



『独自化』の達人

藤村正宏さん ●フリーパレット集客施設研究所

藤村正宏先生との出会いがなければイルサルトは誕生しませんでした。

藤村先生に出会ったのは2008年、その頃私は父の経営する会社で働いていて、“売上を上げることこそが会社の目的であり、規模こそが正義である”と信じて疑いませんでした。

そんな私に藤村先生はこう言いました。

“売上を上げることが会社経営する目的だなんて寂しくない？仕事をする目的は自分の仕事を通して愛を届けることだよ。好きなことを仕事に取り入れることを考えてみたら”

最初は綺麗事100%にしか聞こえず、ビジネスの現場はそんなんじゃないわ！そう思っていたのですが、藤村先生の話聞き続けていく中で少しずつ変化が現れました。そして自分の一番好きなメンズの洋服を仕事に取り入れた結果、仕事をする目的や考え方が少しずつ変化し、イルサルトの立ち上げにつながり私の人生が劇変したのです。

藤村先生の考え方は、エクスペリエンスマーケティング(略してエクスマ)と呼ばれていて、物やサービス自体を売るのではなく、**物やサービスを通してお客様に何を届けるのか？を“体験を売る”という視点**をまず**明確に持つことが大切だ**というものです。



『ファッションビジネス』の達人

しぎはらひろ子さん ●服飾専門家・ファッションプロデューサー

イルサルトの方向性を決定づけ、“日本で唯一の経営者専門のスーツ仕立て屋”が生まれたのはしぎはらさんとの出会いがキッカケです。

洋服屋の倅として生まれ、ファッションが大好きだった私がイルサルトを立ち上げた時に考えていたことは“お客様を如何にかッコよくするか？”ただただそれだけでした。

その年のトレンドを如何に取り入れ、今風に見える様に仕立て上げるのか？私はそのことだけを考えていたのですが、しぎはらさんと出会い、それがどれほど危険なことであったのか？お客様の価値をも下げてしまう可能性があったのかを思い知らされたのです。

経営者の装いには“カッコイイ”ことよりもっと大切なことがある、それまでに全くなかった視点に気づかされ、私の仕事の進め方が180度変化をしました。

しぎはらさんはファッションのプロであります、同時にブランディングのプロです。これからの時代は経営者自身が信頼されるメディアになることが大切。“信頼されるメディア”になる為に何をどう装えば良いのか？

そんなことをしぎはらさんから教わりました。



『内観』の達人

岩田洋治さん ●行動科学研究所

岩田さんに教わったのは『深層対話力』の大切さ。必要なのは浅い対話ではなく、深い対話であり、このことを学んでからはお客様への接し方や質問をする内容自体が劇的に変化し、お客様の「言葉以外のメッセージ」を感じ取る能力が上がりました。

深層対話力を高めるために必要なことは、じっくりと自分を内観すること。自分自身を内観し、自分がどんな思考をしているのか？どんな人間なのか？徹底的に向き合うことではじめて、深層対話力を高めることが出来るのです。

自分が何者なのか？を内観する上で避けて通れないのが、自分の向き合いたくない『影の部分』に踏み込んでいくこと。影とはコンプレックスであったり、ひた隠しにしている決して人に見せない部分のことをいいます。この影というものは非常に怖いもので、常に意識しておかないといつの間にか影に飲み込まれ、言動をコントロールされてしまうというものなのです。この影と向き合う時間は非常に辛いものなのですが、この過程が無い限り本当の意味でお客さまと深層対話を行い、エンパワーメントしていくことは不可能なのです。

岩田さんとの時間は常にマンツーマン。徹底的に自分自身を見つめなおし、本領発揮のためのヒントを掴む2人だけの神聖な空間です。