

メンター通信

第42号

発行元

メンター・イン・デュー(有)
TEL059-398-0123
FAX059-398-0153

フジゲン横内祐一郎会長は私のメンターです。

5月3日、4日、5日と私は長野県松本市で開かれた世界一のギターのフジゲン横内会長が主催する横内塾に参加してまいりました。

最終日の昼食前、スタッフの一人で講師でもあります橋本京子先生が近づいてきて

「岩崎さん、あなた乾杯の音頭ね」

私は、間髪を入れず「はい」と答えました。

私にとって、横内塾の先生からの指示でノーはありませんから。さてそれからです。

以前乾杯の音頭を取ったとき何も話すことがなく、「はい、乾杯！」と言って期待をハズしてしまったのを思い出してしまいました。

「人前で話すのを商売にしているの、下手は打てんし・・・」そう考えて、何を話すかなあと思いつかれていますと、隣りの方

からいろいろ話しかけられて、考えがまとまりません。

すると最初の挨拶が始まりました。余りよくないことですが、その間に話を考えました。

30名の中にはお互い知らない人がいる。

共通の話題ってなんだあ？

そうか。この講義は一緒に受けたんだから、講義の内容に関することだな。

講義といっても、いつのことが良いのか。

その中で、皆のためになってドキッとすることはないのか。

こんなことを考えていましたら、先の挨拶が終わってしまいました。

考えがまとまらないうちに、兎に角立ち上がったのです。

「みなさん、こんにちは、三重県から参りました岩崎です。

講義の中で、横内会長が世界一のギターを作るために24の委員会を作り、その一つの委員会がお昼のどんぶりを洗って返すことを実行したと言われていましたよ。

その丼屋のご主人が、余りの嬉しさに横内会長に今日の昼飯はおごりだ。



横内塾長です。

と人間教育の必要性を教えて頂きました。

実は、この話まだ続きがあるのです。」

このときに参加者の方が、スーと私の話しに集中してくれたのが解りました。

「会長はその後、社内に戻りこのことを涙を流して、社員の前でありがとうございます、ありがとうございます、と訴えたのです。

皆さん、この三日間横内塾で感動したことを、戻って社員さんの前で、泣いて訴えてください。そうすれば必ずよい会社、組織になります。」

「それでは、皆さんの無事帰還を願って、乾杯！」

私は心の中で、精一杯やった。と自分に言い聞かせました。

私は、塾から戻り早速、横内会長に手紙を書きました。

塾での自分の評価を率直に書きました。

塾での自己評価はとても嫌なものでした。

いつもどこかで他人と比較している自分があるのです。

受講生という立場であるに

情、便り 2 通、ありがとうございます。おさらいしました。芳村先生の講演、空々もありがとうございます。横内塾と通って、気持ちがいっぱいあったと思いますが、岩山さんはその自分の本心と「スー」と表現してとても、ユニーク、それではいいです。たまたま「受講生意識」これもイイのです。ス、ハ、ル、ニ、ター、で父親と聞いていたのは最高でした。ダテの先祖との思いとツクサの、横内塾の本名でした。それは、岩山さんは合格、後輩だったと分けられます。縁起の、自分と関係してはいけません。謙虚とはそういうものではないです。私はあの横内塾のことは、90 歳以上上げます。

