



お客さんを笑顔にするのが嬉しい

HAPPINESSFLOWER

代表

尾関勇亮



怒られるとすぐに仕事を辞めてしまう自分。叔母の縁で就いた花屋さんでも辞めたくなったが、「ここで辞めたら俺はクズ」と踏ん張った。次第に花屋の魅力に引き込まれ自分の店をオープン、理想へのこだわりを持ちつつ、最近はお客様と対話しながらニーズを取り入れていくのが楽しいと感じている。地域で基盤を作りながらも世界を狙うフローリスト、尾関勇亮さんにインタビューした。(インタビュー=豊田礼人)

—尾関さんの今のお仕事について教えてください。

花屋を経営して3年目です。良い素材、付加価値の高いお花を扱っていて、量より質を大切にしています。お店のある千種区はベッドタウンなので、誕生日や奥さんの記念日といったギフト商品が主軸で、お店のディスプレイ、会社などに定期的にお花を飾る定期装花、結婚式の花、フラワースクールもしています。

—なるほど。幅広いですね。スクールは定期的に開催しているのですか？

コロナの影響もあって、定期的には開催できていません。ただコロナも明けてくるので、今後は力を入れていきたいと思っています。スクールの参加者は、この周辺に住んでいる方が多いですね。ママが気分転換に友人と参加して、その後ランチに行くという利用方法が多いみたいです。スクールはお店で開催し、4人ぐらいを定員にしています。毎

回盛り上がりますよ(笑)。

—いいですね(笑)。ここは海外のお花屋さんみたいで、おしゃれなお店ですね。店舗づくりにおいてこだわりはあったのですか？

そうですね。いろいろ研究しました。例えば、飲食店だと安い居酒屋チェーン、高級フレンチ、寿司屋などと分かれています。花屋は花屋でしかなく、あまり店舗ごとに違いを出したり、住み分けができていません。季節ごとに市場に出てくる花は同じなので、店舗の品ぞろえに差を出しにくいのです。差別化できない理由は、飲食店でいう「うちの味」みたいなものがないためのような気がします。自分が誰かに花を贈るとしたら、カッコいいお花を贈りたいと思うから、「この店にお願いすると、こんな素敵な花束ができる」という「色」みたいなものをプラスしたいと思っています。

今月の内容

- 経営者インタビュー
HAPPINESSFLOWER 代表 尾関勇亮さん
- 経営コラム 起業・新規事業がうまくいく方法
- 書籍解説 『#暇力』
- メルマガバックナンバー ● レイマック豊田のひとりごと

—ふむふむ、尾関さんの色を表現したのがこのお店なんですね。通りがかりのお客様がみなさん興味深そうにお店を覗いていきます。さて、では尾関さんがこの花屋さんを開く経緯についてお聞きしたいのですが、その前に、

このインタビューの恒例で、まず尾関さんの過去にさかのぼりたいと思います。子供時代はどんなお子さんだったんですか？

そうですね…小学校の頃は野球をしていました。末っ子で割と自由に育ちました。スポーツ少年で、中学校はバレーボール部。スポーツが強い学校で私も一生懸命やっていたのですが、中3ぐらいから反抗期に入り、髪を染め、夜遊びをするなど、ちょっと横道にそれましたね（笑）。今思うと、自分の中で校則に対する疑問があって、反発していたのだと思います。

一なるほど。確かに校則って不思議な部分もありますよね。なぜ赤いTシャツを着て学校に行ってはいけないのか、髪の毛を茶色にしてはいけないのか、とか（笑）。そういうものに疑問を抱くタイプで。3つ上の姉がデザイン科だったことがきっかけで、高校は工業高校のデザイン科に入りました。3年間であまり勉強をした記憶はありませんが（笑）、アートやデザイン、絵を書く授業は真剣に取り組んでいました。デザインで自己表現するのが楽しいと思っていました。

一なるほど。その頃からデザインに興味があったんですね。高校卒業後の進路についてはどう考えていたんですか？

大学には興味ないし、就職しようかなど。でもやりたい職業があるわけでもなく、サラリーマンもいやだし…。当時、作家で実業家でもある高橋歩さんに憧れていて、高橋さんみたいに、好きなことをして生きていきたいと思ったり（笑）。

