

決断回数が増えるほど、 タフになれる

株式会社Mouflon
代表取締役
國松康士



勉強する意味が見出せず。大学を中退、日雇いのバイトでストレスフリーな生活を送っていた國松さん。友人の誘いで始めたインターネット回線を販売する仕事で頭角を現し、起業する。数学好きだった理系頭を活かした論理的な分析力と、顧客に寄り添う共感営業を組み合わせ、営業力を磨いた。起業してからは幾多の決断をこなし、経営者としてのタフさも身に着けた。その軌跡を振り返ってもらった。（インタビュー＝豊田礼人）

— 國松さんの事業の内容について教えてください。

名古屋市で、携帯やインターネットの販売営業をするスタッフを派遣する会社を経営しています。スタッフの主な派遣先は、東海地域の家電量販店や携帯ショップです。例えば、家電量販店には、社員さんのほかに、メーカーの社員さんや派遣社員さんなど、社員以外のスタッフが働いています。うちの会社は、インターネットの営業部隊も持っているのですが、お店から業務委託される形で、携帯電話やインターネットのセールスプロモーションを行うスタッフをお客様の店内に入れていきます。また通信関係のノウハウを使って、5Gの電気工事の運用保守など、電柱の電波レベルを測定する業務も行っています。現在派遣しているスタッフは30人ぐらいです。私自身、以前はフレッツ光などの販売員をしていて、その時の経験やノウハウをベースに

して会社をスタートさせました。営業担当者を配置して、現場のスタッフを取りまとめてもらったり、シフトや業績の管理をさせています。私はスタッフを送り込むお店の販路開拓や営業活動を行っています。

—なるほど。ネットや通信関係に強い人材がそろっているのが御社の強みなんですね。なぜその事業で起業するに至ったのか、興味深いですね。さて、そのお話をお聞きする前に、このインタビューの恒例で、起業家の小さい頃の話から聞いています。國松さんはどんな子どもだったんですか？

愛知県の春日井市出身で…まあ、親によると、いつも楽しそうにしている子どもだったようです（笑）。一人で遊んでいる時も、友だちと一緒に遊んでいる時も楽しそうだったみたいで。公園の中を全速力で走ったり、高い所に上って飛び降りたり、虫やザリガニも捕まえるなど、活発な子どもでした。父親は元々空調関係の下請会社で管理職として働いていました。会社の社長が亡くなった

今月の内容

- 経営者インタビュー
株式会社Mouflon 代表取締役 國松康士 さん
- 経営コラム 誰にでも第2のビジネス展開の可能性がある
- 書籍解説 『「心」が分かるとモノが売れる』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

後、その会社の従業員や職人さん、取引先などを全部引き継ぎました。もう退職しているのですが、10年ぐらい会社を経営していました。

一なるほど。國松少年は、勉強は得意でしたか。

勉強はできた方で、成績もよかったですね。なかでも数学が得意でした。3人兄弟の末っ子ですが、兄は国立大を卒業して、大学院まで進み、誰もが知っている東京の会社でエンジニアをしています。姉は病院に勤めていました。私だけ道を外れてしまった感じですね（笑）。

**一優秀なお兄さん、お姉さんだったんですね。高校は地元
の高校ですか？**

そうです。帰宅部で、ひたすら遊んでいた記憶しかありません（笑）。スポーツは高校時代には全くしてなくて、その反動からか、社会人になってから体を動かすようになり、趣味でウェイクボードをしています。

**一おお、マリンスポーツ、いいですね。じゃあひたすら遊
んだ高校生活の最後、進路についてはどう考えていたん
ですか？**

ほとんどの人もそうだと思いますが、なぜ自分は勉強しているのだらうと悩んでいました。有名大学に入り、名前の知れた一流企業に入るという選択には意味を感じませんでした。でも就職することにも興味がなかったんです。とりあえず、やりたいことを見つけようと大学へ進学することにしました。でも受験するとき、苦手科目の対策は一切行っていなかったため、高2の春ぐらいまでの学力で大学受験に挑みました（笑）。私立大学の機械工学部に入学したのですが、大学時代はずっと麻雀とアルバイトばかり。勉強しない連中が周りに集まってきて、ただただ遊んでいましたね。

