

Raymac press



レイマックプレス

2020年11月号 Vol.147

喜ばれることも、
役に立つことも。



株式会社
アトリエTACHI
舘 恭子

小さいころから、「やりたいこと」と「他人からの評価」の間で揺れながら生きてきた。当然、仕事も定まらず、いろんなことに手を出した。そんな中、偶然出会った「ふうせん」の仕事に熱中し、自然に体が動いた。借金してオープンさせたふうせん屋「アトリエタチ」は、最初はヨチヨチ歩きだったものの、徐々に力強い歩みになる。「喜ばせるだけでなく、役に立ちたい」と願う代表、舘恭子さんは、障がい者支援という新たな領域へ、今、踏み出した。(インタビュー＝豊田礼人)

—現在の事業について教えてください。

バルーン制作販売をしています。子供の誕生日などのギフト、ウェディング、キャバクラなど夜のお店の装飾、企業の感謝祭や周年記念などのイベントやお祝い事にバルーンをアレンジして届ける仕事をしています。お花以外に何か送りたいと使ってくれる方も多いです。バルーンで飾ると目立ちますよね。4人の女性スタッフで運営しています。

—あ、キャバクラにも(笑)。なるほど。この事業を始めるきっかけを聞く前に、すこし舘さんの過去を遡ります。舘さんはどんなお子さんだったのですか？

そうですね、お金勘定ばかりしている子供でした(笑)。家にお金がなくて、どう切り盛りしたらいいのか、小学生の頃から考えていたんです。読む本も「節約術」の本(笑)。新聞や雑誌を読む時も「節約」という言葉に敏感でした。水にぬれた鍋はふき取ってから火にかけないとガス代が余計にかかる、鍋より火を大きくしてはいけない、

今月の内容

- 経営者インタビュー
アトリエTACHI 代表取締役 舘恭子さん
- 経営コラム 凍った刺身を出していないか？
- 書籍解説 『「超」勉強力』
- メルマガバックナンバー ●レイマック豊田のひとりごと

食器を洗う時、水を節約するにはスポンジに多く泡をつけない、とか。そんなことを知ることで喜びを感じる変な子供でした。きっかけは母親です。お金に無頓着で、どうすればお金を家に残せるかを、子どもの私が考えないといけなかったので、節約するようになりました。

—子供ながら家計を心配していたのですね。

家のためになることしか考えていなかった。無駄にお金がかかることが嫌いでした。弟がいるんですが、無駄遣いすると私が母の代わりに怒っていました。母親が電話代を払えるように、やりくりしてお金を残すこともありましたが。冗談ではなく、電話や電気を止められる生活レベルだったんです。子どもの頃はそれがすごく恥ずかしくて、人に知られたくなかった。中学生の頃のあだ名は「主婦」、高校1年から「お母さん」です。所帯じみている感じが何となく、出ていたんでしょうね(笑)。

—うーむ、そうですか…。当時は大変だったんですね。ところで学校の成績は？

あまり勉強をしていなかったのですが、わりとできたほうです。国語や社会は勉強しなくてもできちゃう感じで、でも算数と数学が苦手で、数学ができないと、行きたい

高校やなりたい職業につけないということが分かりました。「このままじゃ負のスパイラルから抜け出せない」と小6で考えて、中学受験をしようと思い立ちました。

一え、家計が苦しいのに中学受験？

結局受験しませんでしたけど。母親は乗り気でなく、中学受験のことを調べてもくれません。知り合いの大学生みたいな家庭教師は付けてもらえたのですが、「これでは合格できない」と断念しました。そんなこんなで地元の中学に進み、部活はソフトボール部に入りました。中3は補欠でしたがキャプテンをしていました。

一補欠なのにキャプテンって、きっと一生懸命で、人望があったんですね。さて高校は？

地元は三重県なんですが、高校からは鹿児島へ野球留学をしました。新聞を読んでいたら、硬式野球部の第一期生を募集するという記事を見つけました。全国初の女子の硬式野球部です。そこに入ろう、と。

