました。

一なるほど。トップの横にいてサポートする役割ですね。さて、就活シーズンの時、進路についてはどう考えていたんですか？

いきなり地元に戻ってくるという選択肢はなく、どこかでワンクッション置いてから戻ってこようと思い、大栄電気という会社に採用され、東京本社で働くことになりました。その会社で5年半ほど電気の施工管理の仕事をしましたね。

一いずれはお父様の会社を継ごうと思っていたんですか？

半々ですね。大栄電気の本社は当時、銀座にありました。現場は政府や皇室関係の建物や、大企業の社屋の改修工事にも携わりましたので、楽しくやりがいのある仕事でした。一方で、家に帰れない日が続くなど拘束時間が長い。改修工事なので時間帯も限られていましたし、作業が夜間になることも多々ありました。父からは特に何も言われていませんでしたが、父の会社はバブルが弾けて仕事が減り、多い時には5人、6人いた従業員も2人にまで減っている状況でした。そのうちの1人がケガをされた時、父に「帰ってこないか？」と言われ、実家に戻ってくることにしました。僕はその時28歳で結婚もしていませんでしたので、このタイミングで帰るしかない、と。

一ふむふむ。戻ってきてからはどんな感じでしたか？

それまでは電気の施工管理の仕事に就いていましたので、図面を描いて職人さんに指示する側だったんですね。簡単に言うと、電気設備の現場監督です。だから仕事の流れは全部把握していましたが、戻ってきていざ自分がペンチを持って作業をしようとなると、やはり見ていたのと実際にやるのではギャップがありました。作業に時間がかかりましたし、中にはできないこともあり、最初は苦勞しましたね。工務店さんの工事現場に出向くのですが、内装屋さん

をはじめ色々な業者さんの工程もありますので、電気屋が入るタイミングも決まっています。その時間に合わせないといけませんし、作業の時間が重なってしまって大変な時もありました。

一父親と一緒に仕事をするという面はいかがでしたか？

父は管理する立場でしたので、現場で一緒に作業する機会はほとんどありません。僕もある程度仕事の流れがわかっていたので、わからないことがあった時に質問するぐらいで、父から事細かに指示されることも多くはありません。ただ、現場の進め方に関しては昔と今でやり方が違うので、朝の打ち合わせの時によく意見がぶつかっていたのを覚えています。

一基本的に、お仕事は工務店さんからの下請け業務ということですよ？

そうですね。そのほかには町の仕事もしていますので、落札できれば公共施設で作業することもあります。大きい仕事もありましたが、だんだん景気が悪くなってきて、建築会社さん経由の仕事は減っていききましたね。2008年にリーマンショックがあり、売上げが徐々に減ってきたので4年ぐらい赤字が続きました。そんな矢先に青年会議所に誘われて会員となり、そこの仲間から中小企業の支援機関が主催する「経営管理者育成コース」を知りました。2009年6月から半年間の授業を受けていくうちに、モヤモヤしていた自分の頭の中を整理することができました。最後は「メイギ伝説 第2章」（注：社名が名岐電設なので）というタイトルで卒業論文を書いて自分がどうしたいのかを見える化し、今はそれに向かって進んでいるという感じです。

一その時はどういう方向性にしたいと思ったのですか？

「脱下請け」を目標にしました。当社では以前から、大口町の仕事で五条川という桜並木の名所で行われる桜祭りのちょうちん付けの仕事を請けていたのですが、僕らがちょうちんの準備をしている時に、通りがかりのおじいさんや



似顔絵が入ったラッピングカーで走り回る

おばあさんに「ご苦労さま。ありがとう」と声をかけられるんです。僕は大口町に依頼されてやっているだけなのに、地域の人に「ありがとう」と直接言われるのが嬉しいなと思いました。それまでは下請けの仕事でしたので、直接「ありがとう」と言われることはありません。だから、余計に嬉しかったんです。そのことを思い出しながら、電気屋として直接地域の人のために役立てることはないかと考え、「一般家庭の電気に関するお困りごとを解決する仕事」がいいのではないかと思います。

—BtoBからBtoCへ行こうと。それまで一般のお客様(C)を相手に仕事をしたことはあったんですか？

たまたま父の知り合いの仕事を請けることはあったようですが、僕が戻ってきてからはほとんどありませんでした。僕が最初に始めたのは、ウェブサイトの立ち上げです。研修期間中に色々なウェブサイトを見て勉強し、大阪にある電気屋さんのサイトがとてもよくできていたので参考にしようと思いました。黙って参考にするのも悪いので、大阪に行った時、突撃で挨拶をしてきました(笑)。

