



## 薬膳を軸にブレずにやってきた



BonheuRepas (ボヌールパ)  
代表  
一般社団法人  
紡ぐしあわせ薬膳協会 代表理事

### 水田小緒里

食に興味があり、栄養士の道を選んだ。企業で働きながら、偶然出会った「薬膳」の世界に魅了され起業。薬膳を学ぶ講座を主催し、薬膳に関する書籍を出版するまでに活躍。そんな薬膳の専門家、水田小緒里さんに、起業するまでの経緯と今後の展望を聞いた今回のインタビュー。挫折があり、それを乗り越えた女性の強さが垣間見える、学び多き取材となった。(インタビュー＝豊田礼人)

#### —今、お仕事はどんなことをなさっているのですか？

薬膳の仕事をしていて、今年で13年目になります。薬膳の資格講座を開催しており、今回で12期目です。あとは時々講演をしたりしています。最近は本の出版もしました。「オトナ女子の薬膳的セルフケア大全」というタイトルで、薬膳のことはもちろん、栄養学などの内容も入っています。

#### —素晴らしいですね。出版の話はどんな経緯で来たのですか？

講師業や経営者の方なら自費出版のお声かけは頻繁にあるかと思いますが、絶対自費では本を出さないと決めていました(笑)。ある日突然、出版社であるソーテック社の編集長から「本を出しませんか」というメールを頂きました。詳しい話を聞いたところ「(自費出版ではなく)商業出版です」と言われ、どんな感じか分からなかったのですが、東京の本社を訪れて、話を聞きました。編集長によると、薬膳の分野で本を出版したい、いままで本を書いたことがない人で、東京以外の人を探していた、ということです。ローカルなもので作りたかったのでしょうかね。

#### 今月の内容

- 経営者インタビュー  
ボヌールパ代表 水田小緒里さん
- 経営コラム 目指せ一石二鳥ビジネス
- 書籍解説 『楽しく儲かる社風経営』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

#### —なるほど。そういう探し方ってあるんですね。ローカルという視点が面白い。

そうですね。不思議なご縁で本を出すことになりました。企画書は作っておらず、内容は白紙の状態です。編集長から書きたいことを尋ねられて、「お米はすごく大切だということをお伝えたい」と話しました。栄養学と薬膳では健康に対する捉え方が違います。その頃、糖質カットが流行っていて、日本人の米離れが深刻な問題となっていました。栄養学でいうと、米、麺、パン、芋はエネルギー源になるので同じなのですが、薬膳的に見ると、米と芋は活動するエネルギーをチャージする生命エネルギーの源となり、小麦とは異なります。同じ炭水化物だけど、パンとパスタは小麦からできているため、エネルギーをチャージできません。そんな話を編集長とすり合わせしながら完成したのが「オトナ女子の薬膳的セルフケア大全」です。

#### —水田さんがその本を出す時聞いた時、ブレずにずっとやってこられた水田さん「やったね」、と思いました(笑)。

そう言って頂けるとありがたいです。私にはそれしかなかったのかもしれない(笑)。

—(笑)。このインタビューではまず、起業家の小さいころのお話

から聞いています。水田さんは、どんな子供だったのですか？名古屋生まれで、人と協調するけれど、あまり前に出ない目立たない感じの子供でした。小・中学とも全く勉強ができませんでした。でも高校生になって、急激に成績が伸び始めたんです。高校は普通科で、運動は苦手。目立たない感じで地味に生きていましたが、急に成績が伸びたことから、大学進学を考え始めたんです。最初は短大でいいかな、と思っていたのですが、付属高校に行っていたので、四年制大学への進学もできます。進学先は栄養学か、児童学部に入って学校の先生を目指すかで悩みましたが、少子化が進むと、学校の先生は仕事なくなる、危険かもしれないということで食事（栄養学）の方へ進みました。食べることは昔から好きでしたし。