一ふふふ、高橋歩さん、いいですよ（笑）。で、最終的に進路はどうされたのですか？

沖縄のデザイン系の専門学校に進学しました。高校2年のときに、家族旅行で沖縄へ行ったのがきっかけで、とにかく沖縄の空気感に魅了され、「好きな場所で好きな絵を書きたい」と思ったんです。ただ、親にお金を出してもらって進学したものの、結局、勉強はあまりせず、アルバイトに明け暮れちゃいました（笑）。

一（笑）。ちなみにご両親はどんなお仕事を？

父親はトラックの運転手です。母親は母の妹が経営する会社でしばらく働いていたのですが、独立してフランチャイズの蕎麦（そば）屋を経営していました。

一なるほど、独立の遺伝子はあったのかもしれないですね。専門学校を卒業したあとは？

沖縄で民宿バーを経営しようと思ったんです。民宿のほうは別の人がやり、自分はバー担当で。でもバーの仕事をしたことがなかったため、とりあえず東京へ修業に行くこと



にしました。沖縄の人は優しく、あまり怒られたことがなかったのですが、東京のバーでは怒られてばかりでした。怒られると、仕事が嫌になって、すぐ辞めていました。

一ふむふむ。やはり世間は厳しい、というか。

そうですね（笑）。その後、千葉県の海の家にリフレッシュを兼ねて働きに行ったこともあります。1か月間、海の家で住み込みで働いた後、東京に戻り、飲み屋で働き出したのですが、やはり長続きしません。その年の大晦日に名古屋の自宅に帰ると、姉が部屋に来て「お父さんがいなくなった…」と泣き出しました。父親が家を出てしまい、結局母と離婚しました。東京での仕事もうまくいかないし、家もごたごたしていたこともあって、21歳で名古屋に戻りました。

一ううむ。いろいろと大変な時期だったんですね。それで、名古屋に戻ってから転職が訪れるのですか？

そうですね。名古屋で働き出しても相変わらず、怒られると辞めていました。そんなことが続いている中で、高橋歩さんがインドで孤児のための学校を作るためのボランティアを募集しているということを知り、インドへ行っただけです。世界は…衝撃がいっぱいです。印象的だったのは、インドでは貧しい生活の中で、子供も大人も日本人より目がキラキラしていたこと。それはある意味ショックでした。もっと世界を見ないといけないと思い、民宿バーは棚上げにして、とりあえずお金を貯めて世界を旅しようと思いました。

一なるほど。インドには人を変える何かがある、という話はよく聞きます。お金を貯める方法は？

当時一番手っ取り早く稼げるのは工場の派遣でした。工場で働き出すと、月給20～30万円もらえました。ただ、お金が入ると使っちゃうので全然貯まらない（笑）。工場では、台車でものを運んだりするのが仕事でした。私が一番やりたくないと思っていた機械的な「ザ仕事」という内容だったのですが、派遣だからあまり怒られません。だからすごく居心地がよくて、2年ぐらい普通に働いていました（笑）。

一（笑）。とにかく「怒られたくない」が強いんですね（笑）。

そうですね（笑）。23歳のとき、工場の中で彼女ができて、彼女は年上で、28歳の正社員、私は23歳の派遣社員です。これでは格好がつかないと思い、工場の正社員の仕事を探したのですが、見つかった仕事は手取り13万円で、10年働いている先輩の手取りでも14万円しかありませんでした。普通に結婚したいけど、その給料ではできません。それで、会社を経営している叔母に「正社員で働きたい」と相談すると、「じゃ、うちで働けば」と言われたんです。

一あ、叔母さんは経営者でしたね。どんな業種ですか？

叔母の会社はスイミングスクールと花屋を営んでいました。福利厚生の特典サービスを行う大手企業がスポーツ事業から撤退する際に、スイミングスクールと花屋を買い取ったようです。「スイミングスクールと花屋、どちらで働か選びなさい」と叔母から言われ、花屋を選びました。それで晴れて23歳で正社員になりました。

一ふむふむ、そこで花屋という職業に出会ったんですね。

そうですね。その花屋は大手企業との取引もありましたが、会社として事業を管理できていなくて、ほったらかし状態でした。叔母から「業績良くないから立て直してほしい。頼むね」と言われてやる気になり、いきがってお店に乗り込みました。

