アキラのひとり言

月イチ おいかわら版

2008年9月　第5号

―お客様お役立ち情報誌―

Vol.5

最近の若者は、本当にまともな会話が出来ないのか？

社会環境変化の代償なのか？

4月号でも取り上げましたが、最近の新入社員の人たちは日常の挨拶や、会話がまともに出来ない。そんな人たちが益々増えていると書きました。

社会環境の変化から見れば、昔は両親が仕事で家に居らずとも祖父母が家におりました。また兄弟も多く日常生活を営む中から、子供なりに家の手伝いや兄弟げんかなどを通して、自然に多くの事を学ぶ機会がありました。しかし現在は核家族化や少子化が進み、家族が少なく会話をはじめ普段の日常生活の中からは、学ぶ機会が格段に少なくなっています。また、コミュニケーションの観点から見れば、携帯電話の普及に代表されるように、何処にいても手軽に顔を合わせる事もなく、会話が出来るようになりました。会話とは口先だけでなく、五感全てを使って相手にこちらの気持ちや考えを伝えるものです。今の若者は指先一本でのメールで、会話をやりとりしています。日常会話がこうなのですから、相手に対して面と向かっての会話が出来ないのは致し方ないことと、思わなければならないのでしょうか？

素晴らしい出会い

さて、先月8月に東北学院大学の女子学生さんを、インターンシップで受け入れることになりました。1週間という短い期間でしたが、彼女はいまどきの若者に対する私の概念を、ものの見事に打ち砕いてくれました。とにかく素直で一生懸命に人の話を聞き、何でも吸収しようという思いがひしひしと伝わり、まさに五感全てを使った会話をしてくる学生さんでした。

私は彼女の姿勢に惚れこみました。インターンシップは現場体験の意味合いが強いのですが、彼女とは生きる目的や仕事の意味、そしてどんな人生を歩みたいのか？どんな夢を描きたいのか？などを一緒に考える一週間にすることに致しました。最終日に就職課の先生が見えられ、一週間の内容を振り返りましたが、彼女にとってそれがまた大変大きな気付きになったようです。私はこんなに素直で感受性溢れる若者がまだいるのだと、あらためてうれしくなりました。

うれしい手紙

仕事の都合で最後まで彼女に付き合う事が出来なかったのですが、会社に戻ってみると私の机の上に、御礼と学んだ事の報告がおいてありました。また翌々日には左記のような手紙までいただきました。

先日は大変お忙しい中インターンシップで研修をさせて頂きまして、誠に有難うございます。とても貴重な体験をさせて頂きまして、心から感謝しております。私は恥ずかしながら、就職は日々の大学生活やアルバイトの延長で有ると考えておりました。しかし、及川社長の数々の素晴らしいお言葉や、常に颯爽と働く社員の皆様の姿を受けまして、就職活動だけでなくこれからの人生におきましても、決意を新たに一日一日を、大切に生きていこうと思っております。

一週間という短い期間ではありましたが、本当にお世話になりました。

―抜粋―

逆にいただいた気付き

人と人とのウィンウィン関係は、①まず自分から先に相手を受け入れる事、②自分を理解していただけるよう、自分から積極的に精一杯関わる事。私はこの二つを、三倍も年の差が有る彼女から教わった気がしています。

まだ日本も捨てたものではない。これからも国際社会の中で、十分に通用していけると思えた幸せな一週間となりました。

ビジネス常識クイズ

Let's Answer

Q 大切なクライアントを接待した翌日、先方からお礼と「今後ともよろしくお願い申し上げます」というメールがきた。どう対応するか

①こちらこそ、よろしくお願い申し上げますの二文を入れて、メールを返信する。

②特に返信は要らない。

③「こちらこそ」の一言を入れ、返信する。

④恐縮ですと電話する。

こたえ

接待をしてくださったことへのお礼のメールをいただいたら、すぐに返信をするようにしましょう。①～③のどれでもよいですが、③「こちらこそ」が一番簡単ですね。

「ビジネス常識力検定携帯版」㈱パソナユースより

基礎編 ホームページの利点とは？

販促経費の節約

印刷物とホームページでかかる販促経費を見てみましょう。

商品チラシを消費者に配るときは、新聞折込が一般的です。たとえばB4チラシ一万枚を折り込んだ場合「10,000枚×@3.5円（折込代）＝35,000円」、印刷代も含めると、一般的に片面1色刷りで80,000～150,000円の経費がかかります。しかも不特定多数の消費者に配るので、見てもらっているか分からないチラシにこんなにも経費をかけているのです。

