



# 曽根田通信

第44号

平成31年7月

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

■■■この曽根田通信は、私達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■■■

今年の梅雨は本当に長いですね。洗濯物を室内干しにしている時期も、もうそろそろ終わりにしたい！という方も多そうです。ただ、梅雨明けは突然酷暑になるという予報も。暑さ対策、今からしっかりとっておきたいですね。

## ◆初のザリガニ釣り◆

息子にせがまれて、ザリガニ釣りをしました。実は私も初のザリガニ体験。ちゃんと釣れるかな？と不安でしたが、そんな素振りには息子の前ではできません。こっそりスマホで調べました。するとかなり準備は簡単です。割り箸、紐、クリップ、ちくわ。家にあるものでできそうなので、早速2セット準備し、近所の親水公園に向かいました。

まずちくわを餌にした紐を垂らしてみると…

すぐにザリガニが寄ってきます！焦らず、しっかりと餌に食いつき、ハサミだけでなく、体全体がクリップに覆い重なることを確認して、釣り上げると、見事に釣れた！やった！釣り上げた私の様子を見て、息子も大興奮。息子も紐を垂らしますが、すぐに上げてしまうので釣り上げる時に離れてしまう。それでなんだか挑戦して、いよいよ釣り上げることが



釣れた！けどちょっと怖い……



虫かごが小さくて苦しい思いをさせます…

できました。息子も「パパ釣れたよー！」と大興奮。結局、釣果としては20匹弱。釣ったザリガニは今後の子供達のためにもリリースして帰宅しました。息子は、また絶対に行こうね！と大興奮。今年の夏はザリガニ釣りの夏になりそうです。

## ◆男だらけのクッキーづくり◆

息子とクッキーを作りました。ネットで調べていると、ホットケーキミックスでも作れるよう。余っていたホットケーキミックスを使い、チョコチップクッキーを作ることになりました。バターを温めて、ホットケーキミックスを混ぜ、さらに牛乳を投下して混ぜます。練り物状態になったらチョコチップと碎



バターが冷める前に混ぜる！

いたクルミを投下して混ぜてオーブンで15分焼く。すごく簡単です。時間にして1時間です。おやつには早い時間でしたが、早速みんなで食べてみると「美味しいね！」と息子。

確かに焼きたてのクッキーは、格別で美味い。簡単に作れるものですね。次はいよいよケーキに挑戦します！



早く食べたい！

## ◆一足お先に阿波踊り◆

地元で一足お先に阿波踊り祭りが開催されました。地元では毎年7月の上旬に開催されますが、ちょうど梅雨の季節。今年はなんとか天気はもってくれました。



まずはいろいろな阿波踊りを観賞。連によっていろいろな踊りがありますね。扇子や提灯を使った踊りもありました。

暑い中、お疲れ様です！

最後ににわか連という、飛び入り一般参加OKの連に参加。当初、踊りたくないと言っていた息子ですが、にわか連に行ってみると、そこには保育園の頃も友達もいれば、小学校の同級生もいました。友達に会うと、息子は途端に嬉しそうな表情。先ほどのイヤイヤは嘘のように連の中に溶け込んで楽しそ



