



やり続けていれば、 きっと届く

ピュアスクール代表

びびあん

自分自身の体の不調の理由を突き止めるために研究し、リンパケアと歩き方を組み合わせた「美ダイエットウォーキング」を編み出した。主婦起業家としてスタートするも最初は鳴かず飛ばず。しかし地道にやり続けることで効果を実感するお客様が続出。現在までに300人を超す受講生に教えてきた。自分がこのメソッドを教え続けることでもっと多くの困っている人を助けたい、と目を輝かせるびびあんさんに、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)

— 現在のお仕事について教えてくださいか？

リアルなスクールではウォーキングレッスン、オンラインでは30秒のセルフケアとウォーキングレッスンをしています。いわゆる歩き方教室です。痩せにくく、太りやすくなる40代からでもきれいになれ、楽しく過ごせることをお伝えするのがコンセプトです。

— ほんとに僕も太りやすくて困っています。(笑)。びびあんさんは主婦起業家として事業を伸ばし、現在生徒さんを多数抱えてられると聞いています。そこに至るまでの経緯は後程詳しく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起業家の幼少期の話から聞いています。

びびあんさんはどんなお子さんだったのですか？

母親に言わせると、「全然手のかからない子ども」でした。3人姉妹の真ん中で、1つ上に姉がいるのですが、姉と比べると動き回ることもなく、おとなしい感じでした。小学校はぽっちゃり体型だったのですが、運動が良くできて足も

速かったですね。小学校に上がる前から、スイミングスクールに通っていたので、泳ぎもできました。運動神経はよかったかな。勉強も小学校からよくできた方ですが、姉がさらにできたので、かすんでいました(笑)。

— 二番目の子あるあるですね(笑)。中学生時代は？

小学校からバスケ部に入り、キャプテンをしていました。地区大会で優勝したこともあります。中学校もバスケ部に入ったのですが、先生も中途半端、部員の取り組みもルーズだったので部活をやる気がなくなり「帰宅部」になりました(笑)。小学校から学級委員をしていて、中学校でも副室長をしていました。

— キャプテンとか学級委員とか、リーダータイプなんですね。高校は？

早く働きたかったので商業科の高校へ進み、経理研究部に入っていました。部活は週3回だったので、それ以外の日はアルバイト。主に喫茶店、うどん屋さんなど、ウェイトレスの仕事が多かったですね。父が喫茶店を営んでおり、中学2年から店を手伝っていたため、接客業は抵抗ありませんでした。勉強するのも大切ですが、勉強で得る知識より社会で得るものの方が多い、と思っていま

今月の内容

- 経営者インタビュー
ピュアスクール 代表 びびあんさん
- 経営コラム 「ひと手間」が客の事前期待を超える
- 書籍解説 『誰でも人を動かせる』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

した。ただ、両親を見ていて自営業は大変、という思いもあったので、会社員がいいな、と。

ーじゃ、高校卒業後は就職で？

そうです。当時は「とらばーゆ」という言葉がトレンドで、スキルアップやキャリアアップのために転職するのが流行していました。それもあって、最初に入社した避雷針の会社は1年で辞めて、次は名古屋に本社のあるシャチハタの総務部に転職、さらに2年後には京都大手下着メーカーのワコールに入社して経営計画課で働きました。女性でも異動がある会社で、2～3年で別の部署に変わる姿を見て、男女平等社会が本当にあるんだ、ということを実感しました。会社全体で女性と男性の割合が7対3という感じで、女性が活躍する会社でした。

ーとらばーゆ、懐かしい（笑）。ワコールでの仕事はどんな感じで？

私がワコールに入社して2年目ぐらいでバブルが終わったのですが、当時は会社主催のパーティーがよくありました。私は12月に中途入社したのですが、入社初日に「今夜、クリスマスパーティーがあります」と言われて、スーツ姿で参加したのですが、一流ホテルを貸し切った本格的なクリスマスパーティーだったので驚きました。先輩たちは皆、ドレスに着替えて（笑）。ゲームの商品が旅行、お笑い芸人のステージもありました。