しかし、ホームページなら作成した商品情報のページをWEBサーバに更新するだけで、情報を公開できるのです。定額で常時接続できるブロードバンドに契約していれば、ほぼ無料で情報を公開することができます。

スピーディな情報公開が可能

紙媒体やDMなどと違い、ホームページはデジタルデータなので新しい情報をすぐに公開することができます。印刷物は不特定多数に配りますが、ホームページはその情報を必要としている方が、インターネットを通じて自分から見に来てくれます。

さらに、メールマガジンを利用すれば、その日限定のお得な情報や入荷情報など、リアルタイムで情報を告知することもできます。

効果がわかる

「アクセス解析」ができるのもホームページの特徴です。「アクセス解析」とは、簡単にいうとあなたのホームページをどれだけ見ていただいているかを解析できる機能です。

アクセス解析もプログラムやソフトの機能によって違いがありますが、「月別・週別・日別・時間別・キーワード検索文字」などたくさんの情報を解析することができます。これを上手く利用すれば、新しい商品ページを公開し、どれくらいの反応があるか調べることができます。今までのメディアには難しかった「反応」を分析することができるのです。

24時間365日営業の店舗

ホームページは、御社の商品やサービスを告知・販売できる店舗を1店舗増やすのと一緒です。しかも24時間365日営業しているデジタル店舗です。そこでは商品・サービスを詳細に告知でき、お問い合わせの受付もできます。安価な経費で御社の店舗（支店）が構築できるのです。

その他ホームページにはいろいろなメリットがありますが、まとめると「修正が容易」「情報の公開が早い」「他のメディアと比べ経費が安い」と言えるでしょう。

次回は「基礎編」の「ホームページ制作委託の落とし穴」をお話したいと思います。

A5版／60ページ

成功するホームページとは？

お客様の求めているものとは？

商品の魅力を引き出す三ヵ条！

成功するホームページを制作するためのポイントを「基礎編・構築編・運用編」の3つのカテゴリーに分けて詳しくご紹介しています。他とは違う「戦略的」で「実用的」なホームページを目指す人は今すぐチェック！

Drコパの風水による 今月の運勢

一白水星	S11子、S20酉、S29午、S38卯 S47子、S56酉、H2午　生まれの人	フットワークのよさが運気をアップする やるべきことは早めに。仕事運 UP。
二黒土星	S10亥、S19申、S28巳、S37寅 S46亥、S55申、H1巳　生まれの人	仕事も恋もギャンブルもツキを精一杯活かせる まわりの人に感謝を忘れずに。
三碧木星	S9戌、S18未、S27辰、S36丑 S45戌、S54未、S63辰　生まれの人	考えていることがすべて実現しそうな月 旅も食べ物もすべて開運アクション。
四緑木星	S8酉、S17午、S26卯、S35子 S44酉、S53午、S62卯　生まれの人	タイミングを逃さないように注意して 勘便りの行動は危険。ケンカはやめて。
五黄土星	S7申、S16巳、S25寅、S34亥 S43申、S52巳、S61寅　生まれの人	大開運吉方位月は吉方位で開運を！ 温泉や自然を満喫し、厄を落として運気上昇。
六白金星	S6未、S15辰、S24丑、S33戌 S42未、S51辰、S60丑　生まれの人	慌てず、慎重に行動するのがよい月 早めに秋の雰囲気を取り入れて。
七赤金星	S5午、S14卯、S23子、S32酉 S41午、S50卯、S59子　生まれの人	健康面に問題あり根気に欠ける 無駄遣いを防ぎ、予算を立てて行動して。
八白土星	S13寅、S22亥、S31申、S40巳 S49寅、S58亥、H4申　生まれの人	「急がば回れ」が今月のテーマ 中秋の名月を見て、金運・人間関係運を高めて。
九紫火星	S12丑、S21戌、S30未、S39辰 S48丑、S57戌、H3未　生まれの人	今月の運気は人間関係しだいで決まる 枕元や食卓に秋のフルーツと花で運気アップ。