一なるほど。アルバイトって何をしていたんですか。

バーの店員、ユニクロの販売員、引っ越しの軽作業、工場でお弁当を作る仕事など色んなことをやりました。で、大学は2年で中退しました。親に大学の学費を出してもらっていたのですが、1年間の授業料だけで百数十万円かかります。親は出してやるから大学は続けろと言ったのですが、ろくすっぽ授業に出ておらず、遊んでばかりいたので親に申し訳ないという気持ちもありました。これ以上大学にいてもお金の無駄だと思い、中退しました。機械工学部だったのですが、志望理由は理系科目が得意だったからで、そもそも理系の世界には興味が持てませんでした。当時、インテグラルが2つ付いた（難しい数学の）問題までは解けてい

ましたが、解けたところで、生活に必要ないよな、と思っちゃって。

**一得意だけど興味が無い、というやつですね。大学2年で中
退というと20歳ぐらいですね。その後どうしたんですか？**

日雇いの軽作業のバイト、交通量調査や漫画喫茶でバイトなど、時間も自由で、責任感もなくストレスフリーの生活を送っていました。そんなとき、知人から土日のフレッツ光回線を販売するアルバイトに誘われて、ちょうどiPhone4をソフトバンクが取り扱うようになった頃です。そのころから、フレッツ光の販売員として家電量販店に派遣されて働いていました。インターネット回線に契約すると、ウィンドウズのビスタやセブンを0円になります、というキャンペーンで、多くの人を引き付けるのに成功していました。当時はパソコンが全盛期で、ADSLが主流の時代です。そこでフレッツ光回線を契約するとパソコンがもらえる、というキャッチで契約を取るのです。インターネットのことは当時そんなに詳しくなったのですが、仕事がてら勉強できればいいなという感覚で働いていました。インターネット回線はいろいろありましたが、私たちが扱っていたNTTブランドにはかえません。契約数もグングン伸びて、本当によく売れました。インターネット回線の契約数が増えれば増えるほど、NTTの代理店から入る収入が増えていきました。件数もある程度取れるようになったことと、知人の推薦もあって、バイトから正社員になりました。

**一うーむ、すごいですね。時代はまさにインターネット、
光回線、という感じでしたね。正社員になって、その後、
起業するということですが、起業のきっかけはどんな感じ
で？**

以前から何人かで起業したいと思っていたんです。営業の仕事は自分を売り込む仕事で、社長業とよく似ているとも思っていました。親が社長だったことも影響しているかも



しれません。まずその会社の社員として現場で働き、のちに営業をするようになりました。人材派遣の会社だったので、人を束ねたり、案件の営業をしたりしていました。BtoCだったのがBtoBとなり、IT人材を家電量販店や携帯ショップに派遣する仕事に変化していきました。私個人としては特に優れた点はなかったのですが、総合的に何でもできたので、会社としては重宝してくれたのだと思います。それで会社の中で評価も上がり、自然と収入が上がっていきました。そのころから、自分で会社を設立したいようになりました。2018年に株式会社を設立し、今、3年目です。事業としてはインターネット関係の販売営業スタッフを現場に送り込むという、以前働いていた会社の事業と同じ内容です。



一ふむふむ。現場に送り込む人材の確保はどうされたのですか？

自分が独立するときに、周りにいた人に声を掛けました。一緒に開業した中心人物が人を紹介して、連れて来てくれてあります。

一起業して、クライアントは順調に開拓できたのですか？

家電量販店や携帯ショップから委託を受けて、販売営業をしている同業他社はたくさんいます。その中で、現場スタッフの対応がお店の中で評判になると、うちもお願いしたいという話になり、クライアントの開拓につながります。量販店や携帯ショップで別会社から来ているスタッフや店舗社員と仲良くなり、お互いに協力し合う関係になると、評判が評判を呼び、そんないい人材を送り込む会社はどんな会社だということになり、新しいクライアントが見つかるという仕組みです。でもスタッフには、「無理は禁物」と伝えてあります。契約が取れなかったといって、死ぬわけではありません。