ーバブル絶頂ですね（笑）。

そうでしたね（笑）。女性が働きやすい職場で、私は子どもが3人いますが、3人とも産休育休をとりながら働くことができました。ただ、3人目を生んだ後、名古屋の事務所が閉鎖されることになり、会社から選択を迫られました。事務職を続けるなら大阪に転勤する、名古屋で働くなら販売員となる、どちらか選択して、と。販売はスキルも必要で大変かと思ったのですが、子どもが小さかったので名古屋を離れるわけにはいきません。販売員となり、百貨店でワコール製品をお客様に薦める仕事を選びました。

ーふむふむ。販売員の仕事には適応できたのですか？

ワコールの販売は私が想像していたものと大きく違いました。とにかくやる事が多く忙しい。カウンセリング販売なので1人で、採寸したり、フィッティングして製品をお渡しします。1人の販売員が1日に接客できる人数は多くても12～13人、平均すると7～8人です。1人に対する接客に約1時間かかります。1つの製品は安くても5,6千円、高いもので3万円。セットで買うと5,6万から10万円ぐらいで、一人当たりの単価が高いのです。悩みを聞いて、その方に合った製品をご提案するというビジネスモデルでした。

ー売れましたか？

お客様の悩みを聞く前に提案すると、売れません。「肌着が欲しい」というお客様へ「この冬1番のおすすめはこれです」「温かいのはこれ」と言っても買ってくれないのです。お客様の会話から「襟ぐりの開いた肌着が欲しい」との要望を聞き出した後、さらに質問して「パーティーでオフショルダーのドレスの下に着たいので、なるべく開いた肌着が欲しい」と具体的に答を引き出します。しかし、そこでご提案しても決まらなくて、さらに深く、どのような場所を着るかを尋ねると、「広い場所を着るので、かなり温かい肌着が必要」という話が出てきて、肌着以外に「腹巻だとドレスの下に着ても見えないし、かなり温かい」と違う提案ができるようになります。カウンセリング販売はお客様に聞いてみないと分かりません。自分の思い込みではお客様にピッタリ合ったものは売れません。

ーなるほど。聞きながら、お客様自身も気づいていないニーズを探り当てていくんですね。勉強になります。販売成績はどうでしたか？

あまりよくありませんでした（笑）。3人目が生まれてからの異動で、30代後半でのスタートです。同じ年代の人はリーダー、サブリーダーになっています。いろいろ心得があり、お客様のお悩みの深いところに入っていけます。その人たちに比べると、残念ながら追いつけない部分はありました。

ー厳しい世界ですね。とはいえ、会社員生活は総じて順調だったんですか？

そうですね。でも3人目を生んで販売の仕事をしたせいか、ものすごく疲れやすくなりました。以前より走れないし、自転車に乗っても前に進みません。肩こりもひどくなり、お腹が痛くて月1回寝込むようになりました。販売員はよく歩き、よく動きます。左足が股関節あたりから動きが悪く感じるようになり、このままでは歩けなくなかも・・・という不安がありました。できるだけ自分で治したいと思って情報を探していたところ、たまたまテレビでウォーキングスクールを紹介する番組を見ました。テレビに映った女性の代表の方がすごく素敵で、「この人と一緒に働き



たい！」と思うようになりました。体験レッスンを受けたところ、習っているうちに人に教えるのもよさそうだし、ウォーキングスタイリストという資格を取って教えるようになりました。

ーふむふむ。自分の体調改善からのスタートだったんですね。で、資格を取って起業、ですか？

初めはスクールの先生として資格を取って教えていました。ある時、生徒さんから「レッスンの後に筋肉痛になる」と言われました。日常の歩き方をきれいにし、健康になるはずなのに痛みが出るのはおかしい。「普段使っていない筋肉を使うからそうなる」と言う他の先生方の意見には疑問を覚えました。いい方法はないかと自分で調べてみたところ、リンパケアをYouTubeで発見したのです。「耳たぶ回しがいい」と紹介されていたので、自分でも2か月近く、毎日回していたのですが、全然変化を感じることはできません。でも施術してもらっている人の映像では気持ちよさそうにしている。確かめるために体験レッスンに参加して、先生に「耳たぶを回して頂けませんか」とお願いしたのですが、先生は全く回さなかったのです（笑）。