「風水2008」廣済堂より

編集後記

私事で恐縮ですが、父（会長）の告別式には多くの皆様にご参列で焼香賜りまして、誠にありがとうございました。皆様の暖かい励ましに、心から厚く感謝を申し上げます。「親」とはいなくなって初めて、その存在の有り難さが実感出来るものだと、改めて気付かされております。今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

★来月号の内容予告

※10月中旬に発行予定

主な内容：

・お金を掛けずに、売上を上げる方法はたくさんある？

・ホームページ委託先の落とし穴

来月号も見てね♥

チラシで悩んでるアナタへ！

チラシでお困りならclick!

http://www.act-jpn.co.jp/

制作・印刷・配布方法までトータルでサポートいたしますよ。

あなたの会社の販促応援団

ACTJAPAN

当社営業日のご案内

9 September

日	月	火	水	木	金	土
	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23 秋分の日	24	25	26	27
28	29	30				

10 October

日	月	火	水	木	金	土
			1	2	3	4 体育の日
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

発行／株式会社アクトジャパン
発行責任者／及川　朗
〒980-0011 仙台市青葉区上杉2丁目9-23
Tel.022-225-2493 Fax.022-225-2488
E-mail:mail@act-jpn.co.jp　http://www.act-jpn.co.jp

ツキイチコラム

指揮官の差がハッキリと出た、北京オリンピック！

私たちを楽しませてくれた北京オリンピックが、17日間にわたって繰り広げられた熱戦を終え、8月24日の閉会式をもって閉幕いたしました。

中国政府は国際社会にアピールできる絶好の舞台として、北京オリンピックを位置づけました。そのため中国政府は、国家のためとの大義名分を振りかざしました。

住民への強制退去や弾圧、またテレビで映る部分だけの見せ掛けの補修など、日本ではあまり考えられない報道がなされておりました。文化の違いなのでしょうか？私にはなかなか理解できません。

それはそれとして、今回の北京オリンピックもそれぞれのアスリートは、四年間の準備を重ね競技当日まで十分な調整をして、全力でプレーが出来るよう大会にのぞみました。

対照的なソフトボールと野球

しかしながら今回の野球とソフトボールは、対照的な結果となってしまいました。ソフトボールは、一度も勝った事のないアメリカを倒して金メダル。

一方野球は、実力を発揮すれば一番の優勝候補と言われながら、アメリカ、韓国、そしてキューバにも負けてメダルなしと言う、惨敗に終わりました。いろんな報道がなされておりますが、野球が負けた最大の要因は、技術の差ではなく執念の差、組織力の差であると報道されております。

ソフトボールは、斉藤監督と言う名伯楽のもと、強い信頼関係を築きあげていました。優勝するためには最大の敵はアメリカと定め、事前に相手ピッチャーのくせを見抜き、十分な対策をして大会にのぞみました。

一方野球は星野監督のもとで、相手チームのデータを集めて対策は立てておりました。しかしそれが選手全員にしっかりと伝わりきらず、本番で活かすことが出来ずに負けてしまいました。

また、ソフトボールはエース上野を先頭に山田主将が信頼関係を築きあげ、チームを良くまとめて火の玉となって戦える組織を創り上げました。最後の二日間での上野の413球と、野手全員の戦い方にそれが良く表れております。

一方野球はどうかと言いますと、星野監督は自分の言う事をよく聞く選手を起用し、また各球団や選手に遠慮していることが、素人の私たちの目にもハッキリと映って居りました。この様な姿勢ではいくら情熱的に振舞っても、選手に見透かされ、本気を引き出す事が出来ないのは当然です。