一花屋の店長として入ったのですか？

そうです。でも入ったばかりの若造が店長としてやってきたので、いろいろ大変な思いをしました。悔しい思いもして、これまでの自分だったら、すぐに辞めていたと思います。でもずっと仕事が續かなくて、身内の会社に入れてもらったものの、それで辞めたらマジでオレ、クズだよなと思って。もう逃げ場がなく、やるしかありません。もがきながら、サラリーマンとして理不尽な体験をしたり、それに耐える忍耐力を養ったりした時期ですね。

一なるほど。そんな中で、起業することになるんですね？

はい。ネットやInstagramなどで花について学んでいるうちに、どんどん花に興味を持ち始めて、自分のやりたいように花屋をやってみたいと思うようになりました。事業承継も正直、頭をよぎりましたが、男として自分の城を持ってやってみたいと思い、8年ぐらい勤めた後、次の店長を立てて会社を辞めました。サラリーマン時代に800万円ぐらい貯めたので、それを元手に独立することにしたのです。

一しっかり貯めましたね。スムーズに起業できたのですか？

店舗物件探しと並行して、ロゴやWebデザインなどにもこだわりました。お店のロゴ一つ決めるのに6カ月ぐらいかかりました。ロゴの字体を決めるのにも海外ブランドを研

究して。ギフトの花束にしたときに貼るシールや紙袋のロゴのカッコよさはめちゃくちゃ重要です。ハピネスフラワーの「H」のロゴは、エルメスとシャネルを足して2で割った感じをイメージしました。

一すごい。確かに素敵なロゴマークですね。

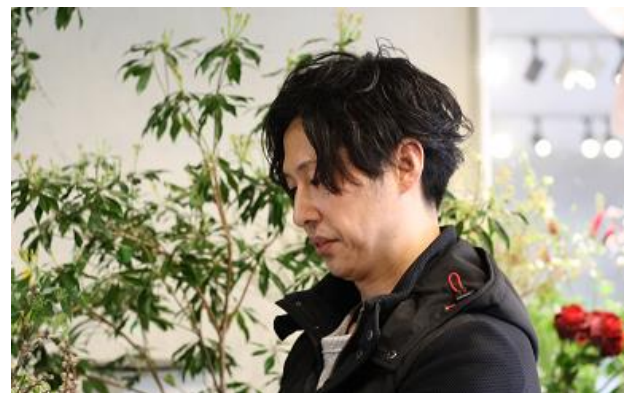
通常、花束は花と花の間にクッションを入れてボリュームを持たせることが多いです。でも私がきれいだと思う花束は、絵でいうと油絵みたいに、花と花を重ね合わせた感じで、普通の花束よりは小さくなりますが、凝縮された美しさがあります。そういう花束を作っていきたいし、それに合うロゴやデザインにこだわりました。とにかく人任せにたくなくて、ホームページや店舗のイメージ作りも自分で行いました。デザイン科で学んだことが、ここで生かされました。

一店舗物件はすぐに見つかったのですか？

（名古屋市内の）石川橋、白壁、代官町、覚王山、本山、池下辺りを中心に探していて、ある物件で決まりそうだったのですが、契約金を不動産会社に払う前日に税理士さんから電話がかかってきて、「そのエリアは、建てられる建物が決まっている『第一種低層住居専用地域』だから商売できない一帯ですよ、契約しちゃダメ」と言われました。実際にはお店を出している人もいるのですが、商売NGエリアなので銀行からの借入れができません。私はだまされていたのです。寸前で助かりましたが、それまで準備してきたことが一旦白紙になりました。

一おお、それは恐いですね。でもギリギリで気づいて良かった。

本当に。で、現在の物件を紹介されました。一件目と比べると対応してくれる不動産屋さんも親切で、いい流れが来ていると感じたので、ここでやることに決めました。ロゴやWebはできていたのですが、残っていたお金は600万円。内装のイメージは、フレンチスタイルのお店。花のテイスト的に、フランスのフローリストに影響されていたので、フランスのお店を実際に見に行こうと思って、内装に取り