ーふふふ（笑）。つまり、耳たぶは回さなくてよかった、と。

はい（笑）。そこからリンパケアを習い始め、3つあるインストラクターの資格を全部取りました。習っていると、寝込む回数が全くなりなくなりました。30代後半からポッコリお腹を通り越して、「妊娠8カ月」みたいになっていて、お腹だけが異様に出ていたのですが、リンパケアでそれも凹んできました。体の不調も悩みも、さらにスタイルもよくなりました。動けるようになると新たにやってみたくとも出てきて、中学でやめてしまったバスケットボールのサークルに入りました。自分が元気になると周りの40代以上の人は悩んでいる人が多いから、お伝えしたいと思い起業しました。

ーなるほど、すごいですね、リンパケア。起業について、ご主人は応援してくれたのですか？

会社員の主人には内緒で始めました（笑）。「グリグリする痛い整体好き」の主人にしてみれば、リンパケアはちょっと優しく触れてサワサワするだけなので物足りなかったようです。リンパケアは軽くなでるだけですから、信じてもらえないと思ったのです。

ーああ、やむを得ないですね（笑）。具体的に、起業の最初の一步は？

セルフでできるリンパケア教室を公共の集会所で始めました。まずは無料講座からスタートです。でも1回目は生徒ゼロ。2回目でようやく1人の方が来てくれ、その方はご



主人を施術してあげたいということで、施術の初級も受けたい、と言ってくれました。初級講座は2時間半、テキスト付きで1万5千円です。ご主人がすぐ良くなったのでご自身も自分のためにしたいとセルフケア講座も受講してくれました。実は6年後の今も通ってくださっています。第1号の生徒さんと今もつながっているのが本当に嬉しいです。

ーそれはすごい。その後順調に生徒さんは増えて行ったのですか？

いえいえ。地元の公民館での講座は1人かゼロという状態でした。でもリンパケアが全国テレビで取り上げられたのをきっかけに、1回で5人ぐらいの生徒が来てくれるようになりました。その後生徒さんの数も増えていったので、金山に自前のスタジオ（レッスン場）を借りることにしたんです。金山のスタジオは名鉄、地下鉄、JRが乗り入れていて、駅から徒歩3分の好立地です。

ースクールビジネスは集客が重要だと思いますが、生徒さんを増やしていくコツはありますか？

新しいお客様より、1回来てくれたお客様により良くなってもらうことを常に考えています。1度かかわった人には絶対に良くなってもらいたい。そうやってリピートして頂けるお客様が増えて、その人たちに支えてもらっている、という感じです。

ーやはり「今いるお客様」を最大限に満足させて、ファンになってもらうことが集客の要ですね。ウォーキングをメニューに入れたのはどんな理由からですか？

30秒のリンパケアで、一瞬で肩こりが良くなるのですが、翌朝には戻ってしまいます。できれば、リンパケアを最終的にしなくて良い体を作りたい。体が元に戻っていく原因は日常の動きです。ウォーキングをリンパケアに組み合わせると、24時間ケアできるのでは、と考えました。以前スクールで習ったウォーキングは筋肉痛になるものだったので、習った歩き方と逆の動きをしてみようと思い、2年がかりで全く違った歩き方を生み出しました。リンパケアには大きな3つの理論があります。1つ目は筋肉を緩めること、

2つ目は体を支える筋肉は屈筋（くつきん）であること、3つ目は、身体は腔で出来ている、というものです。リンパケアを取り入れた歩き方で歩くと、歩いただけでカサカサしていた顔が潤ってきます。これまで指導した生徒10人にモニターをお願いしたら、「膝の痛みが楽になった」「肩が楽になった」という声を頂きました。

一すごい。歩き方ひとつでいろんな変化が起こるんですね。リンパケアを組み合わせたウォーキングは他にないものなんですか？

リンパケア協会の男性の先生も歩き方を教えていて、理論は同じですがそれは男性的な歩き方なんです。私は女性なので、しなやかできれいな歩き方を意識しました。かつて習ったウォーキングスクールの歩き方とも、ネットで検索した歩き方とも違う、全くオリジナルの歩き方です。

一独自メソッドなんですね。ところで、オンラインサロンでも生徒さんがたくさんいらっしゃるのってことですか？

ありがとうございます。セルフケアのオンラインレッスンを受けた方から定期的に受けたい、というご要望があり、スタートしました。入会して頂くと、オンラインのレッスンに参加することができますし、参加できなかった方も録画したオンラインのレッスン動画を見ることができます。参加した方も復習として見られるので喜ばれています。

