



# 曾根田通信

第 34 号

平成 30 年 9 月

株式会社追客力 電話：03-4455-9265 F A X：03-5539-4783

■■■この曾根田通信は、私がこれまでご縁のあった方にだけ差し上げている個人通信です■■■  
ようやく過ごしやすい気候になってきました。まだ台風が来る可能性があり、油断はできません  
ね。関西の大雨の影響、北海道の地震の影響はまだ続いています。一刻も早い復帰を願っています。

## ◆ 自然体験バスツアーへ ◆

息子と二人で、自然体験満載のバスツアーに行  
てきました。

真っ先に体験したのがマ  
スづかみ。もちろん、息子  
は初めての経験。さっそく  
靴を脱ぎ、突撃しますがマ  
スの動きが早い早い。翻弄  
されています。見かねた



マスに翻弄される息子

私は参戦したのですが、  
大人の私でも捕まえられない。スタッフの人に聞  
くと、この日は涼しかったのでマスがいつもより  
数倍元気だったということでした。

しかし、人間には知恵があります。リーチを伸  
ばすためにかごを利用。するとすぐに 5 匹ほど捕  
まえることができました。焼いたマスを食べ、息



文明の利器を入手

子は「美味しい！」と大は  
しゃぎでした。ちょっと不  
完全燃焼でしたが、何が起  
こるかわからないのが人生  
というものでしょう。

そして、今回一番の目的であるカブトムシ採  
集。専用のエリアにカブトムシが放し飼いをされ  
ています。入ってみると、目の前にオスのカブト  
ムシを発見。さあ捕まえて！と息子に言ってもな  
かなか前に出ない。もじもじしています。  
どうやらカブトムシが怖いようです。そう、息子  
は 5 歳なのに、アリも触れないくらいビビリ屋。  
そのことを知っている私は、今回のカブトムシ採  
集をきっかけに虫への恐怖を克服してもらいたい  
という狙いもあってツアーに申し込みました。

しかし、カブトムシは息子にとってあこがれの  
虫。恐る恐る手を出してオスのツノを掴みます。



この状態が 30 分続く...

木から引き剥がそうとする  
のですが、さすがカブトム  
シ、力が強くなかなか木か  
ら離れません。すると息子  
は怖気付いてしまい手を  
離してしまう。そんなや  
りとりがなんども続き、結局 30 分経っても捕ま  
えきれない。

バスの時間も迫ってきたので  
最後は私が掴み、虫かごへ。虫  
かごに入ったところで、息子が  
すんなりつかみ上げることがで  
きたので、記念に写真を一枚撮  
りました。



得意げな顔

これで虫への恐怖心は取れたかな？と思ったの  
ですが、家で世話するとき「カブトムシ持ち上  
げて」と息子に言うと怖がって逃げていきます。  
虫の克服にはまだ時間がかかりそうですね。ま  
あ、それでも今回自分でカブトムシを掴めたこと  
は褒めてあげたいと思います。

## ◆ 6 歳の誕生日 ◆

8 月で息子が 6 歳になりました。8 月 9 月は家族  
で誕生日の人が多く、姉一家、妹一家も集まり、  
誕生日会を行いました。もちろん、主役は息子。  
今回の誕生日会はレッドロブスターで開催されま  
した。

この日ばかりは私もお酒も自  
由に飲めます。ビールにワイン  
にと美味しくいただきました。  
最後にお店からケーキをいた  
だきます。チョコでレッドロブ  
スターが書かれているのが可愛  
かったようです。



変顔がブーム

何よりも姪っ子たちと遊べたことが一番の思い  
出になったようでした。

## ◆ 追客サブリ ◆

### — 説明上手なのに印象に残らない —

先週、弊社で試しにマーケティング・オートメーションを導入してみようと、ある会社に問い合わせをしました。すると、IT 会社だけあって、訪問してきません。代わりに時間をとってテレビ会議システムでプレゼンテーションを受けました。画面も共有することができるシステムで画面が小気味よく切り替わり、デモ画面も見れてストレスなく説明を聞くことができました。

また、別の日。移転に伴い、複合機を検討するため、ある会社の営業担当が事務所にやってきました。見積もりを2パターンを出してもらって非常にわかりやすく説明してもらいました。

どちらの営業も、説明が非常にわかりやすく、理路整然としている。

何回もロールプレイをこなしてきたんだろうなと思います。

#### 説明は上手でも

サービスについては十分理解できたのですが、1週間経ったときに、営業の方についてはほとんど覚えていませんでした。

立て板に水のような営業で癖がまったくなく、逆に印象が残っていないのです。

印象の強い営業の方ですと数ヶ月前に会ったきりでも覚えています。

いろいろな営業スタイルがあってしかるべきだと思いますが、私は残念ながら今回の営業の人から買いたい！とは思わなかったの、もう少し様々な会社の営業とあってみようと思っています。

