

タイトルステップ

〔 亀山ファン促物語 〕

いい商品・サービスなのに、
うまく伝わらずに困っている方へ

ファン促物語ライター
眞喜屋実行 (まきや さねゆき)

1) なんで分かってくれないんだ。

ふう～。

神田駅近く、10階建ての古いビルを出たところで、亀山は大きくため息をついた。亀山には時間が無かった。

「また門前払いか...ちゃんと聞いてくれれば分かってくれると思うんだけどなあ...」

ふと携帯電話に目をやると、留守電アリのマークがついている。

「先程、めざまし商事の大塚さまからお電話がありました。ご連絡先は03-2045-0000です」

秘書からの連絡だった。たった今10件の飛び込み営業に失敗してきた亀山の顔に、久々の笑みがこぼれた。9月後半と言っても日差しの強い日は暑く感じる。エレベーターの無いビルを階段で一通り回ると、スーツの中は汗だくになる。亀山は上着を脱ぐと、すぐに先方に電話をかけ直した。

「お世話になります。先程お電話を頂きました、ケーズオフィスの亀山と申します。

大塚さまはいらっしゃいますでしょうか？」

胸を躍らせながら待っていると、大塚さまは、とっても明るい声で出てくれた。

「あ～亀山さま。わざわざご連絡下さったのですか！ありがとうございます」

問い合わせの電話かと思ったら、先物取引の営業だった。よくあることだ。最近はこんなことにも慣れてきていた。

秘書と言っても、亀山に本当に秘書がいるわけではない。亀山は大手コンサルティング会社に8年間務めて3ヵ月前に独立したばかり。仕事は1人でしているので、事務所は自宅を兼用していた。

「社員教育コンサルタント」を謳っていながら住所が練馬区では、どうも格好がつかないので、会社の登記は青山にあるバーチャルオフィスを利用していた。だから、秘書とはバーチャルオフィスの秘書サービスのことである。



亀山は大きく息を吐いて空を見上げた。

ビルの中に挟まれて見える空は青く明るい。右手で胸のペンダントをキュッと握ると、空を泳ぐ白い雲が形を作り、聖子が微笑んでいるように見えた。グッと下唇をかみ、気を入れ直すと、亀山はまた勢いよく歩き出し、隣のビルに入っていった。

* * * * *

「そんなの嫌よ！アタシもうすぐ30歳なのよ」

聖子は亀山の独立に反対だった。30歳を目の前にし、焦りもあるのだろう。

その頃、聖子の口からは「結婚」という言葉が増えてきていた。

いつもは聖子のいいなりだった亀山が、この時ばかりは自分の想いを強く主張した。

「絶対独立する！オレの力を試してみたいんだ！結婚してからじゃ独立なんてできない、今しかないんだよ！」

その勢いにびっくりした聖子は押し切られる形です承した。ただし、条件付きで。

「亀ちゃんが独立したいのはわかったわよ。夢だったもんね。頑張ったらいいよ。でも…」

「でも…？」

「一度、亀ちゃんとは別れる」

* * * * *

事業を軌道にのせて、すぐに復縁するつもりだった。

その自信もあった。3～4ヵ月もあれば何とかなるだろうと。聖子には11月26日まで待っていてくれないかと伝えた。

聖子はうんともダメとも言わなかったが、その意志がどうであれ、亀山のやることはひとつしかなくなった。

それから亀山は新規開拓営業を始め、思いつく限り取り組んでいった。

しかし、現実はそう甘くはない。

「お忙しいところ失礼します。ケーズオフィスの亀山と申します。社員教育でお困りではないでしょうか？」

このように切り出すテレアポは、ほとんどが電話口でそのまま切られる。運良く担当者につないでもらっても、「ウチは間に合っています」と言われて終わる。1200件の電話をかけてアポイントにつながったのは、3件だけだった。