一無理して潰れちゃっては元も子もありませんからね。ズバリ、営業や販売で売るコツやポイントってどんなことですか？

スタッフにも話していますが、ホスピタリティが大切だと思っています。例えば、携帯が壊れてお店に来られたお客様がいらしたとすると、最初に「お怪我なかったですか」など、何かしら声を掛けるようにと伝えてあります。普通は「どうされましたか」ですよ。普通とは違う声掛けを行うことで、営業の成約率が上がります。具体的には、成約の可能性が1~2%ぐらいアップするのです。「お怪我なかったですか」なんて、家電量販店や携帯ショップでは、なかなか言われぬ言葉ですよ。携帯ショップでスマホを販売している私たちにしてみれば、スマホの画面にヒビ

が入ったり、落として壊れたりする話は、日常茶判事ですが、お客様にとってみれば一大事です。いくらかかるだろうと、冷や冷やしながらお店に来られて、不安でいっぱいの中で、「修理ですよ。分かりました。お待ちください」という機械的な対応ではなくて、「壊れて大変ですね」「触らない方がいいですよ。液漏れますよ」と言われた方が安心します。実は、スマホの画面が壊れた場合、ほんの少し触っただけでも操作ができなくなることもあるのです。だから画面を圧迫しない方がいいのです。お客様連れだと、おもちゃやタブレットをあげたりします。お客様目線で話すことがホスピタリティだと考えています。

一お客さまに寄り添う姿勢、共感する姿勢が大切なんですね。とても重要なことです。

販売営業なので、役作りをしてからお客様と対応するようにと伝えてあります。実は面白い話があって、この話をすると皆興味を持ってくれます。

一どんな話ですか？

家電量販店で他の商品を買いに来たお客様に携帯電話を売る、という話です。たとえば電子レンジを買いに来たお客様にも携帯電話を売ることができます。携帯電話の売り場に立っていると、電子レンジを買いに来たお客様から売り場の場所を尋ねられることがあります。それで電子レンジの売り場までご案内します。お客様は電子レンジが欲しくて来ているのですが、もしかすると来月新しい携帯電話が必要になるかもしれません。将来買ってくれるかもしれない潜在顧客です。コミュニケーションを取りながら、売り場に案内しているので、家族構成などの情報は収集済みです。電子レンジ売り場にお連れして、在庫の確認をしたりして、お客様が来店した最優先の目的だった電子レンジの購入が終わった後に、携帯電話に結びつくような会話をし

します。最後に実は携帯電話の販売員で、何かお困りご
ないですか、と話をすると、その場で契約されることもあ
りますし、家族と来週もう一度来ます、という約束をして
くれる場合もあります。

—興味深い話ですね。

100%契約が取れる可能性はありませんが、「何かお探して
すか」と声をかけたことから可能性が広がるのです。携帯
電話の売り場に携帯電話やスマホを買いに来るのは当たり
前ですけど、電子レンジを買いに来た人が携帯電話を買っ
てくれたという話は面白いじゃないですか。そこに販売ス
タッフがいる価値があります。声掛けをすることで、話が
広がるなんて面白いですね。家電量販店やショップの売
り場責任者などにこの話をすると、研修してほしい、との
依頼が舞い込みます。そのお店からさらに別のお店に話が
広がります。

—ふむふむ、そうやって広がるんですね。売れるように工 夫するから営業は面白いんですね。

お客様が来ないから、お客さんがいないから、契約が取れ
ない、モノが売れない、という話はよく聞きますが、それ
を解決するのが営業の手腕だと思います。電子レンジを購
入しに来たお客様に携帯電話を売った話は我ながら面白い
と思います。一生懸命やっているとお客さんは本当に面白
いです。でも営業できないことに対して、言い訳をする人が
すごく多いと感じます。言い訳をしたり、不平不満をいう
営業の方が多いから、声掛けをしたり、ホスピタリティ精
神でお客様と接している営業スタッフが光るのだと思います。