—フッフ。アポなしで突撃訪問(笑)。それもサイトを真似していいですか?的な。起業家っぽくていいですね。その電気屋さんはどうな反応でしたか？

社長は不在で奥さんが対応してくださったのですが、「突然誰が来たの?」という感じでしたね(笑)。

—はははは! (笑)。そうなりますよね(笑)。

(笑)。その時に菓子折りを渡して義理を立てて。その後は、自分の顔を出してのチラシ作りに取り組み、新聞の折込み広告をしました。今はチラシを地元のフリーペーパーに挟み込んで、大口町の8400世帯に3ヶ月に1回ポストイングで入れています。チラシに書いてある記事は、僕がウェブサイト月に1回書いているコラムを妻が編集しています。それ以外に、2010年頃からタウンページへの広告も掲載しています。

—ふむふむ。興味深いですね。最初にチラシを入れた時はどんな反応でしたか？

単発で新聞に折込んだだけでしたので、4、5件問い合わせがあって終わりました。その後

「あんしん電気さかい便り」として妻が原稿を手書きするようになってから、3ヶ月に1回、フリーペーパーと一緒に挟み込んでからは、目にとめていただけているようで、問い合わせが定期的にくるようになりましたね。

—BtoCをやり始めた時は、BtoBの下請けの仕事も並行してあったわけですよね？

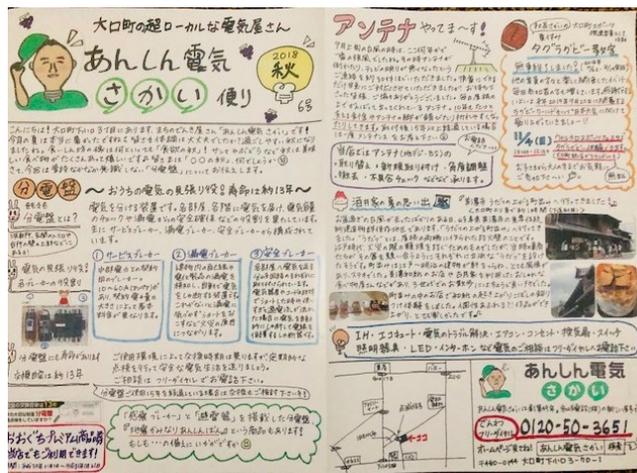
2010年頃から、僕が一般家庭を対象としたBtoCの仕事をはじめたので、従業員さんに建築会社さんの仕事をしてもらって2人で役割分担をしました。僕は一般家庭を回るので作業着ではなく、もっと柔らかい印象にしたいと思ってこの頃からイメージカラーの緑色のポロシャツを着ています。下請けの仕事はまとまったお金が入るのですが、拘束時間も長いですし、予算を建築会社さんに削られてしまうので手元に残るお金はそんなに多くはありません。脱下請けを目指した結果、今では1社に絞って従業員さんに行ってもらおうような形になりました。

—では、今は売り上げの大部分をBtoCが占めているのですか？

そうですね。徐々にスイッチしてきましたが、比率としてはだいぶ増えました。論文を書いた時には、建築会社さんの仕事が徐々に減るだろうという想定だったのですが、それをはるかに上回る速度で減ったので、今はBtoCがメインです。とはいえ、知り合いに声をかけていただいた場合などには、元請けとして対法人向けの仕事もしています。僕が今やっているBtoCの仕事は建築屋さんの仕事に比べると金額が細かいのですが、安売りをしているわけではありません。必要な経費を考えて適正な価格で見積もりをお出ししているので、値引きを依頼してくるお客さんはほとんどいないですね。

—当初はデザインされたチラシでしたが、そこから手書きのチラシに切り替えたきっかけは何でしたか？

当初は印刷屋さんウェブサイトを依頼して、その素材をベースに知り合いの広告代理店でチラシを制作してもらっていました。最初のウェブサイトも僕はそれなりに納得していたのですが、お客さんの気持ちには刺さっていないのではないと思うようになり、さらに自分で更新もできなかったためリニューアルすることにしました。お客さんの