一コロナ禍ではオンラインは嬉しいですし、いつでも見られるというサービスはコロナに関係なく顧客満足につながりますよね。さて、今後の計画はどんな感じですか？

教える人、私たちは「スタイリスト」と呼んでいます。そういう人材を育てたいと思います。私だけでは1回のレッスンで10人が限界です。私のように教えることができる人が10人いたら、100人に教えることができます。病院に頼りたくない方、薬を飲んでも効かない方も、自分で解決できる方法があると分かれば、365日元気になり、家族にも心配をかけずに仕事ができ、100歳まで自分の足で歩くことができます。主人は以前は休みの日はテレビか昼寝の生活でした。私がリンパケアを伝えてから最近30年ぶりにテニスをするようになりました。それでも少し前までは、土曜日の朝、壁打ちに行くと、次の日の日曜は疲れてぐったり状態だったのですが、うちのスクールの特別な靴下をはかせるのと、土日とも壁打ちができるくらい元気になりました。特別なシャツを渡すと、ラケットが振りやすくなった、と喜んでいました。1年前に体操を教えたのですが、毎日続けています。土日の両日ともテニスができるようになり二十歳の息子相手に打ち合いができテニスを楽しむようになりました。それというのも主人は、たまたま見たよその会社のリンパケアのチラシを見て関心を示すようになり、実際にうちで体験してみて効果を実感し、私の仕事を認めてく

くれるようになりました。今では応援してくれています。私のレッスンを模擬体験して、アドバイスをくれることもあります。

一ご主人が強力なサポーターに変身したわけですね。パートナーが応援してくれることは、起業や会社経営においては本当に心強いことです。さて、びびあんと同じように主婦で起業したい方も増えています。先輩起業家からメッセージをお願いします。

私は「見切り発車」でもできるかな、と思って始めました。いろいろ上手くいかないこともありましたが、何とかなるものです。協会のインストラクターや起業ブームでやり始めた人の多くは、集客に困って途中で辞めています。コロナ禍で困っている人も多いと思います。生徒がゼロだと、やる気がなくなるしツライですもんね。6年経って思うことは、もっと早く経営について教われればよかったということ。何年もかけて独学で学ぶより、経験者に聞いたり、コンサルタントに頼んだ方が早いこともあるな、と感じています。

一つらかったけど辞めなかった理由は何ですか。

理由は2つあります。1つ目は、「リンパケア革命」という雑誌に私のビフォーアフターの写真が掲載されたとき。全国から「希望になりました」「あきらめなくてよかった！」という電話を頂戴しました。やり続けていれば体は良くなります。だから、原因不明の不調や悩みを解決できる方法があることを、困っている人に伝えたいという思いから続けられました。2つ目は私の大切な人にいつか届くのではないかと、という思いからです。主人もそうだったのですが、私が「これいいよ」と言っても聞く耳を持ちませんでした。私以外のいろんな方向から情報が入ると、直接・間接的に情報が届き、伝わるようになります。そのためには続けたいといけません。私がリンパケアをやり始めたときに煙たがっていた高1の息子もリンパケアをするようになりました。別方向・多方向から情報が入ってくると、やはり人はやるようになります。そのためにも私はやり続けたい！と思っています。

一自分がやり続け、自分の教えたスタイリストが増えることによって、大切な人に直接・間接的に情報が届く。そのためには続けることが大切ということですね。今日は色々な大切なことを教えて頂きました。本当にありがとうございました！

【プロフィール】

ピュアスクール代表 びびあん 愛知県生まれ
名古屋市中央区金山3-15-9疋田ビル2F
<https://purewalking.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。

「ひと手間」が客の事前期待を超える

■楽天とアマゾンで売れている商品

先日会った経営者は、業務用ビニール袋やフィルムなどを製造販売する会社を運営しています。扱っている商品群はいわゆる「コモディティ商品」で、どこにでもある、ありふれた商品。これを楽天やアマゾンで売っているのですが、その売れ行きがすごい。出店当初から販売は伸び続け、両モールでの同カテゴリーでのシェアは5割を超えているそうです。その高業績の秘密は、同分野での長年の蓄積による品質の良さはもちろん、独自の仕入れルートや製法により、価格競争力を兼ね備えていること。さらに売れ行き好調になればなるほど仕入れ効率と製造効率は高まり、ますます価格競争力が増す、という好循環に入っています。