飛び込み営業は全く相手にしてもらえない。大きめ会社では入口に内線電話があり、総合受付にかけることになる。第一声はとても明るい声なのに、こちらが営業だと分かると「資料があれば入口に置いておいてください」と急に冷たくあしらわれた。小さめの会社では、入口の扉に手をかけられたまま、いかにも早く扉を閉じたように相手をされる。「機会があれば連絡します」の

言葉は聞き飽きた。

FAX-DMは比較的ストレスの少ない営業方法だと思っていたが、実際にはそうでもなかった。配信先リストを用意しても、1000件のFAX-DMを送るのに1万円ほどかかる。一番早くお金が飛んで行くのはこの方法だった。反応率は0.1~0.3%と本で読んでいたので、1000件の配信でも1件以上の反応は期待していた。しかし、期待とともに返ってきた返信FAXには、大きな文字で「FAX不要」と書かれたものばかりだった。

それでも、時々アポイントが入ることもある。そんな時、亀山は勢い込んで訪問し、自身が産み出したノウハウ「タートルステップ」を説明する。面談の間は、「面白いですねえ」「勉強になります」とか「機会があればぜひ」「上司にも相談して」などと言ってくれるが、その後、その「機会」や「上司との相談結果」がやってきたことは一度もない。「機会があれば」は「機会は無い」ということなのだと分かってきた。

こちらからアプローチをせずに、お客さまから亀山に連絡が入ることはない。新規クライアントが必要な亀山にとっては、どんな形であれ新規開拓営業の活動をしなければならない。それは分かってはいるけど、1件断られるたびに気は沈む。

「どうせまた切られるんだろう」と思うと、電話をかけるのが怖くなる。

「また、ここでも迷惑がられるんだ」と思うと、飛び込みで扉を開けるのが怖くなる。

「またクレームFAXが返ってくるのか」と思うと、FAXでさえも送るのが怖くなってしま

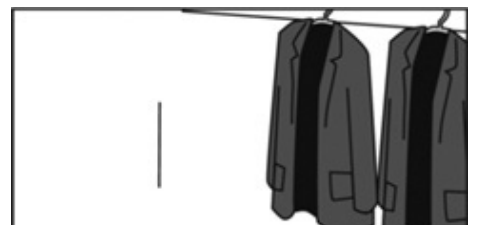
う。
亀山は一歩目を踏み出す勇気が持たなくなってきていた。

「なんでオレは迷惑がられるために行かなくちゃならないんだ
こんないいノウハウを持っているのに、なんで分かってくれないんだ
ちゃんと聞いてくれたら、きっと分かってくれるのに...」

分かってくれない相手が悪い、と思うことでしか自分を保つことができなくなる。逃げているということは分かっている、自宅でブログを更新して、仕事をしたとすることで自分を正当化することが増えてきていた。

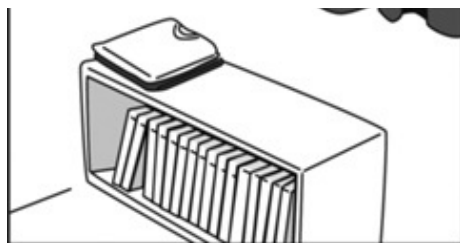
「成果を出すまでは連絡しない」これは亀山から聖子に出した条件で、仕事に集中したいのと決意の強さから出たものだったが、それも段々重くなってきた。

ワンルームの部屋に残された聖子の寝巻用スウェットは、きれいにたたまれて部屋の隅っこにポツンと置かれている。聖子の



笑顔を思い出そうとするが、頭に思い浮かぶのは最後に見せたさみしそうな顔ばかりだった。

「あの時、無理して独立しなければ良かったのかもしれない... 聖子の望み通り、安定した生活を続けていたほうがよかったのかもしれない...」



そんな想いが頭をめぐった。

窓から見える桜の葉は、先の方が少し紅みを帯びてきていた。

(次回に続きます。。。)

☆よかったら、今回の物語に評価を下さい (3段階)

◆☆ (こりゃひどい、読めたもんじゃない)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033819A1bf20>

◆☆☆ (まずまず、一応読める)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033819A216f1>

