

# はんこや げんの よろず瓦版

はじめの一步  
を踏み出そう!!

☎072-240-9310

2010年1月

## 第7号

発行者 もじ工房 みくにのはんこ屋  
杉元 彰博(通称 げん)  
〒590-0024  
堺市堺区向陵中町2-3-15

### 新しい年のスタートです。本年もよろしくお祈りします。

#### 昨年はお世話になりました

2009年が終り、新しい年が始まりました。

昨年は、皆さん、どんな年でしたか？世間では不況の嵐が吹き荒れており、業績が軒並みダウンしている、という話をよく聞きます。

また、デフレにより、モノの価格がどんどん下がってきています。昨年のヒット商品番付の横綱は、『エコカー』と『激安ジーンズ』。その他にも、節約や低価格商品が結構目立ちました。実際、ウチの奥さんが1,000円のジーンズをはいていましたが、全然問題ないです。この品質でここまで下げないと、ホンマに売れへんのか？と思います。

当店でも、印鑑は『とりあえず一番安いものを』と言われることが増えました。ただし、お客さまのお話を聴いて、こちらが説明をきちっとし、納得された場合は、ランクアップして購入してくれます。確かに、いち経営者としてみると、値段だけで見られるとつらい。いかに付加価値をつけ、お客さまに喜んでいただけるか、その視点を更に強化してお店を改革したいと思います。

日経MJ(流通新聞)に連載されている、小阪裕司さんの『招客招福の法則』の中に業績好調な会社の共通項として【**商売の芯を持っているか**】ということが載っていました。

商売の芯とは「商売で大切にしていること」「商売を通して表現したいもの」「伝えたいこと」「こだわり・信念・美学。。。」「いろんな表現が出来ますが、自分の会社・お店がなぜ存在しているのか、という「**ミッション**」(使命感)が明確なところが、今伸びているようです。皆さん、今年も大きな目標と小さな目標を立てて、お互い頑張りましょう!!

#### モノの見方で180度変わる

よく言われることですが、『コップの中に半分水が入っているのを見て。。。』(以下省略)。』現象は一つでも、人によって感じ方は全く異なることがあります。

今回の不況でも「要は考え方やで」と言い切る方もいます。また、これまでの仕組みや営業方法をゼロベースで考える良い機会、と捉えることも出来ます。今までと同じやり方では売れないのなら、売り方や考え方を変えると売れるかもしれません。

当店は2年前、すごく厳しい時期がありました。お客さまが来ない時期に行なったことは、営業ツールを作ることでした。印鑑や名刺の価格表、あまり知られていない取扱商品の一覧と価格表、お店の紹介(どのような考えで商売をしているか)など、時間がある時にしか出来ないツールをせっせと作りました。また、うちのお店はなぜこの場所に存在するのか、何をするために開業したのかをじっくり考え、自己紹介リーフレットを作りしました。

僕はこれを作ることによって、自分の目指す方向や理想のお客さま像、また今後取り組む商品などが明確に見えてきたような気がします。その時の地道な活動が今に繋がっている、と実感しています。苦しい時こそ原点に戻る、原点とは**なぜ会社・お店が存在しているのか、なぜ自分が商売をしているのか**だと思います。

もし仕事がヒマになって時間があるのなら、前述のミッションを考えたり、営業方法を根本的に考えなおしたりしてみたいかがでしょうか？

**社長の仕事**は、作業をすることではなく、**考えること、そして方向性を導き出すことですよ!!**(と自分に言い聞かせます…)

当店は、前回取り上げたSWOT分析を基にいろいろ取り組んでいきたいと思っています。

### 今年、『整理整頓』『発信力』『コミュニケーション力』『チーム作り』に注力

#### 第3土曜日お休みになります

今年も精力的に色々取り組んでいこうと思っていますが、まずは計画をきちっと立てることを取り組みたいと思います。そのために**毎月第3土曜日お休み**し決して旅行やキャンプに行こうと思って連休の多くなる第3土曜日を狙ったわけではありません。確かに、手帳を見てるとワクワクしてきますけど。。。

それと、昨年続き「整理整頓」、これは公私共に課題です。家で奥さんに文句を言われぬように、逆に小言を言えるように仕組みを作ろうと思います。

#### 当たり前の作業にメスを入れる

『整理・整頓』で昨年取り組んだことは、パソコン内のデータとお客さま用の名刺ファイルの整理方法を変えたことです。従来は「あ行」「か行」…という風に大きく分類していたのですが、「あ」「い」「う」「え」「お」と細かく分けてみると、データの検索スピードが飛躍的に速くなりました。それを応用して年賀状のデータも同様に、「あ」「い」「う」「え」「お」…で小分類すると、データの作成時間が半分ぐらいに短縮できました。

このように、普段当たり前だと思っている作業も、見直すと作業効率が飛躍的に改善出来ます。何気なく「…したらいいのになあ、早くなるなあ」と思っているルーチンワークをこの機会に是非一度見直してください。

#### 「発信力」と「コミュニケーション力」

昔気質の職人さんは「うちの商品は使ってもらったら分かる」「食べてもらったら違いが分かる」ということをよく言うらしい(実際に聞いたことないですけど。。。)でも使ってもらうには、食べてもらうには知ってもらうことが重要だということを忘れていました。

例えにならないかもしれませんが、僕の経験談です。高校までサッカー部に入っていた僕は、大学時代サッカーサークルに入りサッカーを続けました。高校生ながらサッカー理論まで踏み込んで教えてもらっていましたの

で、週に2~3回の活動でも理論的に考えてプレイし、すごく上手になりました。大学時代は、出た試合では1~2点は点を取るストライカー(今では面影すらありませんが。。。)だったんですよ。

スイマセン。前置き(自慢話!?)が長くなりましたが、ここからが本題です。

卒業する前に当時のキャプテン(2学年下の後輩)と話をしていて、僕の試合中の考え方(ボールをどうもらおうとしているか、キーパーとの駆け引き、試合のマークの外し方など)を熱く語ると、驚愕の表情に。。。『エッ!!、ゲンさんてそこまで考えてたんですか。。。』『野生的なカンで動いてると思ってました。。。』そんな訳ないやろ、ちゃんと考えてやってるよ、、、今考えるとコミュニケーションが出来ていなかった、と思います。バックボーンまで理解をしてもらえそうな自己表現が本当は必要だったんでしょうね。

サッカーの話は、趣味のことなのでさほど問題ではないですが、これが仕事だったら。。。自分(の会社・お店)はこんな良いところがあるんだ、ということは伝えなければ分かりません。まずは理解してもらおう情報を相手に伝えることが重要ではないでしょうか?ホームページ・ブログでも、チラシやDM・手書きのハガキでも、僕のようにニュースレターでもいいです。まずは自分(の会社・お店)を発信していきましょう!!

#### ひとりでは何も出来ない→チームで解決

最近特に思うことは、小さい会社やお店はパートナーになる人が必要だ、ということです。ブレーションといってもいいかもしれません。今年他は他の会社やお店と協力しあえ、紹介できる体制を作っていきたいと思っています。

#### 最後におまけです

お知り合いの書道家さんに教えてもらいました。YOU TUBE『スティーブジョブスの伝説の卒業スピーチ』検索して下さい、かなり良いですよ!! ではまた!!

もじ工房みくにのはんこ屋 TEL 072-240-9310

〒590-0024 大阪府堺市堺区向陵中町2-3-15 TEL 050-7100-1874 FAX 072-240-9311

今月は鉄道コラムが復活です。両面とも文字たっぷりでお届けします。