—これは営業をしている人はもちろん、仕事をする人すべ てに共通して重要なことですね。さて、國松さんの今後の 展望はどんなことですか？

家電量販店や携帯ショップに販売営業するスタッフを送り
込むのが仕事ですが、今いるスタッフとの関係性を今後ま
すます密にしようと考えています。自分が営業マンとして
やってきた体験などを、ZOOMなどを使って紹介してい
きたいですね。今は愛知県がメインですが、東京や札幌など
活動の場所を全国に広げることが目標です。ホスピタリ
ティ精神ある、うちのスタッフを名古屋以外の店舗に送り込
みたいですね。あとは、無駄を省いていきたいです。メール
も全部読まないで済まない人です。メールやラインを
読まないで、貯めておくタイプではなく、気付くとすぐ返
信するタイプで、うやむやにするのが嫌いです（笑）。

—無駄を省いて、スピードアップ、ですね。

携帯電話が壊れて困っているお客様は、直すことを急いで
いる人が多いです。問題が早期解決することを望んでいま
す。納期が1週間より3日だと、お客様は喜びます。早い対
応をすると、クライアントも評価してくれて、継続的に派
遣につながります。営業マン時代からの癖かもしれませんが、早期解決をモットーとしています。自分でできる問題はどんどん解決したいですが、新型コロナウイルス感染症の影響や緊急事態宣言の現状は、自分でどうすることもできません。もどかしいですね。

—確かにそうですね。さて、最後に起業したい人にメッ セージをお願いします。

起業したいならば、起業は早くした方がいいですよ。見
切り発車でもなんでもいいので、とにかく早く起業したほ
うがいいと思います。私は31歳で独立しました。当初は
25歳ぐらいで独立しようと考えていたのですが、独立する
のが怖いという気持ちが先に立って、その時はあきらめま
した。今思えば、一人企業で年商200万でも250万でもい
いから、起業しておけばよかった。勇気がなかった自分を
少し後悔しています。経営者になると、常に問題しかやっ
てきません。決断する回数が異常に多いのも経営者の特徴
だと思います。決断する回数が増えるたびに、精神的にも
強くなり、タフになりました。だから、つらいことも苦し
いことも乗り越えられる今の自分が少しずつできてきたと
思います。直面する問題に対して、数学的な思考をして答
えを導き出すことが楽しいと思える自分がいます。性格的
な問題かもしれませんが、経営者になってよかったと思っ
ています。

—起業したいなら、早く、ですね。今日はとても参考にな るお話を聞かせていただき、ありがとうございました。🙏



【プロフィール】

國松康士(くにまつ やすし) 愛知県生まれ
株式会社Mouflon 代表取締役
URL:<https://kunimatsu8.wixsite.com/kk-mouflon>



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。

誰にでも第2のビジネス展開の可能性がある

■三越伊勢丹のコンサルティングサービス

三越伊勢丹がコンサル事業をやるみたいです。百貨店事業から得たノウハウを、それを必要とする企業に売るといふビジネスで、「ビジネスソリューション事業部」と銘打って活動するそうです。具体的には、自社のネットワークを活かした13のビジネスを用意し、百貨店の枠を超えたソリューションビジネスの展開拡大を図る、のだそうです。ソリューションの一部を抜粋すると「ノベルティ企画・生産」「商品開発(OEM・ODM)」「EC・システム開発」などのほか、「店舗開発」「人材・研修プログラム」「物流・フルフィルメント」等がラインナップされています。