#### —なぜ高校で急に成績が伸びたんでしょうね？

それがわからないんですよ（笑）。でも一度成績が伸び始めると、楽しくなって、勉強を頑張ろうという気持ちになったことは覚えています。ところで、豊田さん、逆にいきなり質問しちゃいますが、自分が大人になったと感じる瞬間はどんな時ですか？

#### —大人になった瞬間ですか？うーん、お金を自由に使えることかな？（笑）。

ふふふ（笑）。私が大人になったと感じた瞬間は、大人の分量のおそばを食べることができるようになった瞬間なんです。小学生の頃、おそばが大好きだったのですが、食が細かったので、大人一人前のおそばを食べれるようになった時に、大人になったな、と感じました。小学生の頃から食べることが好きで、ご飯は残さず食べる方でした。小学校の先生から、嫌いなものも食べなさい、と言われて育った世代です。私は嫌いなものから先に食べるタイプで、でも食べてみると、嫌いなものでも食べることができると思っていました。

#### —もともと食に興味があったんですね。大学の学部は何になるんですか？

家政学部家政学科管理栄養士専攻です。管理栄養士を育成するコースで、1学年は40人しかいませんでした。入学するまで知らなかったのですが、栄養士は「理系」なんです。栄養士という料理が超上手というイメージがありますが、実は料理は得意ではありませんでした（笑）。大学に入ると料理実習があったので、びっくりしました。なので、のりくらりと調理実習を逃げていましたね（笑）。（野菜など）切るのが得意ではなく、測って作るのが好きでした。ですから正確に測って作るケーキは得意でしたね。実習ではもっぱらデザート担当で（笑）。

#### —（笑）。その後の進路については？

就職先は、調理がない会社を探しました。栄養士の主な就職先は、老人福祉施設、学校、保健所、大学などの研究職、そして食品会社です。品質管理部門で微生物の検査をする

食品会社に入りました。最初はお弁当屋や総菜の会社です。コンビニ、スーパーなどへおもにサラダやお惣菜などを卸していました。入社後、キュービー系列の会社となり、ファミリーマート様、バロー様、アピタ様などへお惣菜やサラダを卸す会社になりました。

#### —微生物検査って何をやるのですか？

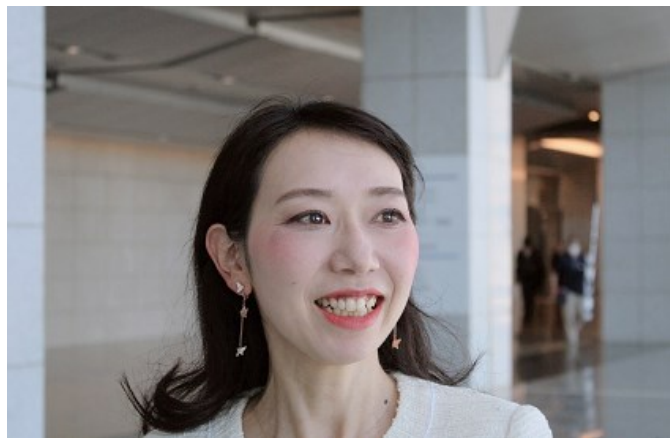
コンビニに提供する商品で食中毒になるといけないので、作ったサラダを抜き打ちで検査します。汚染が見つかった場合、工場内を見回り、悪い点を指導する。お客様からクレームが入ると、検査をして原因を追究し、報告します。コツコツと検査するのが好きでした。検査の仕事は面白かったのですが、改善点を見直してもらうために、工場で働いている人にきつく言わないといけません。工程数が増えるなどの理由から、なかなか変えてもらえないこともあります。今振り返ると、いつも怒ってました（笑）。怒るのに疲れてきて、怒ってばかりいる仕事が嫌になりました。品質管理部門の上の方にいたのですが、3年ぐらいで辞めました。