反応が良い手書きのチラシ

気持ちに刺さるにはどんな伝え方をしたらいいかと思った時に、チラシも手書きの方がいいのではなかという考えに行き着きました。

—この手書きチラシ、すごいいですよ(笑)。お客さんの反応は変わりましたか？

変わりましたね。本当にやって良かったです。でもこういう宣伝活動をするには時間が必要です。ウェブサイトをリニューアルしてから、それをもとにチラシも作り直したいと思っていたのですが、僕は日々の仕事が忙しくてなかなか手がつけられませんでした。双子の子供たちが小学校に上がるタイミングで妻がパートの求人広告を見だしたので、「外で働くと時間の自由がきかないけど、僕の仕事を手伝ってもらったら好きな時に仕事ができ、うまくいけばパート以上に稼げるよ！」と口説きました(笑)。そこから妻はツイッターを再開し、プロモーションが上手な北海道の電器屋さんの奥様ともお友達になり、刺激をもらって手書きチラシづくりの勉強をするようになりました。

—奥様の力も大きいんですね。それと、BtoCに転換するために、名前を名岐電設から「あんしん電気さかい」に変えたのですか？

そうですね。妻には本当に感謝しています(笑)。会社名も「電設」だと堅そうなイメージですし、「電球一個から」とうたっている割に大きい仕事を請けているような印象になってしまいます。親しみやすい名前にしたいと思ってコンサルの先生に相談し、僕も100個ぐらい案を考えていったのですが全部却下です(笑)。それで先生が「あんしん電気さかい」という名前を考案してくださり、先生のところで知り合ったデザイナーさんにロゴを作ってもらうことにしました。デザイナーさんにも親しみやすさを重視してもらったところ単なる会社のロゴではなくて、キャラクターを組み合わせた「ロゴキャラ」を提案していただきました。最初に僕をキャラにしたイラストを見た時には「髪の毛これだけ!？」と自分で笑っちゃったんですよ(笑)。でもすごく気に入って、ウェブサイトのトップページにも載せることにしました。統一デザインで名刺やマグネットも作りました。

—冷蔵庫に貼ってもらうようなマグネットですか？

そうです。お客さんの家を訪れた時に「今度連絡してもらう時には、ここにフリーダイヤルが書いてあるので、貼っておいてくださいね」と言ってお渡しします。ラッピングカーもずっとやりたかったのですが、同じデザイナーさんをお願いして統一デザインのものに仕上げました。昨年の春には野立て看板も2ヶ所出しましたし、次は社屋に看板をつけたいと思っています。

—すごいですね。ウェブサイト、SNS、ブログ、紙のチラシ、全てがミックスされての効果だと思いますが、一番手応えを感じるのはどのツールでしょうか？

一番と言われれば、やはり手書きの便り(チラシ)ですね。ただ、ウェブサイトがベースにあつてのチラシだと思いません。若い方はチラシをきっかけにウェブサイトやブログを見てくださいますし、高齢の方など、デジタル弱者に対してはチラシが効果的だと思います。ブログやSNSではプライベートなことを書いているので、どんな人が工事に来るのかというのをわかってもらうために書くようにしています。

—ブログも拝見しましたが、奥さんと楽しそうにお仕事をされている雰囲気伝わってきました。BtoCを始めてから、実際にお客様に直接「ありがとう」と言ってもらえる機会は増えましたか？

そうですね。お金をいただいている立場なのですが、「頼んでよかったわ」「ありがとう」と言ってもらえるので、すごくやりがいがありますし嬉しいですね。今年は創業50周年なので、事務所の空きスペースで展示会をやりたいと思っています。そのイベントをきっかけに、今後は近隣の方たちが気軽に集まれるようなコミュニティスペースを作っていきたいですね。うちを知っていただくきっかけになるようなスペースを考えています。

—BtoBからBtoCにシフトしたいけど、なかなか踏み切れない経営者さんも多いと思いますが、そういう方々にメッセージをいただけますか？

たいしたことは言えませんが、やはり覚悟が必要です。最初に僕が顔出しのチラシを作ると言った時、妻には「本当に大丈夫なの？」と言われました。父も反対こそしませんが「そんな細かい仕事をやって食っていけるのか」と心配していたようです。今ではみんな賛成してくれていますが、僕としては野球に例えると長距離ヒットを打つのではなく、常にバントで出塁することしか考えていません。コツコツと確実に塁に出て、確実に点につなげる。そこから大きな仕事につながることもありますからね。