◆☆☆☆ (面白かった、次回が楽しみ)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033819A374de>

※どれかをクリックすると集計結果も表示されます。

締切：2010年12月09日18時00分

協力：クリックアンケート <http://clickenquete.com/>

2) 浦島社長からの贈り物。

ある日、コピー用紙を買いに行こうと地下鉄に乗っていると、後ろから声をかけられた。聞き覚えのある嫌な声だった。

「あ！やっぱり亀山センパイだ！なんだ、今日はお休みなんですか？」
しまったと思った。

その日は営業に行く気はなく、ジーンズにスウェット姿で外に出ていた。

「ああ、こないだは日曜までかかったからな、今日はひと休みだよ」
本当は仕事がないだけなのに、つい見栄を張ってしまう。

「へえ〜。お忙しいんですね。

あ、もう茅場町だ。じゃあボクはここで、この後アポが3件もあるんで…
頑張ってくださいね！センパイ！」

兎川は、地下鉄を降りると、携帯電話を取り出しすぐにどこかへ掛けた。
そして、こちらを振り返り軽く会釈して、歩いて行った。

兎川は、元々亀山と同じコンサルティング会社に勤めていて、1年後輩にあたる。
亀山の後を追うタイミングで、1ヵ月前に独立をしていた。

「ボクと直接契約してくれたら、今の料金の2割引でイイですよ」と、前職のコンサルティング会社のクライアントを5社も引っ張って独立したらしい。

亀山は、お世話になった会社に砂をかけて逃げるようなことはしたくなかった。
それまで担当していたクライアントからは「独立するなら、直接契約をしよう」という誘いもあったが、亀山はそれはすべて断り、後輩に引き継いだ。ただし、1社だけはクライアントの強い要望があったため、フィーの一部を会社に払い継続していた。

だから、独立1ヵ月の兎川が5社のクライアントを持つのに対し、独立3ヵ月の亀山のクライアントは1社だけだった。

「何であいつは楽ばかりしているのに、うまくいってるんだ…
会社を騙して、クライアントを引っ張っただけじゃないか」
「オレはこんなに頑張っているのに…バカみたいだ…」