#### —怒るのもエネルギー要りますもんね。それからは？

調理はしたくないので、しないで済む職場を探していたところ、献立を立てる仕事を見つけました。アイシン精機の子会社の商事会社で、アイシングループ内の工場や寮で食事を提供する仕事です。私の仕事はアイシン系列の4つの寮の献立を立てることでした。独身寮では朝食と夕食もメニューを立てて、昼間は、従業員は工場にいるので工場の食堂の配膳などを行っていました。

#### —献立を立てて、食べることも好きなのに、料理はやりたくない？（笑）

まねなケースだと思います（笑）。本当に献立を立てるだけで、調理は調理師さんが行ってくれます。献立メニューを調理師さんに渡すときは、調味料の名前は書くのですが、配分は一切記載しません。そうすると調理師さんが経験で配分を考えてくれます。レシピの名前を見て、調理師さんがイメージを膨らませて作ってくれるので、調理師さんごとに全く違うものが完成します。お母さんタイプの方だと甘味の濃い味になったり、元寿司職人の方だと料亭的な



シャープなものになります。調理師さんのルーツによって同じ材料なのに違った味になる。栄養やバランスは考えるのですが、味はお任せなので、献立を立てる仕事は面白かったですね。

—そうこうしているうちに、転職が訪れるのですね。

そうです(笑)。仕事が段々ハードになってきました。食堂はカフェテリアタイプで、従業員が好きなものを自分で取っていく形になっていましたが、カロリーなど全て表示してほしい、といわれました。カロリーなどを書いたポップを作らないといけません。毎日3、40品目です。やり始めると、夜遅くまで残業する日が増えてきて、こんなことやっていて体がもつだろうか?と思うようになりました。また、自分が立てた献立を調理師さんが作ってくれているので、食べた方の評価がダイレクトに入ってきませんでした。お客様の声が聞けなくて寂しいと思いました。直接声を聞ける仕事がないか探していると、調理師専門学校の講師の仕事を見つけ、試験を受けたところ合格しました。

—なるほど。今度は専門学校の先生に。正社員ですか?

専任講師で正社員でした。振り返ると、専門学校で教えたことが、今の講師業に活かしています。高卒から社会人のクラスを担当したり、高校性のクラスの学級担任もしました。服装や髪形といった生活指導など風紀委員のような仕事もしました。服装や髪形など茶髪、爪が伸びていたらダメ、マニキュア禁止など、調理師の専門学校は身だしなみに厳しいのです。厚生労働省管轄で、単位が取れなくなると強制的に退学になるため、事前に親御さんと話し合いをしたこともあります。

—ゴリゴリの先生業ですね。でもそこから起業へ向かうのですね。薬膳との出会いは?

実は、何も考えずに起業してしまいました(笑)。薬膳に出会ったのは、大学時代です。地下鉄のホームにホテルの広告が多くあり、ランチの広告もありました。薬膳料理のランチに興味を持ち、友人と訪れました。それが初めての薬膳料理です。ランチは1000円か1500円ぐらいの中華料理で、メニューは白米、肉とナッツの炒め物、かきたまスープ、杏仁豆腐でした。入り口にナッツやココの実などの食材の効用が書いてありました。栄養学では食べ物に含まれている栄養成分が体に効く、と教わったのですが、薬膳は一つの食材を食べるとこんな効用がある、と書いてあるのが面白く感じました。大学時代に本格的に学びたいと思ったのですが名古屋で薬膳を習う場所がありませんでした。専門学校で食品衛生学を教えつつ、フードデザインという講座を担当することになりました。とても幅広い教科内容で、ある程度教えることがチョイスできました。その時に何かネタがないかなと思って調べてみると薬膳があったんです。薬膳の資格があることが分かり、資格を取るために東京へ行きました。平日は専門学校で働き、土日に東京へ行きました。東京でフードコーディネーターをしている方と知り



合いになり、一緒に勉強しているうちに、その方と一緒に復習を兼ねて薬膳を作ることにしたんです。月に1回は薬膳を作っていました。そうこうしていくうちに、名古屋で薬膳を伝えたら喜ばれるかなと思い、専門学校を辞めようと思はじめる・・・。

—ふむふむ。起業へと気持ちが向き始めたんですね。

はい(笑)。でも今考えると、どうして起業したのか分からないです。念入りに下調べをしていたら、起業はしていません(笑)。そんなこんなで起業し、当初は自分を売りこまなくては!と異業種交流会に参加しては、手作りの名刺を配りまくっていました。

—そもそも何業で起業したのですか?

