

**今までになかったものを引き出したポスター。  
確かに！その通り！と思えるセールスレター  
自分の体験した事を伝えられるコンサルタントです。**

株式会社ラ・フェネル 代表取締役 山本様(長野県松本市)

それまで無かったものが「ある」というのは全然違う。  
大手サロンを抑えて脱毛サロンランキングで1位になったエステサロンを経営する株式会社ラ・フェネルの山本社長。  
商品をあっという間に売り切ったセールスレターにも感心したけれど、椎名さんと普通に話をしているだけで課題が解決してしまうことも多いという山本社長に話を聞いた。

### 最初に椎名さんに依頼された仕事の内容を教えてくださいませんか？

一番最初に、椎名さんに依頼した仕事はポスターの制作でした。  
今までになかったものを引き出してもらったポスターですね。

当時、うちの“脱毛.com”のサイトが、ある脱毛サロンのランキングサイトの中で、大手のサロンを抑えて1位だったんです。  
たまたまお客さんがそれを見つけて教えてくれた時に椎名さんにそれを話したところ、「すごい」ということになって、「皆さんのお陰で、〇〇サイトで1位になりました」というポスターにすることを提案していただきました。

僕自身、そのランキングサイトのことも知らなかったので、「大したことない」と思っていましたけど。ポスターが出来上がってきくと、すごくよかったんです。

お客さんの反応も良かったですし、それまで無かったものが「ある」というのは全然違いましたね。

自分のお店の事が褒められるわけだし、「1位です」って書かれるわけなので、うれしかったですし、まず、「作ろう」と言われなければあのポスターは作っていなかったと思うので、今までになかったものを引き出していただいたことはありがたかったですね。

### それ以前から椎名さんとは色々とお話をされていたのですか？

それまでに半年ほど、ご一緒させていただく機会がありました。  
最初、お会いした時は、自信があって、堂々としているような感じがしましたね。  
あとは、「真面目そう、堅そう」というような感じもありました。

そういう状況でしばらく一緒しているうちに、椎名さんの意見を聞く機会もあったのですが、この人の話は「的を得てるな」という感じがしていました。  
その時に、「コンサルタントに向いてる人だな」と思っていました。  
伝え方とかが優しくったり、具体的で分かりやすい。

コンサルタントの中には、自分でもろくにうまくいってないのに、「その自信はなあに？」と思うような人もいると思うんだけど、そういう意味では椎名さんはそういう事でないですね。  
良くも悪くもズバズバ言ってる。  
普通だと、「ここはこうの方がいいよ」というような、改善の話は言いづらいはずだけど、椎名さんは、ズバツと言う。  
「ここ改善した方がいいよ。で、こうしてみたら？」という感じですね。  
もちろん、改善の提案もあるので、ただ「ダメ！」っていうだけじゃなくて「こうだからダメだと思うよ。だから、こうしてみたら？」というのが、うんと分かりやすかったですね。

あとは、半年ぐらいたって分かりましたけど、とても社交場のセンスのある方でしたね。  
ひょっとして「仕事バカ」のような人かも知れないと思っていたのですが、全然違いました(笑)

### なるほど。それ以降も色々と相談をされることもあったのですか？

そうですね。例えば、エステの美容機器のセールスレターもお願いしました。  
パッと見て「うまいっ！」という感じで、案の定、商品もあつという間に売れてしまいました。

一言で言うと“理に適ってる”内容。  
決してオーバートークではないし、けど「買わない理由がどこにあるんだ？」ということ、ちゃんと伝えている。「確かに！ その通り！」と思う、とても分かりやすいセールスレターでしたね。

他にも色々相談はさせていただいていますが、僕の場合、椎名さんに対しては「言語で、アドバイスを欲しい」というよりも、普通に話をしているだけで課題が解決しちゃったということも多いですね。

椎名さんは、相手を気持ちよくさせるのがうまいんです。  
褒めるのがうまいというのとはちょっと違うんだけど、言葉をかけるタイミングと内容で相手を気持ちよくさせるのがうまいと感じます。

普通に褒められてるのとはちょっと違う。何か、的を得た『そういう褒め方してちょうだい』というような褒め方をされるような気がします。  
ああいう褒め方をしてくれる人は他にはいないですね。

### 椎名さんからのアドバイスを受けの中で、感じられたことを教えてください？

僕はコンサルタントという人はやっぱり、自分が体験した事を伝えることが基本だと思うんです。  
「自分で体験もしてないのに何で分かるの？」というような感じがあります。

その点、椎名さんは、何よりもまず、食べてみる人という感じですね。  
食べる前から「うまそうなんだ」と、材料にまでうんちくを言うよりも、「まず、食べてみようよ」とい

う感じ。

そこで「好きだとか嫌いだとか、辛い、しょっぱい、甘い、酸っぱいというのがあってもいいんじゃないの？」というような雰囲気を感じます。

だから、椎名さんは、業績も順調なんだという感じがしますね。

ただ、最近はなかなか気安く声をかけにくいような気もしています(笑)

そういう意味では、「これ以上、雲の上の人になってもらったらやだな」とも思いますよ。

この先もフレンドリーさを残して欲しいなと思いますけど、実際に偉ぶるタイプでもないとは思いません。

とても義理堅い人ですね。

椎名さんがどんどん忙しくされている姿を見ると、僕もがんばっていこうと思いますね。

**貴重なお話をありがとうございました。**

(お客様の声取材： 一條仁志)