一また行動がぶっ飛んでいますね（笑）。しかもお金がかかりそう（笑）。なぜまた野球留学を？

このまま地元の高校へ行くと、成績レベルが知られてしまう。ランク付けされると分かっていたので、高校は誰も知らない所へ行きたいな、と。鹿児島の高校の受験には、少年野球からやっている人、野球で成績を残している人など、全国から優秀な生徒が来ていました。私はソフトボールの経験しかなくて、硬式野球のボールは触ったこともない。でも頑張って、高校3年間は白球を追いかけていました。

一ちなみに女子の硬式野球部は全国にどれくらいあるのですか？

当時は4チームぐらいしかなかったので、予選なしでいきなり全国大会に行けました。2回勝つと全国優勝です。

一ふふふ（笑）。一回戦がいきなり準決勝（笑）やっぱり練習は厳しいわけですか？

軍隊みたいな生活で、外部との連絡や情報を得る手段が皆無でした。新聞なし、テレビなし、スマホはもちろんありません。野球しかやることを与えられていませんでした。その高校は今は共学になっていますが、当時は女子校でした。硬式野球、ソフトボール、女子サッカー、駅伝部、剣道など、全国大会を目指す女子ばかりのクラスで、高校生なんですが、やりたいこと、やるべきことが決まっている子ばかりでした。駅伝部の部員は一番すごかった。何かを成し遂げようと思っている子は全然違います。何を食べてもいいか、どんなトレーニングをすればいいか、体脂肪を毎日測って練習メニューを自分で組み立てるんです。人より努力することが大事だと高校3年間で学びました。

一館さんも脱落しないで、やり切ったってことですね。

実は寮を3回脱走しています（笑）。1年の時はホームシック、2年生で人間関係、部員との亀裂。でも最後は寮に戻りました。鹿児島に来た時の思い、応援してくれる人たち、チームメイトのことを考えて、「これじゃいかん」と思いました。本気で逃げたのは1回だけです。親に迎えに来てもらい、1週間家に帰りました。私だけ辛い、と思っているのはおかしいのは分かっていたけど、つらすぎて逃げました。

一一番辛かったのは何だったんですか？

思い通りにいかない時。あれだけ練習したのに、野球が上手くならない、足が速くならない、と思った時に逃げていました。もう一つ辛かったのは、母親が授業料を振り込んでもくれなかった時です。振り込まれるまで授業も部活も出てはいけなかったので、寮にずっといた時はさすがに気が滅入りました。

一うーむ。それはつらい経験でしたね。卒業後の進路に関してどのように考えていたのですか？

選手としては花開かないと悟ったので、裏方にまわろうと思いました。高校3年からコンディショニングコーチになるための勉強を始めていました。大学は奈良の大学へ推薦で行きました。高校は普通科の体育コースだったのですが、昼からは部活で高校3年間、ほとんど勉強していません。でも大学だけは行っておかないといけない、と思っていたんですね。私、常に「裏」を考えてしまうのです。

一裏を考える？

1つの道を選択する時に、人の目を気にしてしまう自分がいるということです。シンプルに自分のやりたいことをやればいいのに、人の目を気にして、見栄えや聞こえがいい別の道を選んでしまうのです。

一ふむふむ。多かれ少なかれ、誰しもあることだとは思いますが、それが強かったんですね。

はい。アメリカで勉強することも考えたのですが、もし失敗して帰ると、何も残りません。だから、お金がないのは分かっていたのですが、奨学金をもらって大学へ行こうと



風船で華やかに飾るのが現在のお仕事

思いました。高校の硬式野球部の監督の母校である奈良の大学の英文科に入学しました。体育学部はあったのですが、英語を勉強してアスリートのサポートができればいいな、と思っていました。

—大学生活はどうでしたか？

周りは受験勉強して入っている子ばかりで、まず授業に付いていけません。もう知らないことだらけ。アルバイト、大学での勉強、さらに学生トレーナーとして野球部で部活もしていました。で、結局、中退しました。自分で学費を稼ぐことができず、親にも頼れず、お金が尽きて、辞めざるを得なかったのです。やれると思ったのですが、現実には厳しかったです。その後、フリーターになり、お金を貯めてアメリカへ短期留学で行ったりしていました。女子野球を応援していた大塚製薬が選抜チームをつくり、アメリカの野球チームと試合をする時に一緒に付いて行ったこともありました。