この会社の取り組みで私が面白いと唸ったのは、商品発送時のパッケージのこだわり。他社ならば、無機質な段ボールやクラフト紙で包装するところ、この会社では、デザイナーがデザインした可愛いキャラクターの箱と袋に入れて納品されます。そのデザインは数パターンあって、毎回、異なる絵柄のパッケージで商品が届くので、リピーターのお客様をその都度楽しませることができているそうです。

無機質でコモディティな商品が可愛いパッケージに包まれてくる意外さ、そしてそれらが買う前は分からず、届いて初めてお客様は目にする。期待していなかったのに、期待以上のおもてなしに触れるから、お客様は少しびっくりして、ほっこりする。この小さな心の動きが、この会社への「愛顧」として育っているのだと思います。だからリピートしたくなる。コモディティ商品を買っているとしても、工夫次第でブランディングはできるのだ、という学びがここにあります。

■見えないところにこだわる

このお話を聞いた時に思い出したのがアップル社のiPhone。買うと、素敵なお箱に入って手渡されるのですが、買わないとその箱を手にするにはできません。客は買った後に初めて、その洗練されたデザインの箱に出会う。客は感動し、アップル社への愛顧を増します（少なくとも僕はそうだった）。アップル創業者のスティーブ・ジョブズ

氏の自伝を読んでいた時、お客様から見えないところにまで気を配って仕事をするのが重要だ、という趣旨のことが書いてありました。ジョブズ氏はパソコンやスマートフォンの中に組み込まれる基盤・ICチップの配列の美しさにもこだわったそうです。人の目に触れない部分にも気を配る仕事ぶりは父親から学んだそうで、ジョブズは「引き出しが並ぶ美しいチェストを作るとき、家具職人は背面に合板を使ったりはしません。壁にくっついて誰にも見えないところなのに、です。作った本人にはすべてわかるからです。」と語っています。

普段は見えないところにも気を配り、手を抜かずに美しく仕上げることは、仕事人として大切な姿勢です。見えなからといってごまかしても、自分は分かっている。その気持ち悪さをジョブズは良しとしなかったのです。そしてもうひとつは、その普段は見えない部分が見えたとき、見た人に感動を与えることができるのだ、ということもジョブズは知っていたのかもしれませんが。

■事前期待値を上回れ

期待していないときに、期待以上のものを提供されると、受け取った側は驚くとともに、心を動かされ、満足感を感じます。顧客が事前に抱いている期待を「事前期待」といい、実際にモノやサービスから得られた価値が事前期待値よりも大きいとき、顧客満足が生まれます。

先に紹介した可愛いデザインのパッケージは、コモディティ商品に対してそのようなパッケージが施されることをお客様は事前に期待していないからこそ、そのギャップに驚き、そこに満足や時に感動が生まれます。アップル社の箱についても同様です。期待していないのに、思いがけず心のこもった対応をされたり、ちょっとした心遣いをされると、私たちは感動し、その商品やサービスを扱っている会社や人に良い感情を抱くのです。

先日、知り合いが運営する革製品のネットショップで商品を買ったところ、手書きのものすごく丁寧なお手紙が同封されていました。字面から、その経営者が思いを込めて書いてくれた情景が思い浮かび、嬉しい気持ちになりました

なりました。知り合いだから書いてくれたのかもしれませんが、それを割り引いても、心を動かされたり、こうしていろんなところでこの話をしたくなるくらいインパクトがあったということです。

■ひと手間加えることで、心を動かす

先日、テレビで、おっちょこちょいで失敗ばかりしている銀行員の女性が、自分の強みである字のうまさを活用して、お客様への手紙のあて名を手書きし、加えて日ごろの感謝の気持ちも手書きで書いて送ったところ、その手書きの温かさを感じたお客様から感謝の連絡が殺到した、という話が紹介されていました。そしてそれがきっかけで、その女性の営業成績がぐんぐん伸びたというのです。これも、銀行からの通知といえば、お堅い内容が活字で印刷されているのがいつものパターンという中で、予期せぬかたち届いたものだから、お客はそのギャップに驚き、そして感動し、差出人たる女性にお礼をしたくなった、ということな