亀山の握った拳はぶるぶると震えていた。

それにしても、さっきの兎川の言葉が気になる。怒りや悔しさよりも、そちらの焦りの方が強い

。「そういえばセンパイ、聖子さんと別れたんですか？

こないだ、聖子さんが神田先輩と歩いているのを見ましたよ」

地上に上がると、亀山は胸のペンダントを握った。

いっそのまま外してしまおうかとも思ったけど、それをしてしまうと、2度と聖子と会えなくなる気がして、首に手をかけたところでやめた。

「たまたまランチの時間が一緒だっただけかもしれない。

神田先輩が何度もしつこく誘うもんだから、いやいや食事に行っただけかもしれない。

いや、神田先輩の営業に同行しただけかもしれない。

同じ部署の先輩後輩だから、それはよくあることだろう。

いやもしかすると、やはり兎川の言うとおりで、

もう聖子はオレに愛想をつかして神田先輩になびいてしまったのかもしれない…」

なんとか良い想像をしようとしたが、瞼に浮かぶ聖子の隣には神田先輩が出てくる。

目をギュ〜ッとつぶると、目尻から涙が一粒絞り出された。

亀山は信じるしかない。待たせているのは亀山自身だ。

いや、聖子が待ってくれているのかは分からない。

ただ、結果を出して迎えに行く以外に亀山にできることはなかった。

もう一度ペンダントを強く握った。

街中で、亀山の肩くらいの背丈の女性とすれ違う度に聖子を思い出す。

あと1ヵ月半で11月26日。特別な日。聖子の誕生日だ。

近づくにつれ、聖子が何度となく口にした言葉が重くのしかかる。

「アタシね。30歳の誕生日って特別だと思うのよ。

女としては一つのヤマかなって。

アタシも亀ちゃんも心は若くいられるかもしれないけど、体は待ってくれないからね。

だから、大切にしたい日なの」

亀山が勝手にした約束「11月26日に迎えに行く」。

それまでに何とかしなくてはならない。残された時間が少ないことに改めて気付かされた。

桜の葉の緑は元気をなくし、オレンジが押しつけてきた。

* * * * *

「亀山くん、今日はなんか元気ないなあ。
どうかしたのかい…？」

浦島社長が心配してくれる。

新しい営業活動は全くできていなかったけど、唯一のクライアントである浦島社への訪問はカレンダーに合わせてやってくる。亀山は重い腰をあげて浦島社へ来ていた。

本当は聖子のことの方が頭の中では大きかったけど、亀山は営業がうまくいかないことの方を相談した。

「そうかあ… オレは亀山くんのこと買ってるんだけどな。
タートルステップだよな？
あれはすごくイイと思うんだよ。だから、ウチも続けてもらっているし。
ちゃんと伝われば、分かってもらえると思うんだけどな…」

ありがたい言葉だった。

この3ヵ月以上、亀山にとって自分を認めてもらう言葉はほとんどゼロだった。
だからこそ、その言葉は嬉しかった。

亀山の目はあふれる涙を抑えることが出来ず、浦島社長の前でむせび泣いた。
いや、むしろその喜びを消したくなくて、涙を抑えることなく流れたいだけ流れさせた。

「亀山くん！どうしたんだ、急に…」
亀山の突然の涙に、浦島社長は驚いた。
亀山は指先で最後の涙をピツとはね、丁寧にお礼を言ってから浦島社を後にした。
外はキレイな茜空で、そよ風はなんだか暖かく感じられた。

自分のことを評価してくれている人がいる。それだけで心強かった。
また明日からがんばろう。自然とそう思えた。

* * * * *

数日後、亀山が飛び込み営業をしていると、携帯電話が鳴った。浦島社長だった。

いつも連絡はメールでくれることが多く、電話が来るのは緊急事態があった時だ。
なにかやらかしたかな、と不安に思いながらかけ直すと、予想に反して浦島社長の声は明るい。

「ああ～亀山くん、ゴメンネ忙しい時に。

実は、さっき面白いものもらってさ。

これは亀山くんも使えるんじゃないかと思ってかけたんだ」

「はあ、ありがとうございます。何なんですか面白いものって…」

「うん、『物語の本』なんだけどさ。

言葉じゃ伝えづらいから、時間あるときに見においでよ。

亀山くんの営業にも活かせると思うからさ」

『物語の本』とは何だろう？

亀山にはよく分からなかったが、浦島社長が気にかけてくれているのが嬉しかった。

一応、今日は予定があると忙しいフリをして、数日置いてから浦島社を訪問した。

「お来たか、亀山くん。ちょっと待っててね」

そう言って、浦島社長が引き出しから出してきたのは小さな冊子だった。



(来週に続きます…)

この冊子は亀山に転機をもたらすのか…!?)

《1クリック評価にご協力下さいませんか》 ～タイトルステップ第2回～
下記のどれかひとつに1クリックをお願いします。

◆☆☆ (こりゃひどい、読めたもんじゃない)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033848A194bd>

◆☆☆☆ (まずまず、一応読める)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033848A21677>

◆☆☆☆☆ (面白かった、次回が楽しみ)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033848A3d0b9>