大行進！

うに踊り？行進？していました。同級生と遊ぶのが楽しくなってくる年頃になっていくんだなと、頼もしくもあり、寂しさもちょっと感じてしまいました。今のうちに出来る

だけ一緒に遊ぼうと思います。

## ◆ 追客サブリ ◆ ファンを増やせる営業とファンを増やせない営業の違い

腕が長い曾根田は、ダイエットに成功し、服を新調することに。しかし、既製品のジャケットだと袖が足りません。

そこで、ジャケットオーダーすることにしました。

老舗の紳士服店でジャケットをオーダー。その時は女性の店員の方に対応してもらいました。

ジャケットのオーダーは初めてだったのですが、滞りなく終わることができました。

そこでシャツもオーダーしようと思ったのですが、3週間後からオーダーシャツキャンペーンが始まるとのこと。

3週間待って、またそのお店に行きました。

その時に対応してくれたのは30代半ばと見受けられる男性です。

担当の方にも丁寧に対応してもらいました。

しかし、ジャケットのオーダーをしたときと感覚が違います。

なんだか嬉しいというか、楽しいのです。

ちなみに金額としてはジャケットのほうが2～3倍高い買い物。何が違うのか。

### 接客での3つの違い

明確に違ったことが3つありました。

1つ目は、目線。

ジャケットの担当は、物理的に私の目を見る機会が数える程度でした。

一方、シャツの担当は私の目を見て会話をしてくれました。しっかりと私のことをわかろうとしてくれる誠実さ伝わりました。

2つ目は、私の名前です。

ジャケットの担当は、私の名前を呼んでくれたのは1, 2回。

シャツの担当は「曾根田様には～」 「曾根田様なら～」と提案中も頻りに口に出してくれる。

私のことをわかっているという安心感がありました。

そして3つ目には提案の内容です。

ジャケットの担当は「今、流行っているのは～」

「人気があるのは～」という一般的な視点で提案してもらいました。

一方、シャツの担当は「曾根田様の体形ですと、こちらがおすすめです」「曾根田様の今回の目的ならこちらはいかがですか？」と私に焦点を充てて提案をしてくれていました。

不動産・住宅業界でいうと、商談は当然のこと、追客をするときにもその違いが大きく表れます。

営業担当はとにかくテンプレートの文章を送るだけなのか、それともお客様毎にニーズを汲み取って一人一人、異なるメールの内容にしているのか、というような違いがアポ率に跳ね返ってくるでしょう。

また、メールの内容も、例えば売買なら、今週のランキングや値下げ情報などではなく、そのお客様のニーズに適う新着物件や、お客様が気づいていないけれど、プロだからこそ提案したい今までにない物件の情報などでしょう。

### ファンを増やす人材を育てるには

シャツの担当のような人材を増やせば店舗のファンを作れるし、ひいては売上を左右しそうです。

どうしたらシャツのような人材を育成できるのか。これは教えようと思ってもなかなか教えられるものではありません。

自転車に乗れるようになることと同じで、自分でそうなりたいと思うことで初めてできるようになっていくのだと思います。

そのためには、当事者意識が必要ですが、これも自ら気づくもので教えられるものではありません。

会社としてできるのは、例えば、会社で開催する懇親会をサービスがいいと評判のレストランで行い、自ら体感してもらう。

あるいは営業成績が良い営業に密着してもらって、どのような営業活動を行っているのか、その結果、お客様からどんな反応をもらっているのか、身をもって体験してもらう。

そうしたことを通じて「自分もこうなりたい」という思いをもつことで、お客様目線の営業活動ができるようになるのではないのでしょうか。

営業のやり方ではなく、あり方を変えることになるので簡単ではありません。

でも会社としてはそのような機会をできるかぎり用意しておくことが必要だと感じた体験でした。

## ◆ まるちゃんコーナー ◆

ほのぼの系アーチャーのまるやまです! (\*'ω' \*)  
大学生の頃からやっているアーチェリー。久しぶりにmy弓を引っ張り出してきて健康のためにもまた射ち始めております。東京オリンピックの競技種目でもあるので、今回自己紹介もかねてアーチェリーをご紹介します!



### 【アーチェリー】

簡単に言うと的を狙って弓で矢を放ち、得点を競う競技。中心の黄色から10点9点・・・以下外側に向かって色も赤、青、黒、白と変わり点数も小さくなっていきます。



アーチェリーと言っても種類は様々。屋外の、地面の平坦な射場で行うターゲットアーチェリー、森や山などで行われるフィールドアーチェリー、室内で行われるインドアアーチェリー（的が縦に3つ並んでいる写真）など。的までの距離も様々。オリンピックでは70mのターゲットアーチェリーが実施されています。



黄色い羽の矢が私のです！  
自慢です☆

ちなみに70m先にある的の中心はCDと同じ大きさ。よく正確に当てられますよね！以前は90mで試合が行われていましたが、70mの方が矢を放った時の放物線が美しいという理由でルールが変更。オリンピック種目に選ばれるためにルールを変えていくスタイル！

私の個人的な感覚では、2004年アテネオリンピックでの銀メダリスト山本博選手が中年の星として注目されて以来、アーチェリーも認知されてきているのかなと感じております。（とは言えこの頃私は小学生でしたが。（小声）

最近では古川高晴選手がメダルを獲得し、年始のウルトラマンDASHでも度々見かけられているのではないのでしょうか。太巻きのマグロだけ射ち抜いたりとか…。

自分との戦いのアーチェリー。時間制限がある中での1射1射は緊張感がすごいです。また、的の中心に当たった時の爽快感も格別です。是非皆様にも手に汗握って観ていただきたいです！



## ◆待たせたな…。(イケメンボイス) ◆

えー、4月末に決着がついていた第2回ダイエット対決（丸山の負け）ですが、その際に賭けていたあるモノをようやく買ってまいりました。何かと言いますと、**15,000円**の**チーズケーキ**です!!!  
鎌倉にあるハウスオブフレーバーズというお店まで行って買ってきました。埼玉からはなかなか遠いですね。

### 【ハウスオブフレーバーズ】

鎌倉山にあるケーキ屋さん。坂を上ってちょっと細い道を進んでいくと緑に囲まれたガラス張りモダン建築の一軒家が見えてきます。看板が大きくあるわけではないので見逃さないように気を付けないとです。