#### 営業ではなく、販売？

サービスを提供する会社の営業方針として、人に依存せず、仕組みで営業する形を目指しているところが多い。

そういう観点でいくと私が受けた営業は一つの成功スタイルでしょう。

人に依存せず、バイトでも売れる、というのが究極的なゴールかもしれません。

私が過去に勤めていた会社もそのような営業スタイルでした。

ただ、一方で営業個人として見ると、話が変わってきます。

残念ながら、前出のようなマニュアル通りの営業に慣れると、例えば転職の際に次の会社のマニュアル

通りの営業を習得しない限り、実績をあげられなくなります。

そして、これを危惧しているのですが、すぐに代替できる存在になってしまう。存在価値が危ぶまるのではないのでしょうか。

そして、自分という人間の魅力を買ってもらえないので、ファンになってくれるお客様も少ない。

そういう意味では標準化された営業は「販売」と言った方が近いかもしれません。

#### 販売の仕事は AI に

仕組みで売れると会社にとって一番効率的です。

断られたり、傷つくのが怖いという現代の20代、30代の気持ちをうまく反映した営業スタイルになっているのかもしれませんが。

ただ、営業担当の成長を考えると、どうなのでしょう。

人にモノやサービスを売る難しさを知り、それを乗り越えて行くためにはどうすればいいのか昼夜考え、試行錯誤する。そして売れた時の嬉しさや喜びを味わう。この営業としての醍醐味を味わえないと、営業という仕事がつまらないものになってしまうのではないのでしょうか。

#### 結局は営業担当の意識次第？

会社の方針はあるにせよ、営業個人の方には、

「私」の魅力を買ってもらう、という意識で営業活動をしていただきたいですね。

例えば、名刺交換後、1枚の自己紹介を渡すだけで、何かしらのラポールが築けるかもしれません。

また、席に通されたときに事務所をくまなく見ておくことで、その会社が何を大切にしているのか、どんなことに興味があるのかがわかることもあります。そのことに触れてから会話を始めるのとそうではないのでは、商談の盛り上がりも大きく変わってしまうでしょう。

不動産・住宅の営業はまだ建物がない場合は特に

「人」が勝負です。見せる商品がないので、営業担当を信じてもらうしかありません。営業担当としては自分を磨かないとお客様に見向きもされないので、個人が勝負になってきます。

そういう意味ではAIの脅威が叫ばれる中、不動産、住宅業界の営業は、情報のマッチングだけ行っている仲介営業は別として、銀行の営業ほどの影響は受けないかもしれません。

営業の方には自らの市場価値を高めるスタイルを築いていってほしいですね。

## ◆ まるちゃんコーナー ◆

カナブンに当て逃げされている、まるやまです。

【お肉大好き丸山さん】

口いっぱいステーキ肉を頬張りたい…そんなことを思っていたら、先日あるお店に行けることになりました。そこは、新しくオープンした「俺のGrill & Bakery」。一歩店内に入ってみるとそこは…。

天高6.8mの開放的かつラグジュアリーな空間に、生演奏ステージが備えられており、非日常を体験できる店内となっています。時間的にちょうどミュージシャンによる生演奏タイムで、迫力ある演奏を聴くことができました。



演奏はさておき、お肉が食べたいまるやま(^q^)  
早速お肉を注文…。目の前に現れたのは、見た目のインパクトが絶大なTボーンステーキ！



1皿900gとボリュームあるその姿に圧巻。1番人気なもの納得。

バターと肉汁が混ざったソースをしっかりとお肉にかけて、いざ！お口へ！！（ジュー〜…うまあ。）見た目に反して案外ペロっと食べられるお肉。残さずいただきました！



最後はやっぱりデザート♪「銀座の食パン〜香〜」を使い、たっぷりのアイスとホイップクリームをあしらったハニートーストを注文。お肉の後にこんな重たいもん食べられるだろうか…と

思っていたんですが、気づいたらお皿の上はきれいになっていました！怖いですね！



ちなみに、お店の外では食パンも売っており、並ばずに買えるようです。

食欲の秋、皆さんも是非モリモリお肉を食べてみてはいかがでしょうか？

## ◆ 今月のおすすめ ◆

### 三国志V アプリ

先日、三国志Vのアプリのバナー広告を見て思わず「えっ！」と声を発してしまいました。



「えっ!?!」

実はこのゲーム、20年以上前にプレイステーションで発売され、学生時代、寝食を忘れて没頭したゲーム。スマホアプリに移植されてしまったのです。

「三国志V、ダウンロードしたらまずいよ！」友人知人に注意して欲しかったのでFacebookに投稿しました。するとどうでしょう、親愛なる悪友の皆様「ちょっとだけやってみたら?」「我慢は体によくないよ」「今ならセール中でお買い得みたいだよ!」と悪魔のささやきばかりもらう羽目になり、ダウンロードしてしまいました。

三国志を知らない方にちょっとだけご説明すると、時代は西暦200年前後、中国は群雄割拠の状態にありました。男たちが中華統一という夢を見て、時に戦争、時に権謀術数（けんぼうじゅすう）をめぐるして、自領土を広げていくのです。

