

はじめに

『少年チャンピオン』が欲しい。

どうしても「ドカベン」が読みたい。

それが、わたしが最初に「お金が欲しい」と思ったときでした。

当時9歳、季節は夏。

わたしが住んでいた兵庫県丹波市という場所は、360度どこを見渡しても山と田んぼ、少し歩くと大きな川、鳴り響く蟬の声、という典型的な「ド田舎の山の中」です。

夏になると「夏休みの実家帰り」をしに来る家族が増え、都会っ子たちが虫を捕まえたり、川で遊んだり、花火をしたり、と夏を満喫しに来るような場所でした。

その夏、わたしの一番の悩みは

(ああ……家で、何も気にせず「ドカベン」が読みたい……)

(そのためには『少年チャンピオン』を買わないと……)

(でも、お金がない……うちは貧乏だから、お小遣いもない……)  
というものでした。

考え、考え、考え……ふと、ひらめきました。

《都会っ子たちは、カブトムシを見つけるととても喜んでいる》

《カブトムシ、売れるんじゃないか？》

《そのお金で『少年チャンピオン』を買えばいいのでは!?》

ここで生まれ育った子どもにとって、カブトムシを捕まえるのは簡単でした。

カブトムシが多い場所も、捕まえ方も知っています。

早速、数匹のカブトムシを捕まえ、川に向かう途中の道にシートを引き、見よう見まねでお店のようにカブトムシを並べました。

すると、すぐに川に向かっていた一人の子どもがこっちにやってきて「うわぁー！カブトムシ売っとる！これ、なんぼなん!」と聞いてきました。

わたしが緊張しながら

「こっちの小さいのは50円で、こっちの大きいのは100円です!」

と伝えると、「じゃあ、おっきいのちょうだい!」と、一瞬でカブトムシは売れました。少しすると、その子から噂を聞いたのか「ホントや! カブトムシ売っとる!」と何人もの子どもがやってきて、あつという間にカブトムシはすべて売れ、わたしの

手元には数百円のお金が残りました。

想像以上の出来事に、なんともいえない気持ちの昂ぶりを覚えました。

すぐに雑誌を置いてあるお店に向かい、そのお金で『少年チャンピオン』を買いました。

これが、わたしにとって生まれて初めて「お金を稼いだ」経験です。

その後、わたしは起業をすることとなり、

1年目で「2億4687万7986円」

2年目で「7億8892万6064円」

3年目で「18億1992万252円」

4年目で「36億8154万3718円」

5年目で「52億8509万9135円」

6年目で「80億1475万6564円」

7年目で「113億3406万366円」

と、会社を100億円企業に成長させることができました。

はじめまして。

角谷建耀知と申します。

あなたは「わかさ生活」という会社をご存じでしょうか？

わたしが36歳のころ、4度目の起業で1人で立ち上げた会社です。

ご存じの方は、「わかさ生活」と聞くとマスコットキャラクターの「ブルブルくん」が独特のリズミカルでアップテンポな音楽に合わせて踊っているCMのことを思い浮かべるのではないのでしょうか。

もしくは、「ドラゴンボール」の悟空の声で「わかさ生活ッ！」と脳内再生されるのでしょうか。それとも、X(旧・Twitter)か、YouTubeでの動画でしょうか。

知らない方は、この本ではじめましてですね。

改めまして、よろしく願いいたします。

あなた今、心の中でこう思っていないか？

「CMのおかげで知名度があるんだな」

「SNSでうまくやってるから、認知度があるんだな」

「広告、CMにお金かけたから成功してるんだろうな」

否定はしません。

ですが、あのCMをスタートしたのは創業から8年目のことでした。

その時、既に売上113億円、個客数100万人の会社になっていました。

有名マスコットキャラクター、TVCM、SNSなどを使わず、会社がそこまで成長し、現在も会社が続いているのは、すべて「個客」の皆さんのおかげです。

この成長の中で、強いて「わたしがしたこと」と言うならば、顧客データや業界の常識、前例主義や競合他社、お金やコストパフォーマンスに惑わされず「個客に向き合い続けた」ことです。

個客に向き合い続けたことで1年目の2億円から7年目の113億円の、そして8年目の「ブルブルくんの誕生、TVCMでの認知拡大」へと繋がったのです。

わかさ生活の創業から現在に至るまでにやってきた事は、そのほとんどが「通販業界の常識」や「多くの人が選ぶ方法」とは違うものでした。

そして、それは「特別な才能」のおかげではありません。

人それぞれ、経験も才能も違いますが「考え方の軸」さえブレなければ、再現性が生まれます。

その「考え方の軸」を、この本には詰め込んでいます。

この本は、わたしがこの「考え方の軸」を手に入れた経験を、あなたに追体験して身に付けてもらえるようにしています。

## 18歳、借金100万円からのマーケティング生活

わたしが創業1年目から2億円超えの売上を記録できたのは、その前に約18年間「接客販売」と3度の起業、2度の倒産の経験があったからです。

その「接客販売のノウハウ」と「通販の特性」の掛け合わせが、わかさ生活がここまで多くのお客さんに愛してもらえるようになった秘訣です。

わたしは「社長です」といつて表に出るタイプではなく、普段は仕事でもユニクロの服を着ている普通のおじさんです。社長ということがバレると「すごいですね!」、「会社、知っています!」など褒めていただくこともあるのですが、そこまで大層なものではありません。