掛かる前に2週間ほどフランスへ行ってきました。

—おおー、フランスへ。行動的ですね。

自分のデザインへのこだわりは異常なくらい強く、「自分は特殊なのかも」と思うこともあったのですが（笑）、フランスを訪れて、自分が思う「キレイ」や「カッコイイ」を貫き通したほうがいいんだと再確認しました。フランスでは、八百屋さんでさえもの凄くおしゃれで、おしゃれを楽しんでいる。花屋さんは土臭いイメージがあるのですが、フランスだと花屋さんも立派な「アーティスト」として認知されていて、自分もそういう風になりたいと思いました。

—なるほど。花屋さんはアーティストなんですね。そういうイメージを開業前に持てたことは大きいですね。

そうですね。あと、普通の花屋さんのイメージだとグリーン系の色調を使った内装が多いのですが、フランスでの視察をヒントに、この店は黒と白を基調にした「革新」的なイメージにしました。帰国後、知り合いの内装屋さんに教えてもらいながら、壁を塗るところから始めました。壁を塗り、カウンターを作るところまで、全て自分でやりました。電気関係は業者をお願いしましたが、花台やレジ台もホームセンターで板を買ってきて自作しました。1か月ぐらい完成できると思っていたのですが、2カ月半かかりました。

—自分の思った通りの店が出来上がったわけですね？

はい。でも業者に頼んだ方が早く安く完成したかも（笑）。後日談として人に話すとき、ストーリーや自分の想いも伝えられるので、手作りで作ってよかったと思っています。

—（壁を見渡して）これを自分で施工されたとは驚きです。で、いよいよオープン。オープン後、順調でしたか？

自分がこだわり抜いた花屋は絶対ブレイクする、Instagramでも絶対売れると思って開業したのですが、全然売れません。ネットで全国に売ろうと思っていましたが、どちらかというところ近所の需要が高く、地元の人が買いに来てくれました。上質の花を扱うおしゃれなお店が近所で求められていて、全国的に有名になって売れることの難しさに1年ぐらいで気付きました。開店当初は「うちはこうじゃないといけない」というこだわりが強かったです。99が自分で1がお客様、くらいの感じで自分のこだわりを押し通していました。コロナで業績が厳しくても、99のこだわりは変えないつもりでお店を続けていました。

—今も99：1のこだわりはそのままですか？

いえ、この地になじむにつれ、価値観が少しずつ変わりました。近所に飲みに行くと、地元の人が来ていて、「あの花屋の人ね。感じがよくなって、入りにくいお店」と言われました。ショックでした。地元のお客さんは上質の花を

飾りたいと思っている。目の前にいる人たちを笑顔にできないと、自己満足の世界で終わってしまうと気付きました。それからは目の前のお客さんを笑顔にするのが嬉しいと思うようになり、こだわりの割合も51:49になりました。51が自分のこだわり、49は自分以外で、お客さんのニーズを聞こうと思うようになりました。近所にあるコンブチャ専門店「プラスコンブッカ」さんの影響も大きいです。誰でも受け入れて、野菜も何でも売っているけど、自分のやりたいことが核にある。お客さん目線で、空気感の良いお店。触発されて、めちゃくちゃ笑顔で接客するようになりました（笑）。

—さきほど接客シーンを拝見しましたが、本当に楽しそうに接客されていましたね。お客様も笑顔でした。花を愛する気持ちとお客様への感謝が伝わってくる接客だと感じました。さて、尾関さんは将来、どのように事業を展開していく予定ですか？

名古屋に店を置きながら、東京にも、フランスにもお店を出してみたい。モデルが歩くランウェイを装飾するなど、大きな仕事をするのが夢です。ネームバリューがないとそういう仕事は来ないので、これからどんどん成長していきたいです。

—楽しみですね。最後に、起業したい人、独立したい人に起業の先輩からメッセージをお願いします。

お金のことを考えずに、すぐにやることです。失敗しても命を取られることはありません。借り入れもできるし、相談できる窓口もあります。ああだ、こうだと悩むより行動した方が自分の成長につながります。早く取り組むべきです。それは強く思います。