薬膳の講座と、薬膳茶の販売の2本立てでやってみようと思いました。形から入る人なので、自分の会社の屋号やロゴを作ろうと思立ち、異業種交流会で知り合った方から紹介されたのが、デザイナーの上田聡司さんでした。「私の好きなクローバーを入れたロゴを作って下さい」とお願いしたところ、「ブランディングをしてロゴを作成した方がいい」と言われました。栄養学と薬膳の両方でお仕事をされた方がいいとアドバイスをいただきました。仕事をやり始めていくうちに、薬膳の講座だけでなく、できれば資格を出したい、しかもちゃんとした団体が出資資格を名古屋で出せるようにしたい、と思うようになりました。私が教わった薬膳の母体である日本中医食養学会へ、資格を出したいと話をしました。トップの人が自分の主宰する教室で資格を出していたので、同じ形で資格を出せるようにしたかったのです。1年ぐらいかけて何度もお願いしに行き、日本中医食養学会の資格が取れる講座を名古屋で開催する運びになりました。

—その学会の資格を取れる講座を開催するというビジネスなのです。

そうです。資格の講座は60時間学習し、試験を受けます。合格すると日本中医食養学会から資格証書を発行してもらおう、という流れを作りました。名古屋で始めたところ、全国に広まってきて、今では沖縄、栃木、高知、広島、仙台など全国で18教室あります。

—最初から生徒さんは集まりましたか？集客はどうやったんですか？

その頃薬膳は珍しく、講座をやっている人も少なかったのです。薬膳のホームページを作っている人もいませんでした。なのでホームページを使って集客すると比較的に順調に生徒さんも集まりました。細く長く続けて今に至ります。

—なるほど。薬膳を軸にしてプレずにやられてきたんですね。すごいです。ところで水田さん、挫折したことってあるんですか？集客で人が集まらないことも何度もありました。そんなとき、続けていて苦しいだけなら、本気で辞めてしまおうと思ったこともありました。疲れてくるとエネルギーが落ちてしまう。新しいことを始める力が出せなくなります。でも辞める前にもう一度、思いっきり新しい取り組みをやってみて、もしダメだったらスパッと諦めよう、と思いました。それでエネルギーを出すと、自分の中でも循環が変わってきて、上手く回り出しました。すべては自分の気の持ちようだということが分かりました。

—どんなことをしたのですか？

マーケティング手法に関する講座を受けました。それがきっかけで上向き始めました。振り返ると、私は何かの転機の時、必ず誰かご縁があり、ヒントをもらうことで新しい風が吹き、切り変わっています。デザイナーの上田さんと出会ったことで、ロゴができたり、仕事のヒントを頂きました。名古屋に資格を持つことも一度は諦めかけたのですが、何度も何度も東京へ行くことで熱意を伝えないといけない、と知人からアドバイスされました。何度も何度も通うと、熱意は伝わります。人と触れ合うことで、会話の中にヒントが見つかります。本で紹介する自分のプロフィールを他の人にも書いてもらったのですが、第三者に書いてもらうことで自分を客観視できるようにもなりました。これもご縁だったと思います。自分を世に伝えるために手法が必要なのでは、と考えるようにもなりました。いろんな方から刺激を受けて、なんとなく方向性が見えてきました。

—手ごたえはどうですか？

事業やマーケティングのことなど、何も知らない状態でやって来ました。今は薬膳の情報があふれています。特化しないと見つけてもらえません。改めて事業内容について考える機会を頂きました。私は事業の仕組みづくりが分かっていなかった。英語やお花、書道などは先生のファンがいれば、ずっと続けてもらえる習い事です。でも私の薬膳講座はそうではありません。資格を出すと終わってしまう講座です。常に新しいお客様と触れ合わないといけません。どうやって新しい講座を構築していくのか、10年を迎

