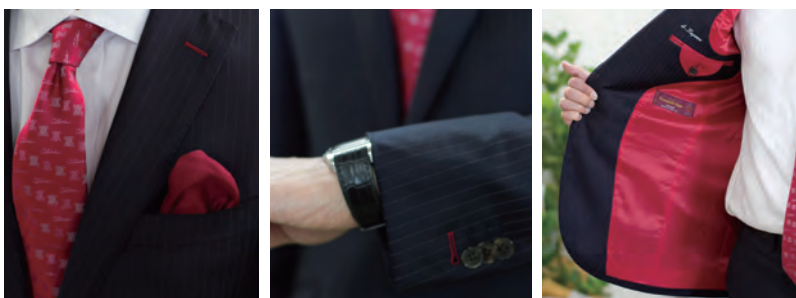


✓ **いくか？** そんな事を考えながら生地や仕様を絞り込んでいきます。

勿論その方の持つキャラなんかも加味していくので、**キャラと想いとスタイリングに一貫性を持たせる、そんな感じでスタイリングを上げていく**んです。

香川さんのスーツをお仕立させて頂いた時にはまだメソッドめいたものはなく、自分の頭に漠然としか無かった



赤字社員、黒字社員がキーワードという事でポイントに赤を使い、スタイリングに意味を持たせています。

のですが、最近頭の中を整理して色々な事が分かってきました。お客様のスーツを作らせて頂く際に色々な質問をしますが、中でも非常に大切な質問があります。  
香川さんのスーツをお仕立させて頂いた時にも同じ様な事を聞いていたのですが、改めて香川さんに色々な事を聞いてみました。

## 香川さんのキャラ、想い、 スタイリングに一貫性を持たせる

末廣「香川さんが仕事を通して**幸せにしたい人ってどんな人**なんですか？」

香川「そうですね、それは利益意識に乏しい社員を多く抱えていて、**会社の売上の8割は社長の営業力で成り立っているような中小企業の経営者**ですね。」

香川さんは今までに6冊の本を出版されているのですが処女作「東大卒でも赤字社員、中卒でも黒字社員」の出版から一貫して赤字社員、黒字社員と言うキーワードでブランディングをされています。

この質問をする事で、顧客像が明確になりビジネススタイリングの方向性が決まってきました。

末廣「でも**どうしてそう思ったのですか？**」

香川「上記のような社長は、**社員に対する不満を抱えているが、どうぶつけて良いかわからず、頭を抱えているからなんです**。そんな社長の思いを、第三者である私が代弁してあげたいと思いましたね。」

これは仕事のモチベーションや動機付けに関わる部分。この仕事への想い

や在り方が分かってくると、スタイリングのキーワードが見えてきます。

末廣「お客様から何か嬉しい声も**あった時とかがありませんか？**」

香川「私のクライアントさんとか本を読んでもくれた経営者の方が社員に課題図書として配り、**社内ですべて赤字社員、黒字社員**というキーワードが飛び交うようになり、社員が仕事に対して**利益意識を持つようになったと言った感想をよく頂くようになった**。」

ビジネスで大切なのは徹底的に他人目線を持ち相手の役に立つこと。相手から評価されなかったら残念ながら存在しないのと同じなんです。**他人からどういった部分を期待されているのかを明確化する事で自分がどういった印象を持たれたのか？を具体的に知る事が出来ます**。

香川さん自身はこの写真の通り爽やかで男前！物腰も非常に柔らかい、そんな「キャラ」の部分と色々お話を聞いた「想い」の部分を加味し、香川さんのキーワードを決めました。

**緻密、情熱、信頼 プラス  
裏テーマはモテ男！（笑）**