—なるほど。いろいろ経験する中で、「起業」という選択肢はあったんですか？

経営者の本や雑誌が好きで、いつかは自分で起業したい、と思っていたようです。高校生活は野球一筋で知らないことが多すぎて…。自分に適した仕事を探したのですが、じっくりくるのはありませんでした。本当に自分が求めているものがなかった。ただただ「経験」として仕事をこなしていた感じで、例えばスーツを着て、髪をシニヨンにして「できる女風」で働いていても「本当の自分はこんな感じじゃないのに」と客観的に自分を見ていましたね。

—仕事選びに世間体を気にする…。また「裏」が出てくるわけですね。

やりたくもないけど、他人から見たらこっちの仕事のほうがよく見えるからこっち、という感じで仕事を選んでいったような気がします。居酒屋でバイトしたり、ゴルフ場でキャディをしたり、いろんな仕事を体験しました。資格試験会場出口で受験生に資格学校の資料を配るバイトをした時も「合格しているかもしれないのに、落ちたら学校に来て下さいなんて、人の気持ちを考えない仕事だな」と思い、すぐ辞めました。いくらお金が良くても人の気持ちを考えないような仕事はしたくない、と思いました。

—資料をもらう方はそこまで考えていないかも（笑）。

そうですか？（笑）。そんなこんなでいくつものバイトをしながら、人の役に立てる仕事をやりたい、と思うようになったのかな。でも、20歳超えてもまた大学に入りなおそうかと考えたり、助産師や司法書士になろう、と思ったこともあります。ほんと、定まらなくて（笑）。司法書士は資格の学校で働いている友人にそそのかされました（笑）。



風船の仕事は自然な形で熱中できた

とにかく人の目ばかり気にして、自分の心の底からやりたいと思う仕事って何なのか？って自問自答する日々でした。

—それで、風船屋さんとして起業することになるのですが、きっかけは？

25歳のとき、タウンワークで風船屋のバイトを見つけました。他の仕事も掛け持ちしながらやっていたのですが、気が付くと熱中している自分がいました。

—これはやりたい、と思ったのですか？

強く思ったというよりは、自然に流れがそっちに行った、という感じです。働いているうちに、地元の四日市に帰って店を出そうかなと考えたり、店や場所を探したり、次々と行動する自分がいるんです。祖母に相談したところ、信用金庫へ一緒にお金を借りに行こうという話になり、300万円を借りました。

—おばあちゃん、行動的（笑）。300万で足りたんですか？

いいえ、店舗改装費にしかありませんでした。運転資金も必要だということが分かっていなかったんです。お金を借りる時の事業計画の書き方も知りませんでした。銀行の方から、売上見込みって分かる？みたいに質問され、まるで子ども扱いです。1日の売上がどれくらいになるか、「見込み」と「適当」の差が分かりませんでした（笑）。

—（笑）。今、お店は何年目ですか？

店は12年目です。27歳でスタートしました。オープンしたもののお金がないから商品在庫を仕入れられない。お店の中はスカスカ。当時はカタログを置いて、ご要望を受けたあと仕入れて、作って販売するという形にしていました。

—オープン当初、お客さんは来てくれましたか？

開店した時、1か月の売上は14万円しかありませんでした。家賃は3万4千円と破格だったのですが、大家さんは1年もたない、と思っていたようです。店の隣は大家さんが経営するコインランドリーだったので管理人も兼ねていました。その条件で安くしてもらっていました。

―その後は順調に？

1年経って従業員を雇いました。最初弟と一緒に仕事をしていたのですが、弟はルーズでお客さんとの時間を守らない。そこで弟のお嫁さんに入ってもらったのですが、彼女は11年の間に子供を3人産み育てながら、働いてくれます。はじめはお給料が払えない、という時期が何年か続き、自分のお給料ありませんでした。売上が足りないのと、支出の管理ができていないのが原因です。仕入れはすべて現金払いだったので、お金が残りません。最近キャッシュフローという言葉を知ったくらい（笑）。従業員には現金払いけど、仕入れは現金で払わなくてもいい、ということを知りませんでした。