えた今、あらためて事業の仕組みを作っている最中です。

—なるほど。今の水田さんからはすごいエネルギーを感じます。楽しみです。今後はどんなことをする予定ですか？

コミュニティを作っていきたいです。自分を見つめ直した時、目標達成や成長など、未来をよくすることを意識して動いてきたように思います。半年前から始まった新しい講座「プレシャスライフセラピスト養成講座」は、自分自身が健康で美しく、楽しくいることを意識した講座です。一緒にできる仲間を作ることから始めています。アロマ、ヨガやピラティス、パーソナルカラーや化粧方法、心理学など女性が輝ける講座を複合的に開催するのが理想です。午前中から午後までカリキュラムが決まっている学校みたいな講座をイメージしてください。女性が好きなように楽しく学べる複合的な学校はあまりありません。さらに、生徒さんの中に料理が得意な方がいれば、薬膳を使ったランチを提供する、なんていうもの楽しそうです。薬膳だけでなく、いろんな人が集まる場所を作りたいですね。もしかすると自分が楽しみたいだけなのかもしれませんけど(笑)

—ふふふ(笑)。いえいえ、本人が楽しいと周りに人が集まってくるから、楽しむことは大事だと思います。さて最後に、起業したての方や起業家になりたい方へのアドバイスをお願いします。

困ったら誰かに聞くこと。私はそれでうまくいきました。聞くことで道が開けることがたくさんありました。聞けない、聞く人がいない、という人もいるかもしれません。とにかくどこかに行ってみて話してみる。会話をしていると、ヒントをもらえることもある。行動しないと、そこでストップします。動いて失敗したとしても、この道ではなかったという学びのステップになります。聞いたことで新しい風を取り入れ、動いてみて進むべき方向を決める。でも、理念はぶらさない。私にとって、「困ったら聞くこと」が一番のアドバイスです。

—どうもありがとうございました。🍷



水田さんの思いが詰まった本

【プロフィール】

水田小緒里(みずたさおり) 愛知県生まれ  
BonheuRepas(ボヌールパ)代表  
一般社団法人紡ぐしあわせ薬膳協会 代表理事  
管理栄養士 国際中醫師 国際中医薬膳師 中医薬膳茶師  
<https://www.br-yakuzen.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。

## 目指せ「一石二鳥ビジネス」

### ■ROIを高める一石二鳥のビジネスの仕組み

事業活動において、投入した資源を上回る果実を得る仕組みを作るとはとても重要です。経営学的に言えば、ROI (Return On Investment 投資収益率) を最大化する、ということです。ROIを常に意識していると、生産性を高めることにつながります。端的に言うと、1つの活動で2つ以上の目的を満たす仕組みを作ると儲かる。つまり、「一石二鳥」を志向するということです。

### ■300円でブランド服をレンタル

日経MJに女子中高生に服を1日300円でレンタルする「放課後マネキン」というサービスが紹介されていました。これはファッション関連企業のNadie (ナディエ、東京) が展開するサービスで、若者に人気のブランド衣料を揃え、学校を終えた女子中高生が店内で好きな服に着替えて外出し、その日のうちに返却するという仕組みです。

なぜ300円という割安な価格で提供できるかということ、服を貸し出す際に女子中高生からアンケートを取り、そのデータをアパレルブランド企業に提供しているからです。このデータ提供の見返りとしてナディエはブランド衣料を割安に調達できるのです。ブランド企業側は、データを分析することで、女子中高生の興味や関心を集約し、新サービスの開発に生かせることがメリットとなっているのです。

この放課後マネキンでは、「女子中高生に衣料をレンタルして料金を得る」ということと、「女子中高生の興味や関心というデータを収集し、価値提供する」という2つの目的を持っています。女子中高生に服を貸せば貸すほど、売上が増え、同時に重要なデータがどんどん集まる、という一石二鳥のビジネスになっています。