■自らの事業ノウハウが商品になる

自分たちのビジネスのうまくいったところをノウハウとして体系化し、他社に販売するというビジネスは昔から各方面で行われてきました。特にコンサルティング業界ではこのタイプで稼ぐ人がとても多い。コンサルタントとしてある程度の実績を出した人が、これからコンサルタントとして開業しようとする人に対して、成功のためのノウハウを販売する、というビジネスです。いわば、「コンサルのコンサル」ですね。

その道で成功した人や会社が、同業者や新規参入組にそのノウハウを教えるというのは、机上の空論だけを振りかざす「言うだけコンサル」よりも実践的な指導が受けられることが支持される理由です。ラーメン屋を開店して軌道に乗せたラーメン屋さんが、これからラーメン屋で独立開業したい人に、ラーメン屋として必要なスキルやノウハウを教えるスクールビジネスを展開している例などもこれに当てはまりますし、コーヒー豆の卸問屋などが自らカフェを運営してノウハウを貯め、新規でカフェや喫茶店を開業したい人向けに「カフェ開業コンサルティング」として提供するというケースも以前からよくありました。開業をサポートした後は、自社からコーヒー豆を仕入れてもらうという半永久のリピータービジネスも備えた恐ろしい(笑)やり方です。

また奈良を起点に伝統工芸品店を全国展開する中川政七

商店は、奈良県の特産品・伝統産業である蚊帳生地を使った「花ふきん」をヒットさせるなどした自社の成功ノウハウをもとに、全国の伝統工芸品事業者に対して業界特化型のコンサルティングを行っています。「日本の伝統工芸を元気にする」というビジョンを掲げ、全国の伝統工芸品事業者にアドバイスし、業界の活性化に取り組んでいます。

■誰しも2つ目のビジネスの可能性を持つ

これらの例から分かるように、ひとつの何らかのビジネス(仮にA事業としましょう)をしている企業(人)は、同時にもう一つのビジネスを立ち上げられる可能性を常に持ち得るということです。それは、「A事業のやり方を教える」というビジネスです。

このビジネスの販売相手は、A事業をやりたいと思っている企業、つまりは同業者ということになります。中には既に以前から同業者をやっている事業者もいれば、新規参入を狙っている事業者もいます。また異業種であっても、自社の事業においてA事業のノウハウが必要であれば、ぜひ伝授してほしいと思う企業や個人はいるでしょう。例えば、三越伊勢丹の店舗開発や商品開発における知見を教えてほしいと考える事業者は同業の小売事業者はもちろん、メーカーやサービス事業者においても現れると思われます。

■コンサルビジネスのメリットデメリット

このビジネスのメリットは、元手をそれほど必要としないということです。ノウハウを提供するわけですから、設備投資も新たなオフィスも在庫もありません。コンサルティングの体系化などの商品化プロセスはある程度必要ですが、その他は特に資金的な投資も不要です。自分の会社を倒産させて破産した元経営者が、その体験をもとに「倒産回避コンサルティング」という新事業を始めるケースを時々見かけますが、これなんかは事業を始める資金はほぼゼロでOKなので、破産して資金力ゼロの元経営者にとっては始めやすいビジネスなんだろうと思います。また「私たちはこうやって上手くいきました」という実体験に基づくノウハウを提供するので、説得力が出やすく、共感を呼び、相手に受け入れてもらいやすいこともメリットと

言えます。

一方で、同業者や新規参入者にノウハウを提供するという事は、敵に塩を送ることになります。ゆえに、エリアや客層・商品などが被らないように気を付ける必要は当然出てきます。しかし何より重要なのは、自社のその分野・領域におけるブランド力などがしっかりとある、ということです。同業者や新規参入者が入ってこようとも揺らがないような知名度・実力・歴史・ブランド力を有していないと、そもそもこのビジネスをやってはいけないとも言えるかもしれません。三越伊勢丹や中川政七商店ほどの知名度・実力・歴史・ブランド力があればこそ、同業者や新規参入者が同じ市場に入ってきて自分たちの既存事業が脅かされることはない判断できたのでしょう。ゆえに彼らは自らの成功ノウハウの提供という新たな事業戦略を描けたのだと思います。また、同業者にも成功してもらい、皆で業界を盛り上げていこうという懐の深いビジョンが持て