電柱にかろうじて案内が！

お店はそんなに広くなく、店内で食べられるのは3組程度。埼玉からせっかくここまで来たので、店内でもケーキを楽しみたくてしまいました。タイミングもよく入れたので早速注文。



選べるケーキは2種類のみ。チーズケーキかチョコレートケーキ。そしてコーヒーか紅茶がセットについてきます。私が注文したのはチョコレートケーキと紅茶。

ドキドキしながら待っているとついやってきました2,700円のケーキセットが！（鼻血出そう。）

艶やかな表面、上品な佇まい、いい香り。3種の異なった風味を持つチョコレートを層に重ねたケーキ。甘すぎず、そしてこの1Pだけでお腹いっぱいになってしまうほどの密度と重厚感。美味しい!!!



そうなるチーズケーキも気になるころ。予約していたホールのチーズケーキを受け取り、帰ろうとしたら…。重いいい！なんだこの重量。指ちぎれそう。筋トレできる。どんな姿をしているんだ。

開けてびっくり予想通り大きいです。そして食べてびっくりこちら濃厚。美味しい!(^o^)  
“日本一高価、されど日本一美味”と言われるチーズケーキ、皆様も是非ご賞味あれ!!!



重量 1,800g!  
ズッシリ!

## ～ 発行者コラム ～

### プロカメラマンに撮影してもらいました！

私たちの会社の採用ページを作るために、プロカメラマンに写真撮影をお願いしました。事務所を写真撮影してもらうのは初めてで一同緊張。でもそこはさすがプロのカメラマン。笑わせてくれたり、いろんな言葉をかけながら自然な表情にしてくれました。写真はWantedly（ウォンテッドリー）という採用サイトで利用していますので、ご覧になってみてください。応援もお願いします！



### 人生最初で最後？の砕石体験

砕石の仕事をしている勉強会仲間間の職場にお邪魔しました。採石場というのは右の写真のような、子供がよく見る戦隊ものの最終回に出てきそうな場所で石を掘るところです。見学だけで終わるつもりがなんと、掘削してきた石を割るという体験をさせてもらいました。石に大きな釘のようなものを差し込み、その釘をハンマーで少しずつ差し込んでいって割ります。このハンマーがかなり重い。3分くらいか、ようやく割れましたが、ヘトヘトです。なかなかできない、貴重な体験でした。



### 新メンバーの紹介！ 鈴木さん

初めまして、鈴木加代子と申します。

週に一度、事務などのお手伝いさせて頂くこととなりました。東京生まれの東京育ちでマルちゃんよりだいぶお姉さんです。

今までは経理や労務など基本的にバックヤードといわれる仕事をしていましたが、結婚を機に長野に引っ越し→わずか7カ月で転職のため東京に戻ってきました。

ちょうど、働き口を探していたところ、知り合いに追客力を紹介してもらい（とはいえ私も社長と同じ会社に一時期いたのですが、お互いほぼ覚えておらず）、働かせていただくこととなりました。ご縁ってすごいなと思う今日この頃です。

好きな食べ物は餃子です。焼き方がいつも適当だったのですが、社長とマルちゃんにアドバイスをもらい、見事きれいな餃子を焼くことに成功しました。具材がごろごろしている餃子が好きです。

最近は海外の法廷物のドラマにはまっています。感謝と謝罪は素直に言おうと思っている私にとってはなかなか理解しがたいところもあるのですが、物事の視点を変えるという点がお見事で、自分が何かにつまずいてしまいそうになったらきちんと物事の切り替えをしようと勉強させてもらっています。皆さまとお会いできる機会はなかなか難しいとは思いますが、曾根田通信で発信していきますので、これからよろしくをお願いします！

## ◆ ありがとうのコーナー ◆

ここでは弊社の社員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。

- ・太田さん お土産ありがとうございます！
- ・高澤さん お付き合い、ありがとうございます！
- ・矢田さん お付き合い、ありがとうございます！
- ・多井中さん お付き合い、ありがとうございます！
- ・田中さん お付き合い、ありがとうございます！
- ・石原さん ご馳走いただき、ありがとうございます！
- ・鈴木さん 紹介ありがとうございます！
- ・藤井さん ダーツ、ありがとうございます！
- ・加賀さん ダーツ、ありがとうございます！
- ・中村さん 紹介ありがとうございます！
- ・庄司さん 紹介ありがとうございます！
- ・亀川さん 幹事ありがとうございます！
- ・遠藤さん お土産、ありがとうございます！
- ・高田さん 保守、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！
- ・久保道さん 運用、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】 梅雨が長くて自転車通勤ができず、うずうずしています。体重も順調に…。夏はしっかりと絞らないと！と気を引き締めています。

【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。