—本当にそうですね。共感します。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】

酒井央員 さかいひさかず 1973年愛知県生まれ  
あんしん電気さかい 代表  
愛知県丹羽郡大口町下小口3-70-1  
名岐電設株式会社  
会社HP <http://anshin-denki.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。

## とりあえず、まず、やめる？

### ■ やりたいことをやるために

「やりたいことをやるために、まずやりたくないことを明確にせよ」という格言があります。

「やりたくないことはやらない」と決めて、そのように生きていくことができれば、それほど幸せなことはありません。しかし、私たちは、「やりたくないけど、生きていくために(お金のために)やらざるを得ないこと」に時間をとられ、本当にやりたいことがやれずにいる場合も多いのではないのでしょうか。

やりたくないことをやらずに生きていくためには、やりたいことをやって十分に稼げる体制を構築する必要があります。それなくして、いきなりやりたくないことはやらない、とバツサリ整理してしまうことは危険です。もちろんその思い切りが功を奏して神がかり的にうまくいく人もいますが、それはほんの一握りの人たちだけだと考えたほうが良いでしょう。それが許される若い年齢の人や、食うに困らない資産がある人は別にして、かなりリスクの高い方法と言わざるを得ません。

### ■ とりあえず、まず、やめる？

今の仕事がいやだから、まず辞めて、自分がやりたい仕事でいきなり起業する、という人がいます。先日私のところに相談しに来た青年もそんな人でした。話を聞くと、既に勤めていた会社は辞めており、ただいま起業の準備中。どんな業種で起業するのもかも二転三転したあげく、最終的にはなぜか未経験の飲食店をやることを決意し、店舗物件の契約も済ませてしまった。「何業で起業するか？」で二転三転していた時点から、「飲食業で起業する」と決めるまでの時間があまりにも短いことに面食らい、聞いているこちらがハラハラします。

こういう起業家に対して大人たちはまず起業を思いとどまらせようとしています。その根拠は、「起業はそんなに甘いものではない」「もっとじっくり準備しないとダメ」「まずは飲食店で修業しないことには経営ノウハウがないだろう」という類のものです。確かにその通り、こんな思いつきのような起業が上手くいく可能性は低い。大人たちは自分の経験と照らし合わせて、チャレンジしようとしている



若者を必死に止めようとする。

大人たちがそう言うのにはある背景があります。それは、このような思いつきのようなプランにやすやすとOKを出すようでは、自分の社会人としての能力を疑われてしまう、というものです。一般的に、誰かが何かをやるようとしているとき、それを否定した方が、肯定するよりも「賢く見える」という錯覚があります。失敗する根拠を何個もあげてみせ、それを論理的に説明する方が、のんきに「いいね！ きっと成功するよ。やってみなよ」と背中を押すよりも、数倍、頭が良い人に見えるからです。

そういう空気があり、周りの人たちが彼を思いとどまらせようとしている中、私は彼に何と言おうかと迷いました。確かに計画が杜撰な部分があることは否めないし、事前調査や準備が不十分であることも気になる。でも、「何事も、やってみなくちゃ分からない」という思いが私の中の奥深いところにいつも流れている。皆が反対する事業をやったら大成功した、という事例は枚挙にいとまがない。それに、彼は既に会社を辞めてしまい、物件も契約してしまっている。ここで踏み止まらせて、計画実行を遅らせることにどれほど意味があるのか分からない。

何より、彼は挑戦したがっているんです。無謀な計画ですが、でも、すでにさじは投げられていて、もうやるしかない。ここで彼の計画がいかにダメなのかを議論するよりも、その計画を実行しようとしている彼を励まし、応援し、前に進むためのアドバイスをしたほうが良いのではないかと。それに、反対している大人たちの多くは、自分が挑戦してこなかった人たちなので、挑戦しようとしている人たちの気持ちや分らない可能性もあります。自分が挑戦しなかったことを肯定したいがために「そんな無謀な計画でう

まくいったら苦勞はない」と考えているかもしれない。「相談」に関する問題にフォーカスすれば、「誰に相談するか？」ということは非常に大きな問題です。大抵の人は自分の経験の範疇でしか物事を考えることはできないので、挑戦してこなかった人に相談すると、挑戦しないことの優位性を強調するアドバイスが返ってくることになります。

## ■ やりたいことをやるための2つの方法

やりたくないことをやらずに生きていくためには、やりたいことをやってしっかりと稼げる体制を構築していく必要がある、と先にも書きました。これを実現するためには、2通りのアプローチ方法があります。一つは、やりたくないことで稼ぎながら、やりたいことがビジネスとして立ち上がるように、コツコツと時間とお金をそれに投資し続ける、という方法です。そしてやりたいこと一本で立つことができるようになった時点で、やりたくないことから卒業する。もう一つは、飲食店の彼のように、まずやりたく

