

月刊e-Coaching第15号を ご覧の方からお寄せ頂いたご感想

15号に限ったことではありませんが、いつも実際に行なった事例をもとに具体的解説がされているので、「自然に発想が浮かぶ」、「ちょうど悩んでいたところの発想が浮かぶ」という状況に至ります。

また同様に、あらゆる便利サイトなどを紹介いただきながら、その活用例なども参考にさせて頂くばかりか、自分の仕事にも役立てさせていただけるとは実に感謝です。

15号は一般には近い発想とは言えない分野の事業の検討が良かったと思います。印刷、海外製品なんて普段から自然に出るアイデアとは遠い分野だと思うので、大変参考になりました。つまり・・・アイデアは自分の周りにだけ転がっているものではないということが強く感じられる内容でした。

(事業経営 代表 五来様、東京都)



<中山より>

五来さん、ご感想どうも有り難うございました。

具体的な業務に直接お役立て頂けることほど嬉しいことはありません！

ぜひ、五来さんならではの、スーパー営業マンとしての行動力と、女性ならではの優しさを最大限活かし、確実に安定収益の得られるビジネスモデルを創り上げて頂きたいと考えております。

心から応援しております！

3. 第15号をご覧になって、特に良かったと思う点、浮かんだアイデア等を自由にお書きください。

現在教員なので、高校入試過去問データベースを作ることがあり、大学入試過去問データベースについて興味を持ちました。ただ、仕事の合間にやるのが「合間」がないので、休みの時間かかかると思いつき、少しだけデータベースを作りました。

4. 起業や新規事業に関して、何か具体的にお悩みになっていることはおありでしょうか？ 遠慮なく自由にお書きください。(ブログ内にて、無料で回答させていただきます。)

これから、始めたいと思いつき、日々個別アドバイスがほしいです。ブログを作ろうかな、と悩んでいるので。

(奥谷幾生様、兵庫県姫路市)

<中山より>

奥谷さん、毎回、ご感想、どうも有り難うございます！ 過去問のビジネスは、高校教師だった私の父の仕事ぶりを身近で見たことをベースに考えたものでした。でも、やっぱり現役の学校の先生から感想を頂くと、ほっとするものですね！(笑)

ご質問の件ですが、第15号の「はじめに」の通り、ぜひ「顧客を知る目的で」開始してみることをお勧め致します！「ブログを立ち上げれば何か見えるかも!」ではなく、「顧客を知るためにブログを開設しよう!」というスタンスですね！

新しい光が見えることを、何よりも願っています！！



※横打様からの下記のご感想は、月刊e-Coaching 第14号の際に頂戴したのですが、第15号にも掲載があったビジネスと関連する内容でしたので、今回掲載させて頂きました。

紅茶ビジネス立ち上げの解説で、検索エンジンで市場動向をまずきちんと把握し、そこから仮説を立て、戦略を組み立てていくという流れが、とても具体的で、成熟産業に参入する上でのプロセスとして非常に勉強になりました。

特に、はじめのステップの検索エンジンを使う段階で、何百回とキーワードを入力しては数値を調べ、その膨大な数字の羅列のなから市場動向（ニーズの有無）を読み解き、仮説として練り上げていく過程は、圧倒されてしまいました。逆に言うと、はじめのステップで、このような単純で忍耐力のいる作業をやるかやらないかで、その後の仮説の精度が著しく変わってくるのだなぁと痛感しました。

<本誌へのコメント>

中山先生が、よく「事業化代行業」の事例でお出しになられる「印刷ブローカー」について、ひと言、私なりの考えを述べさせていただきます。と思います。

私は、デザイン・制作会社を東京で経営しておりますので、印刷会社との取引も多く、印刷業界のことは詳しい方だと思うのですが、いわゆる「印刷ブローカー」の中には、悪徳とまではいかないまでも、できればお取り引きしたくないという業者さんもいらっしゃいます。

どうということかと申しますと、「現場を全く知らない」方が多いのです。「集客・営業活動に専念し」と書くとかっこ良いですが、「コメつきバッタ営業の手配屋さん」という感じの方がも多いのも事実です。

もちろん、全てそのような「印刷ブローカー」さんばかりではなく、きちんと現場を勉強された上で営業されている方もおりますし、「印刷ブローカー」さんの業界批判をする訳ではありません。

「e-Coaching」誌上では、ビジネスモデルの一例として取り上げられているので、「事業化代行業」のビジネスモデルとしては、確かにひとつの確立されたモデルだとも思います。

特に東京などでは、広い工場に印刷機を導入してとなると、現実問題難しいという面もありますので、そういった意味でも自社で工場を持たない「印刷ブローカー」は多いです。

ただ、個人的には、印刷会社と提携できればすぐにできるビジネスではないのかなと自分では思っております（印刷技術というのでも高度になればなるほど進化のスピードは早いですし、同じ印刷機を持っていても、印刷会社ごとの癖というのがありますので、全く同じものが出来上がるということはありません…）。