るかどうか大きなポイントです。

中小企業コンサルティング業界でいえば、自社ではほとんど企業へのコンサルティング活動を行っていないにもかかわらず、コンサルティングで起業したい人向けに「コンサルタントとしての独立講座」のようなコンサルティングサービスを行っている事業者が存在します。コンサルしていない人がコンサル起業したい人にコンサルしている、という変な状態。それを批判するつもりはありませんが、このスタイルのビジネスを行う上で肝に銘じたいのは、まず自社が自らその領域でしっかりと実績を出したうえで、後に続くフォロワーをサポートする、という順番を守ることです。この順番を守っていない人は、すぐに見抜かれますし、そもそもコンサルティングの成果を出せないでしょう。まずは真摯に現業に取り組み、そこで実績を積んだあと、同業者や新規参入者へのコンサル事業ができないか考えてみてください。新たな可能性が広がるかもしれません。



■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

『心が分かるとモノが売れる』 鹿毛康司 著

ポイント1 人は論理ではなく「心」で動く

人は驚くほど論理的な行動をとらない。お気に入りのものを買う時ですら、心の奥底にある「何か」が影響している。脳科学によると、人間の思考や行動は5%の顕在意識と95%の潜在意識で成り立っている。自分で決めていると思っていても、実は心がインサイトに影響している。

ポイント2 自分の心を知ることで、お客の心を理解できる

自分の心のインサイトも分からないのに、他者のインサイトを理解するというのは到底無理な話。まずは自分の心を知ることが習慣づけよう。そのステップは①自分の行動を観察する、②感情や意識に潜む心を見つける、③固く封印している「心のフタ」を開ける、である。

ポイント3 モノは「機能」だけでなく、心で買われる

モノの機能価値や情緒価値を把握することが、商品を売るためには重要だと言われるが、それだけではヒットは生まれない。大ヒット商品を生むためには「心の価値」を加える必要がある。お客様の視点に立ち、お客様の心に深くもぐりこんで考えることで、心の価値にアクセスできる。

著者はエステーで消臭力のCMを担当した marketer。「消臭力〜♪」と歌うポルトガル少年のミゲル君や、ミュージシャンの西川貴教さんを出演させたCMが話題となった。この本ではその当時の裏話を交えながら、お客さまの心を理解した上でのマーケティングの重要性を説く。著者の最も重要なメッセージは「一流の marketer になる前に必要なのは、『一流の消費者』になることだ」ということ。そのためには自分の心に深くもぐりこみ、自分がなぜその購買行動をしたのかについて常に振り返る習慣をつけることが大事だと説く。それができるようになれば、お客様の心についても深く理解できるようになる、と。このことは我々中小企業者にとっても非常に重要な視点で、さっそく実行していきたい。分かりやすく参考になる本ではあるが、エステーの裏話がやや長い。もっとコンパクトにできたはず、ということで星3つ。

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。

起業の致命的な勘違い

(第692号)

■奥さんも心配顔

ある伝統工芸の職人さんとその奥様に、経営のアドバイスをすることがありました。確かな技術をもとに独立し、ある企業の下請けとして安定的に仕事を受注し、これまで順調に業績を伸ばしてきました。

しかし近年、とりまく環境がガラリと変わってしまい、受注が急減。新しい顧客を獲得せねばと色々思案するも、何から手を付けていいかわからない。「まさかこんな事態になるとは・・・」と困り果てて暗い顔でやってきました。奥さんも心配顔です。

■専門能力だけではダメ

職人さんとはいえ、自ら事業を起こした起業家であり、経営している経営者です。経営者である以上、事業がうまくいくように、あらゆる可能性を検討し、チャレンジしていかなければなりません。