—今日は貴重なお話を聞かせて頂き、ありがとうございました。



【プロフィール】

尾関勇亮（おげきゆうすけ）

HAPPINESSFLOWER 代表

名古屋市千種区東山通4-11-7 TEL:052-781-2781

URL: <https://happinessflower.jp/>



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。

起業・新規事業がうまくいく方法

■ 起業のお勉強

起業したいという人の相談を時々受けます。彼、彼女らは「起業したいのだけれど、何から手を付けてよいのかわかりません。何をどうすれば起業できるのか、教えてほしい」と言います。さらに話を聞いていくと、商工会議所などの公的機関が主催する起業塾などには参加したことがあり、その分厚いテキストを見せてくれたりもします。テキストには会社設立に関する法的な手続きのことや、財務や会計のことや銀行融資の方法などが細かく説明してあります。はっきり言って難しすぎるし、こんなことは起業においてそれほど重要ではないんじゃないかな、と感じる部分もありますが、彼、彼女らは「起業する前に、起業のことをちゃんと勉強しなくちゃ！」と焦ってそれらを必死に読んでいます。

それで私が、どんな事業をやろうと思っているのですか？と聞くと、何となくのイメージは話すものの、漠然としていて、事業の輪郭がハッキリしないことも多いですね。

■ 商品が見えるか

どんな事業をやるにしても、売ろうとする商品・サービスが無ければ始まりません。何も売らずにビジネスは成り立たないので、何か売れるものがあるはずです。まずその商品・サービスが見えるようにし、それがいくらなのか、値札を付ける必要があります。世の中の多くのビジネスはまず、そうなっています。

例えば私たちが町を歩いていて、店先にあなた好みの感じのいいジャケットが見つってあったとします。もしあなたに時間的な余裕があったとしたら、あなたは立ち止まり、そのジャケット少し触って、生地を感じを確かめるかもしれません。悪くなければ、おそらくあなたは、さりげなく値札を見るでしょう。価格が自分の予想から大きく逸脱していなければ、あなたは店員さんに声をかけ、そのジャケットを試着してみるかもしれません。店員さんとあれこれ話し、購買への意欲をさらに高め、あなたの購買意思決定に影響を与える人の顔(例えば妻の)を思い出すかもしれません。そして、状況が整えば(例えば妻の許しが得られれば)めでたくそのジャケットを購入する……。

■ パッケージ化

さて、このアパレルショップは見事にあなたにジャケットを販売することに成功したわけですが、事業というのは、こういう商品・サービスを1個1個販売することを積み重ねて成り立っています。商品があって、買いたいというお客様がいて、その人が実際に買ってくれないと、どんな事業も、どんな大企業も行き詰ります。財務会計のことに詳しくかろうが、銀行融資の引っ張り方に詳しくかろうが、組織マネジメントの成功事例を知っていようが、売れなければ、それらは何の意味も持ちません。店頭の商品をならべてお客様から見えるようにし、触れるようにし、価格をつけておく。つまり「パッケージ化」しておくということです。こうすることでお客様はその商品の存在に気づき、購入しようかどうかを検討することができます。商品がなく、価格が分からなければ、お客は検討のしようがありません。

言ってしまうと当たり前のことなんですが、起業や新規事業をやり始める際に、このことが置き去りにされているケースによく出会います。「商品・サービスが見えるように、できれば触れるようにし、価格をつけておく。サービスのように形がないものについては、体験できるようにしておくこと」。これが、起業する際において、最も重要なことで、最も優先すべきことです。相談に来た起業希望者の方も、自分の商品を見せ、価格がつけてあれば、少なくとも私は自分だったらこれを買うか？と具体的に検討することができます。そうすれば具体的な感想をいうこともできるし、もし本当に良いものだったとしたらその場で買うことだってあり得ます。「パッケージ化」してあれば、それを見せることでどんどん有用な情報が集まり、どこを改善すれば良いか、次に何をすれば良いかが分かります。逆に言えばこれをやらなければ、事業は間違った方へ気づかないままどんどん進んでいってしまい、体制は整っているものの、まったく売れない商品がぼつんとある、という状態になってしまいます。

繰り返しますが、起業、あるいは新規事業において重要なことは、商品が見えるようにして、価格をつけて、ターゲットとなる人たちの目の前に差し出すことです。これより先にやるべきことも勉強すべきこともありません。あったとしても後回しでよいのです。