あとは、もし参入する場合は、クライアントを慎重に選ぶべきかなと思います。弊社のクライアントは、アパレルと化粧品メーカーが中心なのですが、そういう業界ですと、印刷物に求めるクオリティが異常なほどに高いので、色校正（本番の印刷に入る前の色の校正のための試し刷り）だけで3回も4回も繰り返すクライアントも稀ではありません。

「現場を全く知らない」方が、そういう業者をクライアントに選んでしまうと、悲惨なことになると思います（もちろん私自身はへたな印刷会社の営業マンより印刷技術には詳しいです）。

あまり「e-coaching」の内容には直接関係ないかもしれませんが、私の狭い知識の中からご報告させていただきます。

（デザイン・制作会社経営 代表取締役 横打様、東京都港区）



<中山より>

横打さん、多くの方々にとって非常に勉強になる内容をお教へ頂き、本当に有り難うございます。やはり、そのようにひどい業者さんがいらっしゃるものなのですね…。とても残念なことです…。

一方で、ビジネスの原則という観点に立って見た場合、これは「印刷ブローカー」だけに起こっている問題だろうか、という考えも浮かび上がってきます。

第14号や第15号でも繰り返し申し上げております通り、起業・経営活動を行う上で、一番の基本になるのは、「顧客以上に顧客を知ること」、「現場を知ること」、「顧客の声を聞くこと」…です。そして、これらを把握し、顧客が価値を実感できる商品やサービスを提供できるのが、プロであることの証だとも考えられます。

当然、「印刷ブローカー」というビジネスに参入するとしても、その原則は崩れることはありません。

ですので、本誌で「印刷ブローカー」ビジネスに参入プロセスを検討する際には、必ず「現場をしっかりと把握するためのプロセス」を把握し、「顧客に価値を提供出来ているかどうかを確認するプロセス」を設けているわけです。これは、第16号で言うところの、サービスを提供しながら「コア・テクノロジー」を強化していく活動に相当するとも言えます。

少なくとも本誌「月刊アントレプレナー・コーチング」においては、その活動を通じて、顧客が価値を実感できる商品・サービスを創り上げることを前提にしております。ビジネスモデルの形だけを真似し、顧客を騙して一時的利益を得るということを推奨しているわけではありません。

ただ、あくまで、以上を前提とした場合には、印刷ブローカーのような事業化代行型は、他のモデルと比べて、モニター受注活動が開始できるタイミングが早いビジネスモデルだとは考えております。横打さんには、誤解を与えてしまったようで、すみませんでした。結局、どんな優れたビジネスモデルでも、やり方次第という、当たり前のことですね。

いつもお世話になります。読む度に新しい思考方法を知ることができ、とてもためになります。

今回特に良かったのは「データベース事業」というテーマそのものです。

実は、私がこのたび起業した新規●●店・物販店向けのサービスが、“●●への●●代行”というもののなのです。

このサービスで肝になるのが「新規●●リスト」なのですが、これについては入手するノウハウがあるので問題ないのです。（地域は限定されますが、自分のサービス自体が地域限定のものなので）

ただ、自分の顧客とならなかった店舗情報が無駄になってしまうので、その使い道をもう少し考えたいところだったのです。

今回の「データベース事業」の考え方はまさに今の自分にピッタリはまりました。

自分の手元にある情報を必要としている業者、例えば、●●●●●●●●等の広告業者などを探してみて、そこに新しいサービスを組み立ててみます。

今後ともよろしくお祈りします！

（会社経営 代表取締役 S.S.様、福岡県福岡市）

<中山より>

Sさん、いつもご感想どうも有り難うございます！

まさに、今回の第15号を通じて、一番私が「こんな風に第15号を活用頂きたい！」と考えていた通りの活用のし方をして頂き、とても嬉しかったです。

着眼点として、非常に面白いと思いますので、ぜひ、具体的な成果が得られますこと、楽しみにしています。

ぜひ、また状況をご一報ください！



最近消化不良を起こしていて、ついていくのがやっとです。

以前もそのような状態がありましたが、こうした情報にずっと接することによってしか突破できないと感じています。

0→1へもって行くための爆発力を自分の中に持たないといけませんよね！

これからもよろしくお祈りします。

（中園 勲様、横浜市青葉区）

<中山より>

中園さん、毎回、ご感想を頂き、どうも有り難うございます！

本誌は特にこれから起業される方にとっては、「負荷」が強くなることを意識して書いています。（笑）



逃げることはとても簡単ですが、中園さんのような熱意の強いお方は、継続されることで1年、2年たつうちに、いつのまにか思考力が強化されていることを実感頂けるのではないかと考えています。