しかし多くの職人系の起業家さんが、このあたりのことに腹落ちしておらず、「技術があるのだから仕事はおのずとやってくる」と信じ切っています。安定的に仕事がある時は良いのですが、ちょっとでも環境が変わり、想定外の事態に陥ると、たちまち行き詰ってしまう脆さがあります。職人さんに限らず、士業などの「先生業」をやっている人も、同様にこの状況に陥りやすいようです。

■起業の勘違い

自分の専門能力を生かして起業する場合、大きな「勘違い」を起こすことがあります。それは、起業コンサルタントのマイケル・E・ガーバーさんの言葉を借りれば、「事業の中心となる専門的な能力があれば、事業を営む能力が十分に備わっている」と思ってしまう「勘違い」です。

事業の中で専門的な仕事をこなすことと、その能力を生かして事業を営むことは、全く別の問題です。それにもかかわらず、多くの人たちは「会社を営む」という面を見落としたまま、起業してしまうのだ、とマイケルさんは指摘しています。先述の伝統工芸の職人さんも、営む力が足りない。この機に経営力を養う必要があると感じたので、まずは新たな顧客を獲得するためにできることを全てリストアップし、明日から即実行に移してもらうよ

うにアドバイスしました。すぐにあきらめるのではなく、困難なことにチャレンジすることこそ起業家であり経営者の仕事です。これをコツコツ積み重ねることで経営力は上がります。そんなことを伝えると、職人さんの表情に気が戻り、奥さんの顔も随分と晴れやかになり、少し元気になって、帰っていかれました。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？僕たちは、専門能力を磨くとともに、経営する力も磨いているでしょうか？

「経営する力」といういい方も漠然としていますが、大きな捉え方をすれば、困難なことにぶち当たっても、それに負けずに立ち向かっていく力だと思います。また、将来訪れるかもしれない困難に備えて、常に次の手を考え準備しておく力です。

専門能力さえあれば大丈夫、と安心してしまうのは危険。その能力を必要とするお客様の方が変われば、たちまち仕事が無くなってしまう恐れがあります。

お客様のニーズは変わる。それにとまって環境は変わる。ライバルも変わる。自分だけ大丈夫なんてことはありません。常に最悪の事態を想定し、経営する力を磨いておかなければなりません。

「Only the Paranoid Survive」（パラノイア〈病的なまでの心配性〉だけが生き残る）と言ったのはインテル創業者のアンドリュー・S・グローブです。

僕も、「心配性」が経営力を磨ききっかけになると思います。

困難に備え、何をしておくか。実際に困難にぶち当たったとき、どう行動するか。

考えよう。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

人生をかけた壮大な実験の結果

緊急事態宣言が明けたので、久々に東京に出張してきました。ある大企業からの依頼で、社員研修の講師のお仕事を頂いたのです。

その企業は押しも押されぬ大企業で、聞けば誰もが知っている企業の関連会社。そんな企業からお呼びがかかり、恐れ多くもお仕事をさせて頂き、まずは前半部分をやり終えました。お仕事を頂いて光栄であることは間違いありませんが、半端ないプレッシャーがかかっていて、当日までそわそわ落ち着かない日々を過ごしていました。終わった今、評価も上々で、正直ほっとしています。

なぜその大企業が僕に発注したのか？それは、①業種特化型のWebサイトを作って、コンテンツマーケティングを実践していたことと、②継続的に情報発信をしていたこと、につきまします。この2点に注力することで、見込客を引き寄せ、対等な形で取引を開始することができました。

僕はコンサルタントとして独立するとき、これは人生をかけた壮大な実験なのだ、と思っていました。コンサルタントとして独立して成功できるか？食っていけるか？確証はない。じゃ、実験してみよう、と思ってやり始めました。その実験のひとつの結果として、今回素晴らしいお客様と引き合わせてくれたのだとしみじみ感じております。これも今まで支えてくれたお客様のおかげだと思っています。本当にありがとうございます！

これからも肅々とこの実験という旅を続けていこうと思います。結果はまたフィードバックしていきたいと思います。🍷

【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ひします。 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