■ターゲットに会いやすいか

商品を見せたくても、ターゲットとする人たちにどうやったら出会えるのかわからない、もしくは出会うのがとても難しい、という問題があります。自分たちがアクセスしにくい人をターゲットにしてしまうと、商品に対する感想ももらいにくいし、何より売りにくくなり、そのビジネスは困難な方向へ向かってしまいます。例えば、自分が富裕層でもないのに、「富裕層に売りたい」という事業者に時々会いますが、富裕層じゃない人は富裕層に会うのが難しい。確かにその人だったら欲しがらるかもしれないけど、その人っていったいどこにいるの？という状況になると、ビジネスがとても難しくなります。そもそも、出会いにくい層をターゲットにして商品開発をすると、商品開発の方向性や商品に対するフィードバックをもらうことが困難になり、そうするとろくにターゲット顧客の意見や感想を聞かずに商品を作ってしまうということになり、誰のニーズも満たさない、誰も欲しがらない商品を世の中に送り出す

ことになります。当然、販売には苦戦します。

■起業の最重要ポイント

ですので、起業や新規事業において重要なことは、日ごろからアクセスしやすく、意見や感想を何度も聞けるような層をターゲットにすることです。このターゲット設定を間違えたり、そもそも曖昧だったりすると、その後にくら時間とお金をかけて準備しようと、かなりの苦戦を強いられることになるので、ここは本当に重要なポイントだと思います。

アクセスしやすい層をターゲットに設定し、意見や感想を細かくもらいながら商品開発をすること。商品を見えるようにし、できれば触ったり体験できるようにし、価格をつけてパッケージ化し、ターゲット層に差し出すこと。そして感想や意見をもとに改善し、このビジネスがイケるのかどうかを見極めること。これが起業や新規事業において最重要なことだと思います。



■おすすめ度 ★★★★★

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、その要点をズバットお伝えします

『#暇力』

松本毅史 著

ポイント1

本来、経営者とは暇な職業

暇な時間は新しいビジネスを創造するチャンスや次の一手を考える時間になる。だから、経営者にとってとても重要。経営者にしかできない唯一の仕事は、最も重要なことを判断すること。その他の仕事はすべて誰かに頼むことができる。経営者は暇であれば暇ほど望ましい。

ポイント2

仕事の目的は、学んで成長すること

仕事で大切なのは、うまくいってもいなくても、そこから学びを得て成長できるかどうか。仕事で成果を出せるのは、自己成長の「結果」であり、学んで成長すること自体が仕事の本来の目的で、それを楽しくやり続けられれば必ずと結果はついてくる。

ポイント3

仕事が波に乗るかどうかは「運」

仕事が波に乗るかどうかは、結局は運。努力は重要な予想だが、それはだれしもやっている。波だけは、さまざまな要因でやってくるもので、たまたま運よくその波に乗ってしまった人が、仕事で成功しているだけの話。

父親がやっていた負債だらけの化粧品会社を買い取り、20億円起業にまで成長させた事業家が書いた本。タイトル通り、経営者は暇であることが重要で、本来経営判断だけが経営者の仕事だから、経営者は暇なはず、そして暇であるからこそ、創造性が高まり、良い経営判断ができるのだ、と説く。もともとは目標に向けて狂ったように働くことが正しいと思いつい込み、社員にもそれを求めたが業績は低迷した。成功するもしないも運だよ、と聞き直して、肩の力を抜いてストレスのない方法でユルユルと経営しだしたら業績がグングン上がったという。起業家の成功物語をを讀むとハードワークすることを賛美するようなことが書かれていることが多い中、著者のマイペースぶりや力の抜け具合がリアルで気持ちいい。本の途中で著者が経営する会社の変ったマネジメント手法が詳しく解説されている部分に眠くなる人がいるかもしれないが、私は興味深く読めた。こういうやり方もあるのか、と勉強になる一冊。新しい組織形態のヒント。

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850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。

忘れた時にやって来る

(第776号)

■忙しい時にこそ新規開拓を

先日、あるクライアント様の営業マンと話していて、「忙しいときほど新規開拓しなくちゃね」と彼が言っていて、ホントそうだよねと納得しました。

忙しいときに、「今、売上は十分あるから新規客なんていないけど、ま、近くに来たから寄っておくか」というときほど、新規開拓は上手くいくものだという事です。逆に、業績が下降してから慌てて新規開拓しようとする「仕事獲らなきゃ」とプレッシャーがかかりすぎて、うまくいかない。