今後を楽しみにしております！



三つのデータベースの記事でも示されていましたが、あらためて意味のあるテストマーケティングが重要であることを教わることができました。

「はじめに～」の記事の中でも強調されていましたが、顧客の深いニーズをひたすら知る努力が大切なんですね。

今すぐ起業の計画はありませんが、引き続き本誌を通して、起業の厳しさ、道筋をつけるための思考する力を少しずつでも学ばせていただきたいとおもいます。

今後の内容にも大いに期待しています。宜しくお願いします。

（K.N.様、高知県土佐市）

<中山より>

Nさん、ご感想どうも有り難うございました。

そうですね、まさにその「顧客ニーズ」ですね！

顧客に欲しいかどうかを確認してから、商品の制作に入れば、ビジネスは絶対に失敗しようがありませんからね！！

ま、またもや非常にタイムリーな内容でした。
実は今年になってから、本格的に●●部門を本気で立ち上げようと色々画策していたところだったのです。

バックナンバーの●号に渡る●●に関する記事を何度も読み、「7つの視点」に照らし合わせ、「商品力9要素チェックリスト」を使い、検討を重ねていました。

その結果、●●未経験者を対象としたバックナンバー記事の分析に比べ、

- 数社との提携は既にOK。
- に関する知識もある程度OK。

に加え、例えば「経験・能力・才能型」の部分にもマルが付き、多くの●●さんとは大きく差別化を図ることができることもわかってきました。

これだけで、かなりのアドバンテージなのですが、一番ネックになっていたのは営業先をどうするか、どんな営業手法をとるかでした。営業先を絞らずに、ネットで幅広く集客をするのでいいのか？と。

調べるとこんな●●マッチングサイトがあることもわかってきました。

(途中省略)

営業対象を絞った場合でも、大手メーカー・広告代理店・中小企業・商店・情報起業家…と、数多くあるのですが、どこからどんな順番でどんな風に攻めていくかについて決めあぐねていました。

今号の中では、「●●で受注活動を行います。」とあっさり。。。 (笑)

でもとたんにはあ〜！と発想が拡がりました。てか勝手に発想してしまいました。

バックナンバーで書いてあった、

「読んだだけで発想がうまれるなんてあり得ない」

「書いてあったことと読者の経験が繋がったことで発想が拡がったのだ。」

という、アレですね。どう考えたかといいますと…。 “細分化していけばいいのだ。”

営業対象となる見込客は自分のところにあった●●業者を探しているわけで、その見込み客にあったアプローチを細分化してすれば解決するなど。

そうなんです。そもそも、私が●●をやろうと考えたこと自体、私の業務の細分化だったのですから、その●●業務自体も細分化すればいいのだということに気付くことができました。ありがとうございました。

<現在の検討事項・中山への質問事項>

サイト立ち上げにあたって、どのようなスタイルがいいのか思いあぐねています。検索サイトの親和性が高いブログがいいのかなあ〜と、ムーバブルタイプのマニュアルを無料レポートで“拾った”

(笑)ので、これでやろうか、はたまた通常のHTMLがいいのか？それとも外注してPHPでやるべきか…。(なんかPHPで作ったサイトってキレイじゃないですか？)

「●●」をメインにしたサイトなので、見た目は重視したいかな？と…。

こんなことで悩んでる間にどんどん時間が経ってしまいます (苦笑)

(ぱてしえプランニング 代表 奥田和夫様、東京都新宿区)



<中山より>

奥田さん、毎回、丁寧なご感想、どうも有り難うございます！

まさに奥田さんほど、本誌の「理想の使い方」をされている方は、いらっしやらないのではないかという思いです。毎回、発想を蓄積頂き、本当に嬉しく思います！

なお、サイト立ち上げ等、具体的な形にする際には、どうしても悩んでしまうものですよね…。本誌の方針だったらどうするのか？ そうですね。やはり、テスト・マーケティング時は簡単なものを制作し、見込客獲得の活動を進めながら、じっくりとしっかりとしたものを創り上げていくというステップになりましょうか。でも、奥田さんなら、きっと既に行動に移されているのではないかと想像しています。進捗を楽しみにしています！

全てのご感想・アンケートを掲載できずに、本当にすみません…！

最近、頂くアンケートの数が膨大になり、このコーナーにも掲載したくてもできないケースが増えてしまいました。なんとか、更新が滞っているブログ(笑)で、ご質問にお答えする等、改善をはかっていきたいと考えております。今後とも、より良質の情報をお届けするためにも、ぜひ、アンケートにご協力頂けますと幸いです！
今回ご回答くださった方々、本当にどうも有り難うございました！とても励みになりました！！