兵庫の田舎で生まれ、小学生になる前に両親が離婚し、祖母と生活保護を受ける貧乏暮らし。高校卒業後、100万円の借金があるのに就職がまったくできず、30社以上は落ち続け、なんとか入れた会社では、まったく仕事ができず2ヵ月で辞めてしまいました。

しかし幸運なことに、次に入った会社で「あるきっかけ」から仕事がうまくいくようになり、記録的な成績で売上No.1の常連になれました。



そして4度目の起業で、100億円企業をつくれました。

18歳、借金100万円。

仕事もまったくできなかったどん底の状態から、なぜここまでこられたのか。

それは、徹底的に「どうやったら、人はこれを欲しがってくれるのか？」を考えてきたからだと思います。

今のビジネスの言葉でいうと「マーケティング」です。

わたしが会社をここまで成長させられたのは「マーケティング」のことを考え続けてきたからです。

お金を稼ぐ、ビジネスを成功させるために根本的に必要なのは

- ① お客さんが「欲しい」と思ってくれる気持ち
- ② 満足してくれる商品、サービス
- ③ 買い続けてくれる環境

を生み出すためにはどうするか、と考え続け、実行し続けることです。

すべては「マーケティング」で決まる。

これまで40年以上も経営をしてきて辿り着いた結論です。

近年、多くの人が「マーケティング」という言葉を使うようになりました。

Amazonで「マーケティング」と調べれば、難しそうな本がたくさん出ています。

書店で「マーケティング」の棚に行くと、大量の本が並んでいます。

何冊か読もうとしましたが、内容が難しく1冊も読み切ることができませんでした。あのような横文字や数字、理論がたくさんの本を読んで「マーケティングができるようになって売上が上がった、仕事がうまくいった」という人は何人いるのでしょうか。

わたしは高卒ですし、経営やマーケティングのことを勉強したことはありません。ただ、18歳のころから自分で考え続け、成功と失敗を体験し、それを何回も何回も繰り返し、個客数360万人以上、年間売上100億円、累計3000億円を超えるところまで辿り着けた「わたしなりのリアルなマーケティング」があります。

### 3000億円も「個客」との出会いからはじまった

この本は、いま目の前の仕事で苦しんでいたり、起業を考えていたり、日々仕事と向き合い「どうやったら、もつと結果が出るだろう……」と考えている人に向けて、数字や専門用語を用いた「理論的なマーケティング」ではなく、わたしが経験して辿り着いた、わたしなりのリアルなマーケティング「角谷式マーケティング」をできるだけ面白く、リアルに学んでもらえるように書きました。

そもそも、「個客」とはなんなのか？

どのようにして「個客」と出会い、どのようにして「個客」の中にあるお宝を見つけ、どのようにして「個客」に届けてきたのか、ということ、これまで誰にも話し

たこともないことを含めギュッと1冊にまとめました。

実はわたし、「人を動かす」ことは得意なのですが、「人にものを教える」のが苦手なんです。

自分が過去にやってきたことや考え方を、聞かれてもいないのに話すと自慢のように感じられるんじゃないかと思っているからです。なので、これまでは社員や若い経営者に向けて自分の話は最低限にして、シンプルな指示やアドバイスをしてきたのですが、付き合いの長い人から

「角谷さんのあの伝え方、相手に伝わってないですよ」

「だって、あまりにサラッと言うから」

「どんな壁にぶち当たった時にその考え方、理論に行き着いたかっていう背景とか具体的な話を伝えずに、『経験の上に成立する結論』だけをあんなにさり気なく言われてしまうと、聞いている方は軽く捉えちゃいます」

「わたしも、10年ほど角谷さんと付き合ってやっと全体像が見えてきたくらいです」

と言われ「付き合いの長い彼がそう言うなら、そうなんだろうな」と思い、今回はじめて「自分がマーケティングの時に考えていること」、「そう考えるに至った出来事、成功、失敗」などの自分なりのノウハウをまとめることにしました。

これも、わたしにとっては「個客の中にあるヒント」を活かしたマーケティングです。

わたしが「数百円のお小遣い稼ぎ」をしていた頃から「100億円企業の経営」をするようになった現在までの経験で身に付けた「考え方」や「技術」、「スタンス」。

読んでいる途中に何かヒントを得て、本を閉じてもらっても構いません。  
全部読んでくれて、自分の仕事や人生に役立ててもらっても嬉しいです。

本質的な「マーケティング思考」が身に付くと、これまで見ていた景色が変わっていくでしょう。

世の中に、仕事の中に、「ワクワクするもの」が溢れていくはずです。

その世界を、ぜひ、皆さんにも体験してもらいたいです。

この本がきっかけとなり、あなたの行動が「今日」から変わって、あなたにとって良い結果が生まれれば、わたしもハッピーです。