ないことをやめてしまい、やりたいことをすぐに始める方法。当然、この方法は経済的に困窮する可能性がデメリットとしてあるが、そこを何らかの方法で乗り越えれば、早期に充実した毎日を迎えることができます。飲食店の彼は「奥さんに正社員として働きに出てもらう」という方法でこれを乗り越えようとしています（ここは手堅い）。

私は、基本的にはやりたいことにコツコツと投資を続けるという前者を推します。というのも、後者の方法で起業して資金がひっ迫すると、冷静な判断ができなくなり、行動が付け焼刃的になるからです。しかし、とにかく、「シンプルにチャレンジする」ことで可能性が広がることも否定しきれない。「いつか起業する」と言ったまま、ずるずると流されてしまい、歳を取ってしまうことこそリスクだともいえるからです。物事にはかならず2つの考え方や捉え方があります。自分の人生をより良くするためにどう行動すべきか。それを知るのは自分自身のみ、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

『メジャーをかなえた雄星ノート』 菊池雄星 著 ■オススメ度 ★★★★★

ポイント1

### 日記で自分と向き合う

書くことで自分自身と向き合うきっかけが生まれる。書くことによって、自分の気持ちを整理することができる。「自分と向き合うこと」はすごく大事。その時間を作っていないと、気づかないうちに、進むべき方向がズレていく。「微差は大差」という言葉があるように、そのズレは大きくなる。そうしないために、日記を書くのだ。

ポイント2

### 自分で決めて「言語化」する

自分で決めることが大切。自分で決めるためには、勉強して、知識をつけて、正しく判断できるようにならなければならない。そして「言語化」も大切。日記は言語化する力がつづツール。日記を書くことで、自然と言語化し、自分で考える癖がついた。

ポイント3

### トレーニングの大切さ

野球が上手くなるためには技術練習しかない。トレーニングをすれば野球が上手くなるのではなく、トレーニングにより疲れにくい身体がつくれれば、以前より多く技術練習ができるようになる。そうすると、その分多くの上手くなる「きっかけ」を得ることができる。

- ★★★★★ 読まない損をする
- ★★★★★ 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

菊池選手は甲子園で活躍した後、プロ野球の西武を経て、大リーグのマリナーズに入団した。スポーツ選手が日記をつけることで成功した、という例はたくさんあるが、その代表的な一人。もちろん日記など付けずに大成功した人もたくさんいるだろうから、成功するためには日記を書くことが必須であるとは言い切れない。日記を書くことと、成功することに因果関係などない。しかし、この本の中で紹介される菊池選手の直筆の文字を目にすると、それらが発するパワーに圧倒されることは間違いない。目標を定め、それに向かう毎日の中で起こる出来事や感情の揺れ、あるいは反省や気づきの記録を見ると、日記をつけると何かすごいパワーを味方につけることができるのかもしれない、という気持ちになる。改めて、書いて振り返ることの重要性を理解した。是非、真似して書いてみようと思う。



## 集団と個人、どっちがいいの？

(2017年8月4日発行第642号)

### ■ アイデアが浮かばないとき

アイデアを出すには、1人で考えるのがいいのか、それとも複数人でワイワイと出し合った方がいいのか、という問題。

先日会った水道工事会社の経営者は、会社の遊休資産である土地と建物を、何か別の事業に活用できないものかと悩んでいました。借入金の負担が重いので、銀行はその資産を直ちに売却して、買入れ金の返済に回せと迫ってくる。しかしその経営者は、その資産を会社の未来のために使いたいと考えている。「でも、なかなかいいアイデアが浮かばないんですよ」と苦笑いをしています。

### ■ブレインストーミング

こういう場合1人で考えているより、複数の人間がアイデアを出し合う「ブレインストーミング」が有効だと言われています。ブレインストーミング（通称プレスト）とは、集団で一つのテーマについてアイデアを出し合い、画期的な解決策を導き出す方法です。

プレストのルールは4つ。

1. 判断や批判をしない。
2. 自由に考える。アイデアは自由奔放であるほどいい。
3. 質より量。アイデアは多いほどいい。
4. 互いのアイデアを結合し、発展させる。