クリックすると、集計結果も表示されます。

締切：2010年12月16日18時00分

協力：クリックアンケート <http://clickenquete.com/>

3) ファン促物語をつくる。

【ワイワイ物語】

文庫本のサイズだが厚みはそれほどない。最後のページが「24」となっていた。

「なんですか？これ」

「いいから中を読んでみなよ、10分くらいで読めるからさ」

亀山は浦島社長に促されるままにその物語を読み始めた。

ついにヨシオの定期口座を崩してしまった。

オレは罪悪感を覚えながらも「仕方ないことだ」と自分に言い聞かせて、その50万円を引き出した…

冒頭を読み始めると、すぐに次のページをめくってしまい、そのまま一気に最期まで読み切った。

浦島社長が亀山の顔を覗き込む。

「どうだった？」

「面白いです。勉強になりました。このYさんて有名な方なんですか？」

「いや、別に有名ではないと思うよ。オレもコレを読んで初めて知ったんだもの。

でも、Yさんてすごい人だと思うだろ？」

「そうですね、お知り合いではないんですか」

「うん、会ったと行っても、飛び込み営業に来た方だからね、一瞬だよ。

これはその時にもらった営業ツールなんだよ」

えっ？ 亀山は目を丸くした。

「亀山くん、この物語に出てくるY社、どう思う？」

「ええ、すごく信頼感のあるいい会社だと思いました」

素直にそう思えた。社長の人柄や趣味も書いてあり、誠実な仕事ぶりで、しっかり実績に裏打ちされたノウハウも描かれている。ちょっとした失敗エピソードにも親近感を感じることができた。

「これ、営業ツールなんですか？」

浦島社長はうんと頷く。

「このYさんとは、どのくらい話したんですか？」

「先日の1回だけ、飛び込み営業だったから1分もない位だよ。

『これよかったら読んでみてください』とだけ言ってすぐに帰ってしまったから」
「…でも、今は1分以上の好印象を持っている…」

浦島社長はもう一度大きく頷いた。

「知らない会社だし、別に興味なんかなかったけど、読んでみたらこの会社に親近感を感じた。
コレ読むだけでも勉強になったから、もう1冊くれって電話しちゃったよ。
友達にもあげようと思ってね」

浦島社長につられ、亀山も興奮してくる。

「亀山くんもさ、いいノウハウ持ってるんだから、こういうの作ってみたらどう？
オレも経営者仲間に配ってやるからさ」

ぶるぶると体が震えた。聖子と出逢った時に感じたのと同じ震えだった。

最近ビジネス書で何度か「物語で語ることが大切」というのを読んだことがある。
自分には関係ないことだと思っていたが、そうでもないのかもしれない、亀山はそう思った。

自分じゃ書けないだろうからと、浦島社長はわざわざYさんから物語を書いてくれた人の連絡先
を聞き出し、教えてくれた。亀山は自分の話なら自分でも書けると思ったが、会ってみても損は
ないだろうと思い、その人に連絡を取った。『ファン促物語ライター』だそうだ。

* * * * *

「物語ってあれでしょ？ 苦勞して、踏ん張って、逆転勝利ってパターンのやつですよ？」
亀山は、ビジネス本で得た知識を披露したが、その人の答えは亀山が予想したものとは違った。

「いえ、社長自身の苦勞と成功の物語はおススメしません。
失礼かもしれませんが、社長の苦勞話に興味を持ってくれるのは、
知り合いの方が本当に興味を持ってくれた方くらいですよ。
有名人なら別ですが、知らない人の苦勞話を聞きたい人は少ないですから」

そういえば、そんな気がする。

そこら辺の知らない営業マンから、いきなり苦勞話を聞かされたって興味なんか持てるわけが
ない。

「大切なのは、読んで下さる方に悩みを共感してもらい、さらに解決策を共有する事です。
悩みに共感してもらうにはクライアントさまが本当に感じているような悩みや行動、
生々しい会話のやり取りが必要です。
ここで共感してもらえれば、続きも読んでもらえます。
どうやってこの悩みが解決されていくのかが知りたくなるんですね。
もちろん、悩みの解決策は亀山さんのノウハウであるタートルステップです。
ここでタートルステップの良さを伝えましょう。
亀山さんも物語に登場することでお人柄も伝わりますよ」

なるほどと思った。
ひと口に自分の物語といっても、簡単ではない。
何だかその人の言うことも分かる気がした。

「ですので、亀山さん自身よりも、主人公はモデルとなるクライアントさまにした方が共感してもらいやすくなります」
「そうですか…でも、ボクには、モデルになるようなクライアントさんは…」