ゲームでも同じ趣旨で進んでいきます。目標は中華統一。そのためには国力を充実させ、戦力を増強し、計略を巡らして他国を弱体化させ、戦争を仕掛け、領土を広げていきます。

そして様々な武将がドラマを繰り広げます。とにかく強い武将、人徳溢れる武将、敵を欺くことに長けた武将、などなど無数の武将が登場。お気に入りの武将が出てくるのも面白さの一つです。

私はダウンロードしてから1週間ほどで中華統一。現在はアプリを奥底に封印しています。自分も大人になったなとちょっとした驚きもあります。

三国志を知らない方にとってはなんでそんなに？と思うことでしょう。ちなみに、本場中国では、子供には三国志を読ませない親もいるとか。ハマりすぎて子供が策略家になってしまうそうです。

中国の親を恐怖させる三国志の魅力はなんなのか。私なりにご紹介とゲームの攻略法について語ってみようと思います。

これを機に、三国志の魅力に目覚めていただけると幸いです。

## ～ 発行者コラム ～

### ・10月から事務所を移転します

前号の曾根田通信でもお伝えした通り、現事務所がビル老朽化に伴い、年内で取り壊される予定です。そこで移転先を探していましたが、この度、神谷町に移転することになりました。

ぜひお近くにお越しの際はお立ち寄りください。住所はまた別のタイミングでご連絡いたします。

### ・世の中はやっぱ狭い

最近、以前の職場の人と、偶然に繋がることが多くなってきています。移転予定先を初めて見学しに行った時、前職の後輩が、その移転先でたまたま働いていました。7年ぶりくらいに会いましたが、これには本当に驚きました。他にもいろいろと事務所を検討しましたが、たまたま1部屋空いていたこともあり、これも何かの縁かなと感じ、その事務所に移転することに決定しました。

また別のお話。

弊社の事務所はシェアオフィスでいろいろな会社が入居するのですが、つい先日、見慣れた顔の人がやってきました。かなり特徴のある顔なので覚えているのですが、前職の部下でした。向こうもこちらに気づいて「あれ、そねださんじゃないですか！」となりました。

聞くと2ヶ月限定でシェアオフィスを利用することになった、ということでした。

私の方はもうすぐ移転してしまうので、あと1ヶ月ずれていたらすれ違いになっていたことを考えると驚きます。

もう一つのつながりとして、弊社の丸山も前職の人の紹介で入社しています。

今年だけで前職つながりで3人と出会っているわけですから世間は狭いというか、縁というか。これにつけても、日々の出会いで生まれる縁というのは大切しないといけないと感じますね。

### ・『花神』（司馬遼太郎）を読みました

日経新聞の夕刊に取り上げられたマラソンランナー。愛読書として「花神」を紹介していました。内容は明治維新で戊辰戦争を勝利に導いた、大村益次郎の伝記です。この本がかなり面白い。一巻500ページくらいある小説本ですが、借りた初日に上巻を読破し、中巻下巻も4日ほどで読破しました。三国志に続き、寝不足になりながら読みましたが、それでも読んで良かったと感じています。

感想としては、人間には役割があるということと、周囲に流されずに自分がやるべきことをやり続けることが大切、ということ。

弊社の事業は一応IT系と呼ばれるのでファンドやらベンチャーキャピタルやら浮いた話が数多くありますが、それに左右されず、我が道を進んでゆかねばいけませんね。それにしても今のファンドバブルは凄い…

## ◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは私、曾根田が最近お世話になった方に改めてお礼をお伝えさせていただきます。

- ・泉様…ご協力、ありがとうございます！
- ・多井中様…開封チェック、ありがとうございます！
- ・木島様…お付き合い、ありがとうございました！
- ・山尾様…プッシュ、ありがとうございました！
- ・平様…ランチ、ありがとうございました！
- ・小林先生…台風の中、ありがとうございます！
- ・伊藤さん…お誘い、ありがとうございます！
- ・高田さん…開発、ありがとうございます！
- ・猿山さん…開発、ありがとうございます！
- ・吉田さん…運用、ありがとうございます！
- ・早坂さん…申請、ありがとうございます！
- ・鳥海さん…場立ての手伝い、ありがとうございます！
- ・森瀬さん…アドバイス、ありがとうございます！
- ・太田さん…提案、ありがとうございます！
- ・中澤さん…ポテト、ありがとうございます！

他にもここには書ききれない皆様へ。  
いつもありがとうございます！

## 【プロフィール】

【氏名】曾根田 太郎

【会社】株式会社追客力

【出身地】東京都江戸川区

【趣味】読書（特に歴史小説）、靴磨き

【モットー】七転び八起き

【その他】今月誕生日を迎えました。実年齢と見た目とのギャップは埋まらないですね。  
(むしろ広がっている!?)

【経歴】大学卒業後、会計系コンサルティング会社を経て、大手不動産ポータルサイト運営会社に営業として転職。ITと不動産について学ぶ。その後、WEBマーケティング会社を経て、(株)追客力を設立。営業マンが尊敬される社会を実現するべく、現在は営業支援システムを開発・提供中。