―なるほど。小さい頃の「節約魂」の発揮は？

店で使うボールペンや消しゴムなどには細かいのですが、もっと大きく変えられるところがあるのに、小さなことから変えようとしちゃうんですね。だからいつまでたっても苦しい。1つの大きなところを変えれば済むのに、しないため変わるのに時間がかかります。

―消しゴムを節約してもたいして変わらない、ということですね（笑）。うまくいきだしたきっかけは？

100万円単位で買ってくれる大きな企業と出会いました。パチンコ屋さんです。その人はある日フラっとお店に入ってきて、お店の装飾でイメージしている風船を8万円以上も購入してくれたのです。それから新装開店や新台入れ替えなど、季節ごとに使ってもらっていたので、売上が大きく伸びました。その企業さまから仕事のやり方も教えてもらえました。

―すごい。フラットとお客様が来る、というのは実店舗の強みですかね。

そうなんです。そもそもその頃、法人ニーズがあるなんて夢にも思っていませんでした。でもその方が私たちの店を見つけてくれたんです。その企業さまとのお取引が始まって、最初は頂いた仕事をこなすので精一杯でしたが、次第に力も付いてきました。大きい仕事が入ってきても対応できるようになりました。体も心も頭も広げてもらった感じです。店を始めて3年半ぐらいの出来事です。

―ああ、やっぱり3年は頑張らないといけませんね。

絶対3年は頑張らないといけません。頑張っていたら見つけてくれました。次第に他のパチンコ屋さんの装飾も扱うようになって、事業が拡大していったんです。

―大きな出会いでしたね。さて、今後はどのように展開していくのですか。

風船を作って喜ばせるのが私たちの仕事ですが、「人の役

に立つ」「ないと困る」というのが足りないな、と思いながら続けていました。いつも他の仕事と比べてしまいます。美容室がなくなったら困るけど、風船屋がなくなっても誰も困らない。風船屋をやりながら「人の役に立てるかも」と思ったのが障がい者の雇用です。

―それはどうして？

ある時から、障害を持っている、風船好きの高校生の男の子が、店に遊びに来るようになったんです。話を聞いていたら「風船を配る仕事をしたい」と言い出して、お店を手伝ってくれるようになりました。彼が高校3年になって進路を決める時、「ここで働きたい」と言ってくれたんです。それなら働ける場所を用意しないという思いから、障がい者の雇用を思い立ちました。

―障害者就労継続支援施設を始めようと思ったのですね。

はい。施設をつくることで、その子だけでなく、ほかの子も雇用できます。うちで力を付けることで、他社でも働けて世界が広がります。私自身20歳に児童自立支援施設で職員を体験したことがあり、福祉への関心は持っていました。手前みそですが、うちのスタッフは優しい人ばかりで、親御さんも安心して預けられるはずです。安心安全な場所を提供できる自信があります。社会の役に立てる仕事にこれになれる、と思いました。

―すばらしいですね。では今はその準備中ですか？

今から障害者就労継続施設を立ち上げるのですが、そのためにはもうすこし売り上げを増やさないとはいけません。HPも変えて、営業もどんどん行くなど、やらなければならないこと、やりたいことが増えました。

―喜ばせることと役に立つことの両立ですね。すごいです。さて最後に、これを読んでいる起業家やその予備軍に向けて、に一言メッセージをお願いします。

とにかく続けること。何でも続けることが大事です。近道がないから、ひたすら続けるしかありません。私が続けられた理由は、事業や私自身が「未完成」だからです。仕事を知れば知るほど、人と会えば会うほど、ああしたい、こうしたい、が増えてきます。「まだまだ」というのが続けるポイントです。これでいい、と思ったら終わりです。

―本当にそうですね。今日は貴重な話をありがとうございました！

【プロフィール】

館 恭子 たちきょうこ 三重県生まれ
ふうせん屋アトリエTachi/代表取締役
会社HP <https://www.atelier-tachi.com/shop/index.html>