「大丈夫ですよ。
ピッタリと100%イメージが合うクライアントさまがいる会社さんは少ないですから。
亀山さんの今までの経験などから、クライアントさんがよく持つ悩みをうまく合わせて、
イメージしやすいクライアントさま像を創りましょう」

亀山は物語の作成を依頼した。
構成や途中原稿の確認など、何度かやり取りをして完成したのは約1ヵ月後、
かなり急いで仕上げてもらった。

冊子が1000冊仕上がり、完成した物語を読むと亀山はちょっと背中がくすぐったい感じがした。
物語に自分が出ているのは少し不思議な感じだ。

「そうそう、こんな悩みをもったお客さまにピッタリなんだよ」
「あ〜、こういう質問よくされるなあ」
と自分の物語なのに、うんうん唸りながら読んでしまった。
途中でも原稿は確認していたが、やはり冊子の形になると印象が違った。

ファン促物語ライターが言っていた「読者さまの心が動くのは、主人公の心が動いた瞬間」や「3行3ページの法則」、「オールHAPPYの物語は作りモノのように感じる」の言葉も思い

出し、なるほどと思った。

共に闘う戦友が出来たようで、亀山は孤独感が少し和らいだ気がした。

(次回は最終回です。

亀山の営業はどうなるのか…!? そして恋人聖子との約束は…!?)

----- <1クリック評価にご協力頂けませんか?> -----

☆今回の物語に評価を下さい(3段階) : タートルステップ第3回

どれか一つをクリックをお願いいたしますm(__)m

◆☆ (こりゃひどい、読めたもんじゃない)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033908A19977>

◆☆☆ (まずまず、一応読める)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033908A2b59f>

◆☆☆☆ (面白かった、次回が楽しみ)

↳ <http://clickenquete.com/a/a.php?M0003083Q0033908A3ee46>

クリックすると集計結果も表示されます。

締切 : 2010年12月26日18時00分

協力 : クリックアンケート <http://clickenquete.com/>

-

4) 明と暗と将来へと。

(※ここに文章を記入してください。)