横内会長からの葉書

も関わらず教えたいという気持ち、がムラムムと沸いてきてしまうのです。

それはもう傲慢でした。

その反省文をしたためたのです。

そうしたらしばらくして、横内会長から葉書を頂きました。

励まして、最後に乾杯の挨拶に90点をくれました。

私はその葉書を手にして、グッと来てそして目を見開きました。

「うん？90点」

「横内会長らしいなあ。満点じゃあないんだ」

よかったけど、もっとがんばれるよ。

横内塾の中で教え貰った「無上意」まだまだ上には行ける。

そうかといって卑下することはない。

横内会長には、この時だけでなく事あるごとに励まして指導をして頂いています。

5月23日に、四日市で爆発事故がありました。

私は会合に出席中でしたが事務所に電話を直接してもらい家内が対応しました。

その日戻って、そのことを伝え聞き、飛び上がった喜んでしまいました。

反面厳しい面もあります。

横内塾のときに、二人一組になり目を見て話す場面がありました。

「岩崎さん。ちゃんと目を見てー!」

一番苦手なことを、横から指摘されました。

私は、横内さんにノーはないのですから、恥ずかしながら目を見て話す努力をしました。

また、前回の号でご紹介したタニサケの松岡会長も紹介していただき、「この人と知り合つたいよ」と小声でつぶやかれました。

私は心の中で「了解しました。」と返事したのであります。

こういう人のことをメンター（優れた指導者。助言者。恩師。顧問。信頼のおける相談相手。）というのでしょね。

私は横内会長のお陰で、自分自身の人生のあり方を学ぶことができました。

私の部屋には目標が貼りだしてあります。

その目標の紙には、私が達成したときの嬉しそうな顔。

それから、その下に横内会長、橋本京子先生、私の3人の写真があります。



部屋の壁に貼り出してある目標

す。

私は横内会長、そしてサポートして下さる京子先生に守られている。

したがって、絶対うまくいく。どんな苦しい状況になるかもしれませんが。しかし最後には必ずうまくいく。

その目標の紙を見ながら、そうつぶやいているのです。

そうすると安心感、やる気、自信が湧いてきます。

皆さんも、メンターを作ってください。

そのためには、①積極的に出逢いを求めること。②素直な心で接すること。この2つを心がける必要があります。

お客様は議論したり知恵比べをする相手ではない

お客様と議論して勝ったものは一人もない。

私の人生の師鍵山秀三郎氏の名言中の名言。

これを皆さんにも少し解り易くお伝えしましょう。

このお客様を妻という字に変えて、

「妻は議論したり知恵比べをする相手ではない

妻と議論して勝ったものは一人もない。」

こんなユーモアから話し始めたのは、タニサケ松岡会長です。

横内塾の最終日、最初から最後まで漫談を聞くような講演でした。

一番腑に落ちたのは、

「経営者は2重人格でないとやっておれない。横内さんだって、今こんなにニコニコしているけど、がっばり

儲けているんですよ」という言葉でした。

講演が終わるとすっかりファンになった私ですが、天邪鬼なんですね私は

横内会長がこの人は良いと言われたのですが、自分で確かめなければ気が済まずとんでもない行動に出てしまいました。

講演の中で、朝6時に出てきておっしゃっていたので

「よし確かめてやれ」そう思ったのです。

さすがに6時はまずいと思い、6時半に会社に電話をしました。

そうしたら、社員の方が出ました。

ちよっとびっくりしましたが、ここは怯まず

「横内塾でお世話になった岩崎ですが、松岡会長はお見えになりますか？」

すると、サッと何も聞かずに会長に回してくれたのです。

これにはちよっと参りました。

そして電話口には会長が出るなり

「グッドモーニング」

そこで、いやあ、恐れ入りました。頭の中が真っ白。

焦りながら用件を伝えて電話を置きました。

この人本物のような気がします。

そのときに注文したのが前回のニュースレターで先着50名様無料の小冊子です。

疑り深い私は、ホームページで確認し松岡会長のタニサケ塾に申し込むことにしました。

トイレ掃除があると聞いて少し躊躇しましたが、私は最初の職場では牛の糞を素手で掴むような仕事をしたことがあります。

そのことを考えれば、なんでもないことと思い、7月に入塾することにしました。

報告は後日いたします。

もう一つ朗報です。

三重県中小企業家同友会で9月19

日に講演をして頂くことを進めてお

ります。

まだ日はありますが、夜予定を空けて置いてください。

楽しい話が聞けると思っています。



9月講演予定の松岡会長

客層の決め方商工にっぽんに載ります

商工にっぽんという経営者向けの月刊誌をご存知ですか。

再び掲載して頂くことになりました。

今回は編集長の村上さんにお世話になりました。

この本のコンセプトは誰でも取り上げられる有名な企業事例を載せるのではなく、

まだそれほど世に出していない経営でうまく行っているところを紹介することだそうです。

それが理由なのかもしれませんが、本社を札幌に置いて頑張っています。

村上編集長から取材の依頼があったのは確か4月の始めだったと思います。

早速4月12日に四日市で打ち合わせを致しました。

内容は、ランチエスター戦略に基いた客層対策についてよい事例をご紹介したいということでした。

私の勉強会に来て頂いた方、教材を購入されて勉強されて業績を



私の記事を無料で差し上げます

伸ばされている方の事例を出したのですが、ピンとこないように感じた。

最後に「日本料理屋さんですが徐々に業績を伸ばし、事業の継承もうまく出来そうところがあります。

でもまだまだ途中なので、著しい結果というところまではきていません。」と申し上げました。そうしたら大変興味を持って頂き是非お願いします。とのことでした。

取材は5月に行われました。その過程で客層の決め方のセオリーを教えて頂けませんか?という質問が飛び出しました。

ランチエスター経営竹田先生の教材などを見てもここだけは詳しく載っていないんです。

他の代理店の方にお聞きしても明確な答えが返ってこない。

確かに、客層を決めるというのは非常に難しいです。

セオリーとしては、

- 経営者自身に合っているか。
- 競争相手が、やっていないか。
- その上で重点と範囲を決めて、その範囲で事業として成り立つかがどうか。

文章にするのは簡単ですが、見つけるのは非常に難しいです。

例えば、私のお客様は会社の経営者です。

しかも、社長の決断で物事は決定していきける規模の会社です。

これは私の経歴にとても関わりがあります。

地元企業のコンピューター部門で会社の仕組みを一から作ってきたこと。

本社にて中堅企業の本部機構を体験したこと。

その後も企業の業務システムの開発を担当してきたこと。

小さい会社の間管理職を体験し、また経営者として過ごしたこと。

何よりも、経営者の方と話していて、自分自身の成長を感じられることです。

極端な言い方をすれば、お客さんから教えて頂き、こちらがお金を貰うなんて申し訳ないなあなんて思えることです。

経営者の方の話を聞いていて、楽しくて仕方がないのです。



村上編集長じきじきのインタビューでした。

その上で、自分が主たる商品またはサービスの競争相手が少ないことが必要になります。

私の場合ですと、経営コンサルタントと比較することになります。

税理士さん、会計士さん、労務士さん、中小企業診断士さんとの最も大きな違いは、資格を持っていないところからです。

ですから、資格が全く意味のない。営業についてのアドバイスを中心にする事で、営業力の強化をしなければならぬ客層が私の客層となります。

事例など詳しい内容は、商工につぼん7月号をお読み下さい。

村上編集長のご好意で、このニュースレターをお読みの方だけに、無料で送って頂けます。

詳しくは同封の申し込み用紙をご覧ください。

									回覧
--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

編集センターシステム岩崎
 連絡先 TEL 059-398-0123 FAX 059-398-0153
 発行日 二〇〇七年六月二五日