

自著2作刊行・自社住宅商品が2年連続キッズデザイン賞を受賞
プラザセレクトグループ・三谷浩之による起業と仕事のコミュニティ型創造プロジェクト

お客様の「にこっ」もあなたの「にこっ」も増える 両想い経営を実現させる方法とは？

100年続く事業を作る「想いを形にする仕事塾」無料モニター募集【限定5名様】

これは、頑張っているけれど結果が伴わない、何かが満ち足りていないと悩むあなたへの処方箋です…

香川・徳島で住宅・不動産事業を展開しているプラザセレクトグループの三谷浩之と申します。

私の経営スタイルは「理念経営」であり、「想い」を持って仕事をし、目標を実現することを自身のミッションとしています。「想い」といっても、自身のこだわりをお客様に押し付けるのではなく、ブランディングの武器としてそれを活用すること。

私は2015年にプラザセレクトを創業しました。自らの「想い」という武器を使いこなすことで、現在8期目の若い会社ながら、6年連続増収増益、夢だった著作を2冊刊行し、少数ながら優秀な社員にも恵まれ、『生活総合支援企業』の実現に向けて歩み続けています。

事業主のあなたが今、自身の想いを持ちながら「頑張っているけれど結果が伴わない」と悩んでいるのであれば、たった1つ。【視点】を変えるだけで、明日からでも状況は好転します。何か歯車が噛み合わない、上手くいかない…私自身、そのようなときは自分の外側ではなく内側に答えを求めようとしています。すなわち、【視点】を変え、【行動】を変える。

たとえば、私はよく社員に「お客様に売るのはなく買っていただく」のだと伝えます。営業の良し悪しは商品が生まれた時点で決まっています。品質と価格が適切ではない商品をいくら「売ろう」としても売れません。それどころか、お客様を不快にさせてしまう。しかし、品質・価格がお客様に適切な商品なら、快く「買っていただく」ことができ、お客様の顔に「にこっ」とした笑顔が浮かびます。

そこに想いを搭載すれば、なお良くなる。お客様に「あなたに出会えてよかった」と感じてもらうことができます。私が目指すのは、お客様と「両想い」になれる経営であり仕事です。両想いの仕事ができれば、あなたは働く時間にも気持ちにも余裕ができ、大事なところにはもっと手間暇をかけられ、もっとお客様からいただける「にこっ」が増えます。

笑顔が増えることが事業の結果へとつながり、事業主であるあなたの、充実した毎日へと変わっていくのです！

今回、2冊目の著作『AMBITION FIRST やりたいことから始めよう ゼロ→イチを築くビジネス思考』を刊行し、自分自身の仕事にひとつ区切りがついたことで、私が実践してきた経営や仕事に対する【視点】【ノウハウ】を、地域の事業主の方々と共有したいと考えました。



そこで、起業と仕事のコミュニティ型創造プロジェクトと銘打ち、事業相談サービスの無料モニターを募集します。

志向するのは両想いの事業ですが、安易に「引き寄せ」があるなどとは言いません。社会は厳しく、綺麗な言葉を並べるだけで生きていけるほど甘くはない。想いをツールとして使いこなし、結果に変えるための実践的視点を、あなたのお悩みに照らし合わせてお伝えします。

私も経営者ですから、本来このような機会を持つなら対価を求めるべきですが…

私にはなんとしても実現させたい目標があります。プラザセレクトグループの事業である住宅を入口に、保険・飲食・インテリア・アパレル・旅行・高齢者保育…と、生活に関わるありとあらゆる事業をプロデュースし、『生活総合支援』の輪を広げること。

将来の生活総合支援パートナーとして、私の仲間になっていただけませんか？

【5月の募集は限定5名様】事業相談無料モニターを募集
お申し込みは以下のQRコードを読み取ってお願いいたします
(QRコードはGoogleのお申し込みフォームに遷移します)



本件に関するお問い合わせ

プラザセレクトグループ「想いを形にする仕事塾」
事務局担当：大鹿一也（おおしか・かずや）
TEL: 080-3161-1997
Mail: oshika.plaza.academy@gmail.com



三谷浩之（みにたに・ひろゆき）
（株）プラザセレクト/
（株）プラザセレクトワークス
代表取締役

1979年香川県生まれ。シンプルでリーズナブルな新築住宅リラクスと不動産投資用賃貸住宅セレクトの販売を展開。

理念浸透型の社員パフォーマンス向上・営業・資金調達・商品価値創造などを得意とする。