これは、伝説的な広告マンのアレックス・オズボーン氏が発案したものです。かつてアメリカで大流行し、日本でもよく使われています。その水道工事会社の経営者には、「アイデアに詰まっているのであれば、社員を集めてプレストをしてみてもどうか」と提案しました。プレストの良いところは、人と人とのつながりを感じられることでもありますから、社内のコミュニケーションの活性化に役立つという面もあります。

### ■1人の方が良い場合も

しかし実は、プレストに関しては批判的な意見もあります。ミネソタ大学の研究によると、グループよりも個人で考えた方がたくさんのアイデアを生み出す、という結果が出たそうです。また、質の面では、個人作業で生まれたアイデアは、集団作業で生まれたアイデアと同等あるいはそれ以上だったそうです。しかも40年以上に渡って何度も実

験されましたが、結果は同じだったそうです。

プレストが失敗する理由の一つは、「社会的な手抜き」と呼ばれるものです。つまり集団が大きくなればなるほど、他人任せで自分は努力しない人が出て来る。

もう一つは、「評価懸念」。つまり、他者の前で発言することに対して「恥をかくのでは？」と不安になることです。それで、アイデアを思いついても発言しない。これらのことから、プレストから良いアイデアが生まれるとは限らない、と言われているのです。

ロボットクリエイターとして活躍している高橋智隆さんは、1人での作業にこだわり、画期的なロボットを生み出している人として日本経済新聞で紹介されました。高橋さんは、「複数の人間が多数決で決めるようなやり方では、とがった作品は生まれません」と言っています。同感です。

### ■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？先の水道関係の経営者のように、自分一人で行き詰まっている場合は、プレストが有効に働くかもしれません。視点を変えてアイデアをたくさん出すにはプレストは適しています。しかしその「アイデア」を事業に落とし込み、実際の行動に移る時は、1人で考え、決断していった方が良い結果が生まれると思います。僕も起業するときは誰にも相談せず、1人で考え、1人で決断しました。

他人に相談するとヒントが得られることもあります。これはメリット。同時に、否定されてやる気をそがれるデメリットもあります。行動こそが大事なのに、行動への意欲を殺いでしまう心無い意見を言う人が世の中には結構溢れています。これには気をつけなくてはなりません。

アイデア出しは集団でプレストもOK、一方でアイデアの事業化と行動、及び決断は1人でやらなくてはなりません。個人の熱量がどれだけ多いか、つまり、本人がどれだけ熱狂しているかどうか、で事業の成否は決まります。

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

# 運動会から「親子弁当タイム」が消えた

まだ5月だというのに、30度超えの真夏日。とんでもなく暑い。

息子が通う小学校では今年から、5月に行われる運動会が午前中で終わる「短縮プログラム」に変更されました。こんな暑い中、長時間の運動会をやると、子供たちが熱中症で倒れかねない、ということなのでしょう。(一説には、先生がたの「働き方改革」の一環だという噂もあります)

この短縮プログラムになったことで、お昼の「親子でお弁当タイム」が無くなりました。僕はこれが残念で仕方がない。子供と一緒にお弁当を食べることを楽しみにしていたお父さん、たくさんいたと思います。時代とともに、色々変わっていきますね。

5月にしてこんなに暑い日々。やはり地球が温暖化している影響なのでしょう。そのことを思うたびに、不安な気持ちになります。「地球、大丈夫かよ...」と。最近話題のSDGsと呼ばれる「持続可能な開発目標」の中にも、「気候変動に具体的な対策を」という目標が入っていて、世界的な取り組みを求めています。

これに対していつも気になるのは、夕方のニュースでの能天気な報道。「5月なのに今日は33度もあったんですよ〜♡。子供たちは水浴びして楽しそうです！」とすごく嬉しそうにニュースを流しているんだけど、「いや、地球温暖化を心配しないとイケないのに、なんでそんなに嬉しそうなの？」といつも思います。「暑いよね〜」とニコニコするのはなく、「具体的な対策を考えて行動しよう」とSDGsは問題提起しているのですよ。🌍

## 【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

**53回目**となるセミナーは、コンサルタントや士業、カウンセラーなど「先生型」のビジネスで稼ぐ方法をお伝えします。「コンサルティング営業」を目指す企業も必見。

### 「先生型ビジネスで稼ぐ！基礎講座」セミナー

日時: 2019年8月22日(木) 19:00~20:45  
場所: ウィンクあいち1004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。