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。

凍った刺身を出していないか？

■コロナが「善/悪」を加速させる

新型コロナウイルスが経済にもたらす影響が色々なところで出ています。これらの現象はコロナ禍特有の理由により出現しているものもあれば、以前から兆候があったものがコロナによって進行が加速化したという2種類のものがあります。例えば人と会話をするときはマスクをするというのが社会的なルールになり、マスク市場が拡大しているのはコロナ特有の現象といえますが、在宅勤務が増えたことによりオフィスで使う紙の量が激減し製紙業界が大打撃を受けているというのは、以前からあったデジタル機器の普及による「ペーパーレス化」という現象がコロナによって加速したとも言えるでしょう。

先日会った和食店A店の店主は、店が立地している施設の来場者が激減したことにより、それに連動して店の売上も大打撃を受けて回復が見込めない、と困っていました。いろいろと話を聞き、メニュー構成の見直しや集客策について検討しました。店主さんもネットを使った集客は不慣れだいいながらも、やれることからやってみると言って帰っていきました。

■凍った刺身

後日、私の知り合いがそのA店で食事をしたというので聞いてみると、なんとお刺身が凍っていたと言います。そういえば、以前は漁港から魚を直接買い付けていたが、最近は近所の市場から運んでもらっている、とっていました。A店の創業の素であり強みである「直接買い付け」を捨ててしまっている。厳しい言い方をすれば、仕入れに手を抜いているがために、飲食店において最も重要な「料理の美味しさ」が損なわれている可能性が高い。確かにコロナがきっかけになって売上が急減したという面はありますが、コロナ以前から問題であった「商品品質の悪さ」による客離れがコロナによって加速してしまった、とも言えます。コロナ前は、その施設の集客力により、次から次へと新規客が流入してくれていたのですが、その流れが止まると、リピート客が育っていないがために、たちまち窮地に陥ってしまったというのが真相だと思います。リピート客を育てない「品質の悪さ」を放置したままメニュー内容を変えようが集客策を講じようが、ザルで水をすくうよ

うなものです。私は、まずは初心に立ち返り、食材の仕入れ方法を見直し、絶対的に自信を持って提供できる商品を作り上げることを優先してほしい、とその店主には伝えました。その店主は自らを振り返り、早速取り組んでみると約束してくれました。

■コロナきっかけで基本に戻る

B店は、質の高い牛肉を仕入れらるルートを持っていて、その強みを生かしてすき焼きやステーキなどを高価格帯で提供するお店。しかしコロナ以前から客足の減少に悩み、苦肉の策でランチで1000円を切るメニューを出したり、食べ放題のバイキング形式を導入してみたり、半額セールをやってみたり、とにかく戦略がブレブレだったのです。利益が出ないと分かっているのに、売上ほしさに安売りしてしまっていたんですね。それがコロナ直前のころから「やはり質の高い美味しい肉を適切な価格で」という方針に立ち返る方向へ舵を切り始めました。そこへコロナが直撃。客足がさらに減ったことをきっかけに、いろいろと考えを整理した挙句、やはり舵を切った「高品質の肉」を追求するという方向性をさらに極めていくということを決意しました。つまり、コロナによって、お店が進むべき道を明らかにし、その決意を固めたということです。

このお店はその後、牛肉の希少部位のステーキを1日限定3組で提供するプランをインスタグラムで発信したところ、高額にもかかわらず予約が一気に増え、2か月先まで予約が埋まるという状況になりました。ステーキの次はすき焼きも提案し、これもまた人気を博しているそうです。来店客の中心は若者ですが、本当に美味しいもの（＝品質の高いもの）に対しては高くてもお金を使う、という現象が現れています。余談ですが、久しぶりにお客様がたくさん押し寄せたこのお店、注文をさばき切れず、料理の提供が遅れてお客様にお叱りを受ける、という失態を招いてしまったそうです。この点についても初心に立ち返り、接客品質を維持するためにも、キャパ以上の予約申し込みは断らなければいけないと確認しました。