のだと思います。

私のクライアントでも同じようなことが起こっています。そのクライアントでは、お客様から代金の入金があると、経理担当者さん（社長の妻）が手書きのお礼状を出す、ということルールにしています。これによる効果は絶大で、たびたび感動したお客様からお礼の電話があり、合わせて新たな注文をくれたり、購入希望の知人を紹介してくれたという恩恵を受けています。

他の会社ではやっていない、このちょっとしたひと手間や工夫が、お客様の事前期待を上回り、顧客満足を高めるのです。当たり前のことを見直して、手間だけお客様を少し驚かすようなことをさりげなくやり続けることが、小さな会社を強くしていくことにつながるのだと思います。



■オススメ度 ★★★★★

- ★★★★★ 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

『誰もが人を動かせる!』森岡 毅 著

ポイント1

リーダーシップとは「人を本気にさせる力」

リーダーは、人々が達成したくなるワクワクするような未来の完成形を描き出し、それが絵空事ではなく本当に達成できそうだと信じさせる力である。そして、その物語の中でその人ならではの特別な役割を演じられると相手に信じさせる力である。

ポイント2

リーダーも同じ船に乗る

現場の要点をしっかり理解したうえで、上司もちゃんと「同じ船に乗っている」、つまりリスクや苦勞を背負う覚悟を部下と共有することが大事。加えて、部下の成功確率が高まるように、ノウハウを伝授し、広い視座での助言と支援を、相手の主役感を損ねずに行うべき。

ポイント3

褒めるよりも認めろ

仕事の成否は最後、偶然や運に左右される。つまりサイコロの目。だから、結果としてたまたま6の目が出たことを褒めるよりも、6を狙って出そうとしたその人のアプローチの良しあしを見極め、その努力を認めてあげるの方が大事なのである。

P&G出身で、ユニバーサルスタジオジャパン（USJ）をV字回復させたことで注目を集めた稀代のマーケター、森岡さんの最新刊。現在は「刀」というコンサル会社を立ち上げ、数々の実績を積み上げている。最近では丸亀製麺の立て直しや、ネスタ神戸という集客施設でも出色の成果を出しているとか。氏の著作は何冊か読ませて頂いて、特に「USJを劇的に変えた、たった1つの考え方」は、マーケ本としてはかなり参考になる良書だった。今回は「リーダーシップ」がテーマで、氏がこれまでに経験してきた実務から培った、人を動かすためのポイントが分かりやすく、そして熱く語られている。そう、とても熱いのである。この熱さが森岡氏の強みであり魅力なのだと思う。内容が濃く読みごたえがあるが、やや自社メンバーを持ち上げすぎな記述が見られ、こそばゆい。とはいえ、志を大きく持つ重要性を再認識させてくれる。

豊田の
結論



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。

なぜ、その仕事をやるのか？

(第682号)

■なぜ、その事業をしているのか？

『あなたがこれまで歩んできたストーリーが、あなたの事業戦略となる』

これは、ベン・ホロウィッツというアメリカの起業家の言葉です。自分が体験したことに基づく事業であることが、事業成功のためのひとつの大きな要素になる、というメッセージ。このメッセージは、なぜ、自分がこの事業をやるのか？という、重要な問いを突き付けます。自分の体験から、自分が欲しいと思った商品や、必要だと感じたサービスを開発し、事業化する。これが事業成功へのコミットメントの根源となり、商品やサービスの細かい違いを生み出す。これが周囲（お客様・社員・関係者・世間）へ向けた強いアピールとなるのだ、と。

■ホテルに住むというライフスタイル

ホテルの空き室をネット経由で貸し出す「エニープレイス」というサービスが、アメリカで立ち上がっているそうです。ホテルに住む、というライフスタイルを提案するサービスです。利用者は、長期滞在により定価からディスカウントされた価格で、快適なホテル生活が送れることが魅力。もちろん家具の移動や水道・電気のセットアップも不要だし、清掃サービスもついている。これがウケて、長期出張者引越しの合間の利用のほか、新しいライフスタイルとして「ホテルで暮らす人」も増えているのだとか。