### ■オープンキッチンが生む2つの効果

身近な例で言えば、オープンキッチンで営業している飲食店も、一石二鳥の恩恵を受けていると言えます。

オープンキッチンにしているお店では、料理を作っている様子が客側から見えます。その様子は、客からしてみるととても興味深いもの。プロの料理人が手際よく作り上げていく様子は、素人の客からすると魅力的な「コンテンツ」となります。また、見習いだった若手の料理人が、次に来店した時に見違えるようにテキパキと仕事をしている



光景を見た時には、成長を見守る親のような気分になり、温かい気持ちになったりもします。料理人の顔が見えるので、その店に愛着を持つようになり、その料理人のファンになる人も出てくるでしょう。また、オープンキッチンにすることで、料理人は常にキッチンを清潔に保たなければならないし、いい加減な調理の仕方をしたり、古くなった食材を使うというような悪行を抑止する効果も期待できます。

つまり、オープンキッチンは「安心安全に美味しい料理を作ること」と「コンテンツとしての料理シーンを演出すること」という2つの目的を持ち、一石二鳥が得られる仕組みと言えます。オープンキッチンにするために大きな工事をしなくても、客席から料理人の顔や様子が見えるようにするだけで、どんなお店でもこの一石二鳥効果が得られる可能性があります。

飲食業に限らず、何かを作っている事業者は、そのプロセスをお客様から見えるようにすると、同じく一石二鳥の恩恵が受けられるかもしれません。例えば、最近モノづくり系の企業が「工場見学」を積極的に受け入れています。大手企業のみならず、中小企業でもお客様を招いて工場見学をしています。これも、「ただ作っているだけ」ではなく「作っているシーンを見せる」ことで、新たな価値を生み出していると言えます。見学者はSNS等で発信してくれたりするので、工場側は製造しながら同時に宣伝活動をしていることとなります。どっちみち毎日作っているんだから、どうせなら見てもらおう、という柔軟な発想で取り組むことで、一石二鳥の恩恵を受けているのです。

### ■レイマックプレスは一石三鳥

今、皆さんが読んでいるこの「レイマックプレス」を編集・発行するという活動も、実は一石二鳥なビジネスに

なっています。このレイマックプレスは会員制組織「レイマッククラブ」の公式会報誌となっていますので、基本的に会員様のみが読むことができます。会員は会費を払っているのです、この会費の合計がレイマックプレスを編集・発行することによる売上となっています。

一方で、私はこのレイマックプレスのコンテンツである「起業家インタビュー」で毎月様々な起業家や経営者に取材に行っています。直接会って、お聞きしたお話の内容というのは、実は私が行うコンサルティングやセミナーの場において、貴重なコンテンツとして役立っています。また、取材させて頂いたご縁で、コンサルティングのお仕事につながることもあります。

つまり、このレイマックプレスを編集・発行することは、「会費収入」「経営ノウハウの収集」「顧客開拓」という、一石三鳥になっているわけです。そうとらえると、この事業はとてもROIが高く、生産性が高い仕事だということに

なります。だから、私はこれまで130カ月以上も連続で編集・発行し続けることができています。

## ■笑顔の効果

最後に笑顔の話。笑顔はお客様を気持ちよくさせます。不愛想な人よりも笑顔の人と仕事をすると心地よく感じるのは、人間の本能的なことだと思います。だから、笑顔でいるとお客様に好かれ、仕事が増えていくという循環に入ります。一方で、どんな状況だろうと笑顔でいると、自分自身の気持ちが前に向いてくるという内面的な効果もあります。空（から）元気ならぬ空笑顔でいるだけで、本当に元気が出てくるという経験をしたことが、皆さんにもあるはずですよ。そういう気持ちでいれば、どんな困難も何とか乗り越えられます。お客様の気持ちも自分の気持ちも、笑顔によって良くなる。つまり笑顔でいることは一石二鳥であり、ROIが高い行為だと思うのですが、いかがでしょうか。