無駄なものやありきたりのものに対してはお金は使いたくないが、自分が価値を認めたものに対してはお金をしっ

かり使う。この傾向は以前からありましたが、コロナによって加速しているように感じます。

■メガネスーパーの戦略転換

JINSやオンデーズなど安売りプレイヤーがひしめくメガネ業界で、メガネスーパーは高価格帯のラインナップを強くすることで差別化を図っています。きめ細かく丁寧な接客が顧客に支持され、客単価は8年前の倍の4万円なのだそうです。コロナ禍で店売りが厳しくなると「移動販売車」の導入を促進し、顧客の近くまで自分たちから出向き、検眼やレンズ加工を行い、その場で販売できる体制を築いています。100人規模の老人ホームに訪れると10人ほどが来店し、3～4人が購入するそうです。目が弱っている人が多いため高額なレンズの注文が多いことに加え、家賃がかからないことから収益性が高く、週3日の稼働でも通常店舗なみの営業利益が稼げるそうです。メガネスーパーを運営するビジョナリーホールディングスの星崎社長は「マス

を狙って投網をバツと広げて拡大していくより、お客1人1人に徹底的に丁寧に接して満足度を高め、より強固な関係性を構築していく」とビジネス誌で語っています。

■丁寧に、良いものを、は不変

コロナにより、生活様式が変わり、自由が制限されるような局面も増えました。そういう中では、無駄を省き、本当に必要なものを、そして自分にとって価値あるものを買いたいと私たちは思うようになりました。こう感じている顧客に対して、企業側はターゲットとする顧客のニーズを細かく見極め、それを満たす高品質な商品やサービスを、一人ひとり丁寧に提供していく、というスタンスが重要になります。当然これらは手間がかかりますので、安易な値下げ販売はせず、しっかりと利益を頂ける価格設定、およびその価格が認められる品質の高さを実現し続ける必要があります。より、本質が問われる世の中へと向かっているように感じます。



■オススメ度 ★★★★★

あなたの読書時間を大幅短縮

気になる本を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

『「超」勉強力』中野信子 山口真由 著

ポイント1

生き延びること自体が大いなる達成

世の中には勝ち組・負け組という言い方があるが、これは品がない。それよりも、ただ好きなことをやって生き残れるように工夫するべきだ。生き延びることこそが生物の基本。自分が興味を持っていることや、楽しいと感じることに取り組みながら、長生きする者が勝利するのだ。

ポイント2

自分で考え、自分のものにしていける力が大事

世の中には自分の知らないことの方が圧倒的に多い。そんな中では、どんな課題に対しても自分で学び、自分のものにすることができる力を身に付けていると強い。それはいわば「知能の骨格」のようなもので、これさえあれば、時代に翻弄されることなくどこでも生きていける。

ポイント3

才能ではなく「回数」の問題

天才でない限り、ものごとの成否を決めるのは、才能ではなく、回数の多さだ。最初は難しいと思えることでも、何回も繰り返し取り組めば、だんだんできるようになってくる。天才型じゃない人は、この努力をしなければならない。難しい本も7回読めば、しっかり理解できる。

2人の東大卒の才女が、勉強法や物事の考え方についてそれぞれの意見を述べ合う本。脳科学者の中野さんはどちらかというと天才型で、弁護士である山口さんは努力型。対極にある2人の考え方に交互に触れられて、興味深い。中野さんの主張は、興味があることや好きなことは時間を忘れて取り組むことができるので、成果も出やすい。だから自分の好きなことを追求すべしと説く。一方の山口さんは、やや不器用な自分でも、目標を定めてひたすら努力を続けていけば、大きな成果を生み出せたといい、努力と継続の重要性を説いている。世の中の的には天才型の中野さんの方が憧れられやすく、マスでの露出も多いようだが、個人的には圧倒的に山口さんの主張に共感する。山口さんの「最終的に大きな結果を出すのは要領のいい人ではなく、時間をかけて努力し続けた人だ」という言葉が印象に残った。

豊田の
結論

- ★★★★★ 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800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。

ブルーオーシャンはいずこ？

(第680号)

■神様に祈ったか？

売上を伸ばしたいとき、「新しいマーケットを開拓しよう」と考えます。あるいは、新しい商品を開発して、新たな顧客を開拓しよう、と考えます。

しかし、ドラッカーは、まず既存事業をしっかりと見直せ、といいました。もう他にやることがないと言えるくらい、既存事業でやるべきことをやり切ったか。これをせずして、他のマーケットに進出したり、新しい商品を出してもダメだよ、と。