ホテル側は、空き室を遊ばせず、一定の期間の間、固定的に収益が得られる。繁閑に左右されずに部屋が埋まり、売上の見込みが立つというのはホテル側にとって、ありがたい。WIN-WINになっている。

この「エニープレイス」というサービスの発案者は、内藤聡さんという日本人起業家。外国人の自分が米国で賃貸物件を借りる際の苦勞がきっかけになって、ホテルに住むというビジネスを思いつき、事業をスタートさせたそうです。自分が生活の中から欲しいものを発想し、それを実現していく。そこにストーリーがある。ストーリーが見えるビジネスは、納得性があるし、「なるほどねー」と共感を生みやすいんですね。

■「自分ごと」にする

人間は人間に興味を持つので、「この商品、僕が昔からずっと欲しかったものなんです。いいでしょ？」と言われると、その人が登場しないで宣伝された場合よりも、強く

興味を持つんですね。事業計画に個人のストーリーが入っていると、聴いてるだけで、楽しくなるし、応援したくなります。

企画書もそう。いくら正しい提案や企画が展開されていても、人間が登場しない企画書は、聴いてて退屈です。きれいにまとまっているけど、お金儲けしたいだけでしょ？という感じ。

一方で企画者に「自分ごと」が入ってくると、俄然、その企画が生命力を持ち始めます。なぜ、自分がこの企画を立てたのか、その背景にどんなストーリーがあるのか、が盛り込まれると、僕たちは引き込まれます。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？

あなたの事業にあなたのストーリーは入っているか。あなたの体験がベースになっているか。展開している事業に今一つ「熱」が感じられないとしたら、他人ごとのように仕事をしているからかもしれません。

事業から「熱」が感じられないと、それは顧客に伝わり、集客や顧客満足度に影響します。これって、結構大きな問題なんですね。

経営者や起業家が「自分ごと」として事業をすると、そのビジネスにはエネルギーが宿り熱を帯びます。なかには、生活のために仕事をし、今は語るべきストーリーが無い、という方もいるでしょう。いや、こういう人がほとんどかもしれません。そういうときは、まず目の前のお客様を喜ばすことに集中し、そのプロセスの中で、「自分がこの仕事をやる意味」を探し続けてみてください。

何度も自分に問うことが大切です。自分に問い、悩んだ量が多い人ほど、研ぎ澄まされた、いい答えが見つかります。

僕も日々、問っています。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。



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

事業承継で大切なこととは？

日本には後継者がいない中小企業がたくさんあるそうです。2017年に中小企業庁が公表した試算によると、全国約400万社の中小企業のうち、127万人の経営者の後継者が決まっていないそうです。今後、この後継者不足から中小企業の廃業が進むと、2025年までの約10年間で、全国で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性がある、とされています。

それで政府は「事業承継補助金」などを用意し、事業承継を円滑に進めるためのお金をばらまき、そこに「事業承継コンサルタント」が群がります。事業承継を指南すると豪語する彼らが中小企業に補助金申請などのアドバイスをしているのですが、それらによって果たして円滑に事が進んでいるのか、実態はなかなか見えません。

そもそも、後継者がいなくて廃業したとしても、そこで働く人たちが直ちに職を失うことはなく、競争力のある企業に労働力が適切に流れていくはず。日本は供給過剰で、価値を生み出せない赤字企業が補助金や融資で延命されているケースも多く、そういう会社を継ぎたいと思う人は当然いないので、廃業するしか道が無くなる。逆に技術やノウハウがある魅力的な企業を継ぎたいと思う人はいるはずだし、そういう会社をM&Aしたい企業は必ずあります。

つまり事業承継で困っている企業は、後継者がいないことが問題ではなく、継ぎたいと思える魅力がないことが問題だと思うのですが、いかがでしょうか。儲かっていて、社会的な意義も持っていて、楽しそうな会社なら、誰だって継ぎたいですよ？

事業承継に大切なことは、会社を魅力的にすること、そして家族と関係者で早めにしっかり話し合うこと。この二つだと思います。🍷

【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おります。

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。

今後ともよろしく申し上げます。 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