## 社風 儲かる 楽しく

超実践！

How to Build a Good Company  
by the Corporate Culture Strategy

山地章夫  
Akiya Tomochi

事業 50 売上 187 億円 採用人数 11 位  
「雑談朝礼」を始めたから、会社の空気が良くなり、売上2倍 利益10倍になりました。

### ■おすすめ度 ★★★★★

- ★★★★★ 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

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

### 『楽しく儲かる社風経営』 山地章夫 著

#### ポイント1

### 成功している会社は社風がいい

良い社風とは「仕事を楽しむ社風」。仕事を楽しむ社風とは、上下関係による軍隊調の社風ではなく、フランクでフレンドリーな社風である。社員が「ここで働くことが誇らしく、幸福だ」と思える会社では、社員が団結し、会社のパワーが増し、驚くほどの成果を得ることができる。

#### ポイント2

### 雑談朝礼が楽しい社風をつくる

朝礼で、情報共有・報告を終えた後、3~5人に分かれて雑談をする。雑談では身の回りのことから会社の課題についてまで、部署・役職を超えてざっくばらんに話す。それがプレインストーミングになって、アイデアが閃いたりする。この雑談のメリットは朝から皆が楽しくなれること。これが楽しい社風を形成するのに役立つ。

#### ポイント3

### 「委員会」が「全員参加経営」の社風をつくる

委員会の表面上の目的は部門を問わず人を集めて課題解決をすることで、グループ内の人間関係を構築することだが、真の目的は「経営への全員参加」である。若手社員を中心に編成し、リーダーシップやフォロワーシップを学ぶ絶好の機会となる。委員会活動ですぐに成果が出るケースはまれだが、着実に経営感覚が磨かれる。

本を出版する人にはそれぞれの目的がある。自分の経験から得たノウハウを世の中のために還元する、というのが最も正しい出版の姿ではあるが、それ以外の目的もある。例えば自分を大きく見せるため、ブランディングのため、自社の商品売りたいため...などなど。本書は北海道で50事業、年商187億円で「連邦・多角化経営」を標榜する「ヤマテユナイテッド」の代表者が書いたもの。おそらく採用強化のための認知度向上を狙ったものだろうと思われるが、それを差し引いても、中小企業にとって学びが多い本であり、世の中の的にも意味がある本に仕上がっている。何より、同社が実践してきたことを中心に書いているので、納得性があり、かつすぐに始められるアイデアもたくさん得られる「身近さ」が良い。特に雑談朝礼はすぐにやれそうで、参考になった。

豊田の  
結論



メルマガ  
バックナンバー

連続750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。

## 空きスペースの法則

(第667号)

### ■主婦起業家にインタビュー

以前会った、主婦起業家の土屋さん。結婚後、主婦として飽き足らず、何かしたいと思う。かといってパートタイマーでレジ打ちとかもなんか気乗りしない。で、ママ友と2人で学習塾を開くことに。

看板も出さず、チラシもまかず、広告らしいものは一切しなかったのにもかかわらず、生徒がどんどん増えていく。看板も表示も何もない教室の前に、通う子供たちの自転車がズラリと並ぶ。「あそこ、何なの？」と近所で評判になり、さらに生徒が増えていったそうです。

### ■スペースが出来ると、埋める力が働く

しばらく経つと、教室の2階で営業していたエステサロンが出て行きました。すると大家さんがやってきて、「2階も一緒に借りてくれないと、ここ（1階）も貸さないよ」と言い出した。

「マジですか」と戸惑いつつ、しょうがないからとしぶしぶ2階も借りることに。「いくらなんでも広すぎるよ」とママ友と話していたけれど、あれよあれよと生徒は増えていき、結局2階の教室も埋まるくらいに生徒が集まったそうです。