京セラ名誉会長の稲森和夫さんは、手で触れたら切れそうなくらい商品を磨き上げろ、という主旨のことを言っています。それくらい自分の仕事を追求せよ、と。そして、神様に祈ったか？と聞くそうです。つまり、神様に祈るくらいしかもうやることが無い、というくらいやり切ったか？というメッセージなのです。

■お客様に聞いて、掘る

じゃあ、「やり切った」と言えるためには、あと何をやればいいか。

まず、お客様にインタビューしてみてください。

私どもへの要望は？何か不満に感じていることは？これからやりたいと思っていることは？最近気になっていることは？こういう質問に大きなヒントが隠されています。自分たちでは気づかない、しかし、お客様が発する切実な願い。ここに踏み入り、謙虚な気持ちで対処すること。

お金を払ってくれるお客様が感じていることを聞かずして、ビジネスを深掘りすることはできません。

■深掘りしないと見えないもの

新規事業を始めるときや、起業したてのときも、深掘りするというのは重要です。やるべきことをチェックリスト化し、それをこなしていくだけでは、なかなか新しい事業

というのは動きません。ひとつひとつのことを毎日深掘りする。深掘りすることで出てくるものがある。そこに見えたものが、次に進む大きなヒントになります。

表面を見たときに見えるものは、誰でも見えます。そこには新しいものはありません。ライバルプレイヤーがひしめき合っています。目の前のことを深掘りし続けたとき、新しいアイデアを思いついたり、まだ誰も気づいていないマーケットを発見できたりするのです。

ブルーオーシャンはレッドオーシャンを深掘りした先に広がるのです。

■自分レベルの視点で

自分レベルの視点ではいかがでしょうか。

僕たちは、「やり切った」と言えるくらい、既存事業を深掘りしているでしょうか？真摯な気持ちでお客様に尋ね、お客様の要望をくみ取っているでしょうか？

新しことを始めるのは刺激的です。「次から次へと新しいことを始めますね！」と言われることは、ちょっと気持ちいいですからね。

しかし、既存事業を深掘りせず、新しいことに手を出しても、大抵はうまくいかないようです。**なぜなら、新しいことをやる時こそ、「深掘り」のスキルが必要になるからです。**

常日頃、深掘りの習慣がない人に、新しい事業で深掘りできるはずがない。毎日毎日、深く深く。習慣になるまで。

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。



今月の トピック

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。

オレ、できます！が自分を成長させる

昔、美容師をやっている友人に「新人のころ、すぐにお客様の髪を切らせてもらえたの？」と聞くと、

「わたしはすぐに切り始めたよ。『わたし、できます！』って感じで前に出たらやらせてもらえた。でもそういう主張をしない子は、いつまでたってもデビューできず、無駄に足踏みしちゃうんだよね」とっていました。

先日会った、ワイナリー「アズッカ エ アズッコ（通称アズアズ）」の代表の須崎大介さんも同じことを言っていました。須崎さんがイタリアでワイン造りの修業をしていたころ、親方がスタッフに向かって「お前たちの中で、トラクター扱えるやつ、いる？」と聞いてきた時、須崎さんの同僚が「オレ、できます！」と言って、その仕事をゲットしたそうです。

後でその同僚に「キミ、トラクターを運転したことあるの？」と聞くと、「ないよ。でも車の運転免許をもっているから大丈夫だろう？あとはやってみりゃ、なんとかなるさ」と言ったそうです。

イタリアでは、「できるかできないか」よりも、「やる気があるか」が問われるのだそうです。日本人特有の「僕なんてまだまだです」なんて言っていると、一生仕事にありつけず、自分の成長するチャンスを逃してしまうのだ、と。

オレ、できます！わたし、やります！がキャリアアップのコツ、なのかもしれません。🍀

【レイマッククラブ主催セミナーのお知らせ】

レイマッククラブのセミナーは、新型コロナウイルスの感染拡大のため、しばらくの期間、開催を見合わせています。

再開の時期については、新型コロナウイルス感染者数などの収束状況を見ながら、決めていきたいと思っています。

また、オンラインセミナーの開催も合わせて検討していこうと思っています。今後のことはまた改めてご連絡していきます。

今後ともよろしくお願いいたします。 豊田



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



Raymac