



Gamushyuta
TRAINING COLLECTIVE
10th



未来志創



よっしゃ!顔晴ろう!

未来志創

「未来志創」は、未来志向の若手起業家による、実践的な学びの場です。未来志向の若手起業家による、実践的な学びの場です。

ある過疎の町に、一軒のスーパーがありました。

「こんなところでは商売は無理」「店が古いし、狭い。大型店に勝てない」「大型店の方が安い」
近くに大型ショッピングセンターができたことをきっかけに、オーナーはこう思いました。「もうやっていけない」
オーナーは“廃業”を決意しました。

そんな時、ある人のすすめで、小阪さんという方が主宰する「ワクワク系マーケティング実践会」に入会しました。
その結果、オーナーは廃業を思いとどまり、もう一度同じ場所で商売を続けることにしました。その後、売り上げは回復し、毎年過去最高の売り上げを記録しているという。

店の名前は同じです。改装もしていない。売っている商品も値段も同じ。通販や宅配などの新たな事業を始めたわけでもない。このオーナーが変えたことはただ一つでした。それは「頭の使い方=考え方」です。

それまでは、たとえばお客さんが牛乳を買いに来る。入店して、牛乳が並んでいる所に行き、牛乳パックを掴み、レジでお金を払って出ていく。滞在時間は約1分半で、売り上げは198円です。

小阪さんはオーナーに聞いた。「お客さんは牛乳が置いてある所に行くまで、なぜ途中の商品の前で足を止めなかったのでしょうか?」。オーナーは言った。「そんなこと考えたこともありません。」

小阪さんが言ったのは「売れない原因を取り違えると、対応策を間違うよ」という言葉。小阪さんから学び、オーナーが考えたのは、商売の基本。すべての商品の前で、お客さんが立ち止まる工夫をする、ということでした。すべての商品にPOPを作ったのです。ただ、そのPOPに書いたのは、“商品の物語”でした。

「人は心が動かなければ、行動しません。」裏を返すと、「人は心が動けば、行動します。」このPOPが、お客さんの心を動かしたのです。



福岡県朝倉市の洲上農園の梨です 洲上農園の4つの梨園は九州北部豪雨で壊滅しました 豪雨の翌朝、洲上さんは絶望的な気持ちになりました しかし一つだけ持ちこたえた梨園がありました 洲上さん夫婦はその梨園を見て希望の光が見えました これが九州北部豪雨に持ちこたえた梨です。2個で520円。

昨日の通心で紹介した「お手紙をくれた卒業生」は、実は「講演会に参加した高校生」です。一度は自分の可能性の大きさに気づき、希望をもって送り始めた高校生活。ただ、待ち受けていたのは、思い描いていたものとは異なる高校生活でした。いつか、自分の可能性を信じられなくなっていました。

今年の一月。その高校生から年賀状が届きました。それを見て、「久々に会って話がしたい」と思いました。ある時、本屋に立ち寄りました。普段あまり行かない、家から離れた本屋です。買いたい本があったわけではありません。あてもなく歩いていると、目が合ったのは、その高校生のお母さんでした。そして、本人にも会って話をすることができました。同じ思いを抱いている人同士は引き寄せ合うのかもしれない。

そして、先日、日本講演新聞からメールが届きました。「水谷編集長が富山で講演会をするので、いかがですか?」という内容でした。私はすぐに、その高校生に連絡をとりました。返事がきました。「行きたいです」と。こうして、2月16日の講演会を迎えました。水谷編集長に挨拶に行くと、こう言われました。

「こうやって悩む時間も必要ですよ。今は、“サナギ”なんだね。」

この言葉を聞いて、水谷編集長の社説を思い出しました。『それまで葉っぱの上でしか生きられなかった幼虫がサナギになって、殻の中で自らの体を溶かし、全く新しい体につくり変えていく。全エネルギーをそれに使うのでサナギは動けない。本人にしてみれば理不尽なことだろう。しかし、その理不尽な苦しみを耐え抜くと、殻が割れ、翼を手に入れ、大空に羽ばたく。全く別の生物になる。』

悩むということは、自分と向き合っているということです。時間をかけて、新たな自分を創り出すための時間なのだと思います。だから、自分を責める必要はありませんし、この悩みを耐え抜いたときに、大きく成長し、輝けるのだと思います。何より、心が動いたからこそ、人生初の講演会に参加するという行動ができたはず…。私は、この可能性を信じたいと思います。だから、何度でも伝えたいです。「自分の可能性をなめてはいけません。自分が思っている以上に、自分の可能性は大きい。」と。