力が抜けていると、自信が満ちて見え、パフォーマンスが上がる。肩に力が入りすぎていると、余裕がなくなり、それがお客様にも伝わり、うまくいかない。こういうメンタルの部分が仕事の成果に与える影響って馬鹿にできないんですよ。

■余裕がある人から買いたい

頑張った時ほど結果が欲しくなるのが人間です。こんなに頑張ったんだから、報われたい！と思うんですよ。（僕も思います）でも、お客様からしてみると関係ない。一生懸命頑張っているかどうかは、当たり前で。

それよりも、お客にしてみたら、「こいつ、自分に役立つ人なのか、自分に役立つ提案をしてくれる人なのか」が大事です。加えてプレッシャーから余裕がない人よりも、どこか堂々としていて、笑顔で気持ちよく接してくれる人から買いたいと思っています。

■待てば待つほど来ない

これって、ギラギラした目で必死に追いかければ追いかけるほどお客は逃げていく、っていうやつです。人間関係でも、こういうことはよくおきます。

待っているときほど、待ち人からの連絡は来ないのも同じ。

「あの企業に提案したあの案件について、連絡が来ないかな〜」とメールをチェックしているときは連絡は来ない。そんなことは忘れて昼寝でもしている時ほど、電話が鳴ったり、メールが来ていたりします。

気持ちを込めて仕事をすることは大事ですが、力が入りすぎたり、しがみつ過ぎたりしていると、パフォーマンスも下がり、運もめぐってこないのかなと思います。

■自分レベルの視点で

自分レベルではいかがでしょうか？

僕たちは、肩に力が入りすぎているだろうか？仕事をしようとするがあまり、余裕をなくし、それがお客様に伝わっていないだろうか？力を入れすぎると、空振りする。肩の力を抜いて振ると、ミート率が上がる。

しがみつくと逃げられる。忘れていたらやって来る。つまりこれって、未来や過去にとらわれ過ぎず、目の前のことに集中せよってことですよ。

来なかったあの客より、今日来てくれたお客様に全力で対応しよう。そこに集中していれば、忘れたところに、あのお客様もやって来る。

手放そう。

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

15年ぶりの再会。

先日、15年ぶりにAさんから連絡があり、仕事をする事になりました。当時の僕は起業したばかりで、初々しく訪問したことを思い出します。当時のAさんは60才くらいで、病気で仕事を休んでいて、ようやく再開しようとするタイミング。その際に役所に出す事業計画書の作成について依頼を受けたのです。

会社と言っても自宅で、休業していたので生活は楽しなさそう。計画書作成は正規価格でやりましたが、そのお人柄の良さから、何とかこの人を応援したいという気持ちになりました。それで、Aさんの事業を紹介するチラシを無償で作ってあげたんです。頼まれたわけじゃないけど、事業再開に当たって、お客さんを見つけないといけないうらさうと思って。

するとAさんはとても喜んでくれました。その後も、そのチラシを配るとお客が取れるということで、コピーしては配っていたそうです。

そして15年ぶりの連絡。「豊田さん、またあのチラシ作ってよ。あれ配ると、お客さん来るんだわ」。「え、あ、さすがに今、僕、コンサルの方で忙しくて、今はチラシとかは正直やってなくて...」。「いや、頼むよ豊田さん！あのチラシ、いいんだわ。ワシ、今も使っとるんだわ」。なんと15年間、あのチラシを使っているらしい。

電話しながら、15年前の初心を思い出した僕は、「分かりました、やります」と返事し、15年ぶりにAさんに会いに行きました。Aさんは変わらず元気で、いやさらにパワーアップしていて、新チラシへの要望を語りました。僕も採算度外視で、起業の神様に恩返しするつもりで、やらせて頂くことにしました。仕事って結局、こういうご縁を紡いでいく旅なんじゃないだろうか...。めちゃ仕事が取れるチラシ、作ります。🍀

【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ひます。

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、ご確認してください。

- 正会員 2,200円 (月額)
- 入会金 5,500円