心強い営業ツールを得て、飛び込み営業でも気が楽になった。

無理やりにアポを取りに行く必要がなくなり、「よかったらコレ読んでみてください」だけでよくなったのだ。

テレアポももう一度全社にかけ直してみようと思った。

アポは要らない、「社員教育の物語を作りました。良かったらお送りしていいですか」だけでいいのだ。

営業に対するプレッシャーが大分小さくなった。

「もう一冊欲しい」と言われることが何度かあったので、それからは2冊ずつ渡すようにした。しばらくしてまた兎川に会ったが今度は嫌な気持ちにはならなかった。

「あ、亀山センパイ。何だか今日はいつもより元気ですね」と言う兎川には、少し悲壮感が隠れ見えた。

そして数日後、秘書から連絡が入った。

桃田社という知らない会社から連絡があったとのこと。

住所からすると亀山の回っている地域ではない。

また営業かな…と期待をせずかけ直す。

「亀山さんですか？浦島社長から冊子を見せて頂いたんですが…」

浦島社長の経営者仲間からの問い合わせだった。

友達にも配ってくれると言うので、冊子が完成してすぐに浦島社長にも10冊渡していた。

なんでも物語に描かれている会社の悩みと、桃田社の悩みが全く一緒だったとのこと。

ターゲットステップについて、詳しく聞かせて欲しいとの連絡だった。

短い電話の間に「本当ですよ？」と3回も聞き直してしまった。

浦島社長のドッキリではないかとも疑った。

しかしそんなことはなかった。本当に亀山を必要としてくれる人が現れたのだった。

訪問したその日に契約成立。ほぼ即決だった。

あっさり契約が決まったことにはびっくりした。

桃田社長からは「早くはじめようよ」とせかされるが、亀山は茫然とするばかりだった。

独立してから、初めて自分のクライアントを得た瞬間だった。

桃田社長に誘われ、そのまま飲みに行くことになった。

断れなかった。

その日は一応行こうと思っているところがあったが、ここで断って契約が無くなってしまうのも怖かった。

「どうせ聖子は来てないだろう、神田先輩と一緒にのはずなのだから」そう自分に言い聞かせた。3軒を飲み歩き、家に着いたころには、もう午前0時を回っていた。

* * * * *

翌日、昨日の酒でまだ頭がくらくらする中、また地下鉄で兎川に会った。

「亀山センパイ！今日はお仕事ですか〜？」

「おう、さっきまで新規のお客さまとの打ち合わせがあつてな」

「そういえば、昨日聖子さん見かけましたよ〜」

嫌な話をしてくるなと思った。聖子が神田先輩と一緒にいる話なんか聞きたくない、そう思っている亀山に、兎川の次の言葉は意外だった。

「21時ころでしたかね？神田駅の北口に立っていましたよ。」

時計を何度も見ながら、誰かと待ち合わせでもしていたんじゃないですかね？」

亀山の酔いは一気に醒めた。

「聖子の誕生日、神田駅に20時」それは亀山が聖子を迎えに行くと言った場所だった。とたんに亀山の体中から力が抜けていった。気がつくまで終着駅まで乗っていた。

力なく改札を降りるとカレーの匂いがプーンと鼻をかすめる。

そういえば、聖子はレモングラスを足してさわやかにしたカレーが好きだった。

カレーがきっかけとなり聖子との思い出が次々と蘇ってくる。

マフラーを首に巻いた小柄な女性とすれ違った。思わず振り返る。

が、その女性はやはり別人だった。

亀山は知らない街で1人、顔をぐしゃぐしゃにして泣いた。

涙が枯れて出なくなるまで泣き続けた。

桜は、雪に積もられる前にすっかり葉を落として、身を軽くしていた。

冬は目の前に迫っている。

* * * * *

それから4ヵ月が経ち、春が訪れた。

その後、亀山の営業活動は、以前と比べたら格段にうまく進むようになった。門前払いの恐さが無くなり、気負いなく活動ができていた。

物語の冊子を渡してから3日後に電話をするとアポが入りやすいことに気がついたのも、好要因となっていた。物語完成の挨拶として、知人やお世話になった方々へ2冊ずつ送ると、そこからまた1件紹介を頂けた。

現在、亀山のクライアントは7社となっている。なかなか休みは取れないが、その忙しさもまた嬉しかった。

ある日、亀山は地下鉄で兎川を見かけた。向こうも亀山に気付いたようだが、気づかないふりをしているようだった。ウワサによると、兎川がクライアントを引っ張って独立したのが会社にばれ、訴訟問題にまで発展しそうになったとのこと。訴訟を免れる代わりに、兎川はまた会社に戻るようになったらしい。

亀山が銀座4丁目の交差点で信号待ちをしていると、向こう側に聖子を見かけた。その隣には神田先輩が笑っている。2人の笑顔はとても幸せそうだ。

亀山は右手をキュッと握ると、方向を別に変えて歩きだした。その手の中に、ペンダントはもう無い。桜のつぼみたちは、今か今かと開花宣言を待っている。

(完)



最後までお読みくださり、ありがとうございました。
いかがでしたでしょうか？
これらの物語が、少しでもお仕事のお役にたてたら嬉しいです。

物語製作 : ファン促物語ライター 眞喜屋 実行 (まきや さねゆき)

●ファン促物語は、あなたのファン作りを促進する物語を作成します。

●物語だから、あなやの良さや想いが伝わる。

●様々な目的でご利用が可能です。

- ・ご新規さま用（一度来て頂く）
- ・来店者さま用（もう一度来て頂く）
- ・ファンさま用（ファンになって頂く）
- ・特定商品用（特定品の訴求）
- ・ノウハウ伝達用（「もしドラ」形式で） などなど・・・。

■ものがたりフレッツ : <http://haps.chu.jp/fansokustory-leaf.html>

■ものがたり小冊子 : <http://haps.chu.jp/fansokustory.html>

■連絡先 : haptic@mirror.ocn.ne.jp

■担当 : まきや