「器を広げると、空いたスペースを埋めるように、事業が大きくなっていく」としみじみ語る土屋さんは、現在、学習塾を3箇所広げ、そのほかに宅配弁当の会社と日本料理店を運営する、すご腕の経営者になっています。

### ■ニワトリが先か、卵が先か

売上げが増えたら、新しい場所に引っ越そう。売上げが増えたら、人を増やそう。それまでは我慢我慢。

こういう感じの経営者は多い。僕みたいな小心者は、特にこういう傾向にあります。しかし、業績を伸ばす経営者を見ると、先に器を大きくしたり、先に人を増やしてしまい、後から仕様が合うように売上げをきちんと増やしていく人がいます。

スペース（空き）があるから、入ってくる。受け入れ

態勢が整っているから、お客様がやって来る。今あるものでいっぱいいっぱいのところには、新しいものは入ってこない。主婦起業家の大胆な経営を聞かせてもらい、あらためて、「空きを作る」ことの大切さを思い出しました。

### ■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか。

起業する前の僕は、サラリーマンでした。会社を辞めて起業しようかどうか。起業して果たして食っていけるのか、どうか。経験も無い自分がクライアントを獲得できるのか。ウジウジの毎日。起業したいけど、怖くて会社を辞められない。そんな期間が何年か、ありました。

しかしある日、当時勤めていた会社の社長と喧嘩してしまい、辞表を出さざるを得なくなりました。（というか、いきっかけでした）辞表を出した2日後に、とある会社から問い合わせがあり、コンサルティング契約を結ぶことができました。結構大きな会社で、まとまった額の契約でした。ウジウジしがみついていた仕事を手放した瞬間、その空いたスペースに、新しい仕事が一瞬と入ってきたのです。

今、手に握っている古い小石を手放さないと、新しい宝石はつかめないのだ。（ちょっとカッコ良すぎますけど）そんなことを、当時思いました。

たまたま運が良かっただけかもしれません。しかし、主婦起業家の話を聞いて、自分の過去にあったこの「空きスペース法則（仮）」のことを思い出したのです。

さて、あなたは、新しい宝石をつかむために、どうやって空きスペースを作りますか？何かに先行投資するのか、それとも今ある何かを手放すのか。

未来のための空きスペース作り、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

### ホめる歯医者さん

毎月1回、歯医者に通っています。虫歯とか、特に悪いところを治療しているわけではなく、チェックとクリーニング、あと歯茎のマッサージをしてもらってます。1か月でも歯垢はたまるので、それをキレイにしてもらってます。

この月1回の歯医者通いは、3年くらい続いています。きっかけは、3年前に聞いた、ある先輩経営者たちからの「とにかく歯は大事にしろ」という言葉。65歳を過ぎた彼らが、2時間の飲み会の大部分を使って「自分の歯で食べられる幸せ」について激論を交わしているのを目の当たりにして、すぐに次の日、20年ぶりに歯医者の予約をしたのです。

それから現在に至るまで毎月欠かさず通っています。続いている理由は、もちろん「老後も自分の歯で食べられる幸せ」を手に入れるためです。

そしてもうひとつ。歯医者先生が、いつも、行く度に、僕の歯茎をものすごく褒めてくれるんです。「豊田さん！歯茎、すごくいいね！すごくいい色してるよ！この調子で続けてね！」と、恥ずかしいくらい褒めてくれるんです(笑)。

人間、褒められると嬉しいんですよね。「そうすか！僕の歯茎、いいすか！」という気持ちになって、いつも翌月の予約を入れてしまうんです。

つくづく、お客を褒めて、モチベーション上げて、継続させることって大事だよな～と思います。高いモチベーションで継続すれば、絶対良い結果が出ますからね。これ、どんな仕事にも通じる鉄則だと思います。僕も心掛けて行こうと思います(笑)。

### 【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

**56回目**となるセミナーは、成果を出すための組織の在り方、チーム作りについてがテーマです。

#### 「やる気と成果が出るチームづくりとは？」セミナー

日時：2020年5月19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 2,200円 (月額)
- 入会金 5,500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。

