

## はじめに

口下手で人見知り。会話が長く続かず、すぐに沈黙。人前に立つと頭が真っ白になり、口が思うように動かない。プレゼンなんてできたらやりたくない。喋り方もちよつと変でコンプレックス。営業はもつとも苦手な仕事。デパート販売に行つて、散々な売り上げを記録したことも。「売ろう、売ろう」と思うほどにお客様が逃げていくつらさ悲しさ……。

だけど、自己表現もしたいし、会社勤めではなく、好きなことをして働きたい。

これはすべて私のことです。自分でも驚くぐらい欠点の多い人間です。

ですが会社員という安定の道を捨て、地方でグラフィックデザイナーとして起業し、お陰様で9年を迎えました。

とはいえ順風満帆な道ではありませんでした。

生まれも育ちも神奈川県横浜市。両親のおかげで何不自由なく美術大学まで進みました。しかし、田

舎や地方に憧れ、デザイン科在学中は熊本県の氷川町という町へ何度も通い、まちづくりを学びました。大学卒業後は具体的な夢が描けずに行ったこともあり、福岡県の草木染め工房へ弟子入り。そこで「やっぱりデザインの仕事をしたい！」と志し、京都市内のパッケージメーカーへ転職します。6年間、箱の設計・グラフィックデザインや、会社が経営する和紙雑貨店の部署で商品・店舗の企画に携わりました。仲間に恵まれ、やりがいがありました。30歳の節目に退職を決意。どこか田舎でデザイナーとして地域に関わる仕事をしたいと夢見ていたためです。

2014年にあるプロジェクトに関わったことがきっかけで、京都市内から京都の山奥に移住を決め、念願のデザイン事務所を開業！ ついに起業とともに、長年の夢だった田舎暮らしも始まった！ と思ったのも束の間、そう簡単に仕事ができるはずありません。独立する際に毎月、約束された仕事を持っていかなかったため、単発の依頼がとどきくる程度。ですが仕事がなくても営業が苦手ゆえに、ただ待つしかないときもありました。

夢の田舎起業を果たしたものの、貯金を崩しながらの生活。「どこかにバイトでも行こうか」とぼんやり考えているうちに、奇しくも！ ご縁がながって、希望していた地域活性化のお仕事が決まり、平日はデザイナーとして勤務しながら個人の仕事をこなす日々が始まったのです。その後、結婚を機に退職。再び個人の仕事だけとなるも2017年には妊娠、出産に恵まれました。

一見すると女性として幸せな人生に聞こえるかもしれませんが、今度は養育費を稼がなければならぬのに、出産後は仕事が激減！ 同時に、子どもを見ながら仕事をこなす難しさと、仕事をした欲求と、これからどうしていいかわか、と赤ちゃんを抱えて焦りが募りました。

□下手だったら起業できないのか？ 自分は起業に向かないのだろうか？

一度は、廃業してどこかに勤めることも頭によぎりましたが「やっぱり諦めたくない！」と思い、一からビジネスの勉強を始め、自分自身を見直すことにしました。

結果、これまでの苦しみを糧に事業のやり方を再構築。自分の強みを魅力的に伝えることで、営業をしない、売り込まない、極力喋らなくても楽にお仕事が頂けるようになったのです。これがまさに「口下手さんの起業術」！ このやり方は対面の場でも、オンラインのみでも生きる方法です。

お客様で、今では地域活性化のお仕事から、中小企業、お店、個人事業者まで幅広いお客様に「個性を価値に変えるデザインとブランディング」を提供するようになりました。

本書では、喋らずにあなたの魅力や個性を、お客様に伝えるヒントを中心に伝えます。起業・複

業が叫ばれる時代にだからこそ、私のような口下手さん、営業に苦手意識のある方でも自分らしくお仕事  
事がしたい！ 起業してみたい！ と思っている方も多いのではないのでしょうか。

私の本業である「デザイン」の根幹は「情報の整理」と、整理した内容を「伝える技術」です。よくデザインとは「見た目をよくするだけ」のものだと思っっている方もいますが、プロのデザイナーは違います。必ず、お客様の想いを聞き、「何を伝えるべきか」「何に焦点を当てて発信すべきか」を整理し、コンセプトやビジョンを描いたうえでチラシやポスター、パッケージなどの形に落とし込んでいきます。その過程はまさに「マーケティング」的な思考です。このマーケティング思考がないと、他社との差別化ができない、どこにでもあるデザインに陥ってしまいます。

デザイン・マーケティング・さらに長年続けてきたブログなどの発信を武器に、2020年からは、起業初心者向けのブランディングサポート事業をスタートしました。お客様と関わる中で感じることは、初心者の方ほど「伝える力」が弱いことです。ブログを読んでも提供するサービスがよくわからない、一体誰に向けて発信しているのか伝わらないのです。その一方で、人のため、社会のために役に立ちたい！ と健全な想いを持つ方も多く、その「伝わらなくてもつたいない！」を少しでも解消したいと、日々お客様と向き合っています。

そして、「伝える」と一言で言っても、その手法はさまざまです。視覚で訴えることもあれば、言葉の力も欠かせません。SNSなどネットも活用していきます。本書ではなるべく、デザイナーの力を頼らずとも（あるいは最低限で）「口下手さんが真似できるヒント」になることを願い、執筆に至りました。

口下手で、営業が苦手だけど、誰かの力になりたい！ と望む方の力になれば幸いです。