また、お金もあるからと選手村ではなく、ホテルで過ごして居りました。にわか仕立ての集団で、どうやって全員の気持ちをひとつにまとめ、信頼関係を創る事が出来るのでしょうか？

指揮官の言動が全てを左右する

指揮官の何がなんでも優勝するというオーラにも似た姿勢が、言葉やパフォーマンスではなく全ての言動に出ていなければ、言葉はきついですがこのような結果になるという事を、ダメな見本として見せられた気がしております。

ひるがえって、いまの厳しい経営環境に晒されている私たち経営者は、どんな姿勢を社員のみんなに見せているのだろうかと、思わず身が引き締まりました。

俺の力じゃない

ネコですから。

組織力やチームワークを高めるには、一人ひとりの目的意識とリーダーの統率力が不可欠。リーダーは部下を信頼し、部下はリーダーを信頼することで、どんな困難も乗り越えられる……はず。

今月のシャインさん（社員）

制作部
阿部 則夫さん

今日は、はじめまして

入社して2年、名刺や封筒などの印刷を担当している阿部です。とにかくお客様に喜んでいただける印刷物を仕上げること、それが、何よりと心がけています。その昔、歯車のついた写植機や活版印刷機、切ったり貼ったりの版下作りといろいろ経験しましたが、今や印刷もデジタルの時代。しかしどっこいオフセット印刷もまだ捨てたもんじゃないという気概で、これからもその末端で頑張りたいと思っています。

また、休日は気ままにバイクで一人旅をしています。何処かの道でシルバーのカワサキZRX1200Sを見かけたら気軽に声をかけて下さい。もちろんいかなるバトルにも、バイク歴25年のオジサンライダーの私が単独で応じます。これからもよろしくお願いします。

学ぶ心 ―今月のコトバ―

学ぶ心さえあれば、
万物すべてこれわが師である。
語らぬ石、流れる雲、
つまりはこの広い宇宙、
この人間の長い歴史、
どんなに小さいことにでも、
どんなに古いことにでも、
宇宙の摂理、自然の理法がひそかに
脈づいているのである。
そしてまた、人間の尊い知恵と体験が
にじんでいるのである。
これらのすべてに学びたい。

松下幸之助

広告道場からのお知らせ

広告道場「応用編」いよいよ始動！

広告道場「実践編」の小冊子がやっと出来上がりました。

「実践編」の内容　A5版　約90ページ

Contents

はじめに
第一章　儲かる仕組みをつくるための、自社の現状分析と課題を見つける
1、儲かる仕組みづくりのための、自社の実力を検証する
2、儲かる仕組みづくりのための、自社の改善すべき項目はなにかを考える
3、儲かる仕組みづくりのための、自社の当面取り組む課題を決める
第二章　継続して儲かる会社の条件と、自社の課題を見つける
1、継続条件を満たすための、自社の実力を検証する
2、継続条件を満たすための、自社の改善すべき項目はなにかを考える
3、継続条件を満たすための、自社の当面取り組む課題を決める
4、第一章・第二章のまとめ
第三章　儲かる仕組みづくりの大切なポイント
1、人の感性（感情）と行動に着目する
2、お客様の感性価値を創造するために、会社として取り組む三つの活動
3、お客様を細分化し、ゾーン（お客様）別に対策を立てる
4、購入時の決定要因を細分化して販促に活かす
5、ヒット率を上げるエリアマーケティングを活用する
第四章「ニュースレター」は、業種を問わない儲かる仕組みづくりの大黒柱
1、お客様との信頼関係を構築し、共感してもらう
2、「ニュースレター」でお客様との信頼関係を強くする
第五章　経営全体からみた儲かる仕組みづくり「実践編」のまとめ
1、広告道場で大切にしてきたこと
2、自社のレベルを認識し、やれることからやってみましょう
3、広告道場「応用編」は10月上旬に開講予定です
あとがき

小冊子をご希望の方は、お電話かメールまたは、お気軽に担当営業までお知らせ下さい。よろこんで届けさせて頂きます。宮城県内の会社限定です。（冊子代は無料。郵送になる場合は郵送費の実費をいただきます）

広告道場第一回生（チャーターメンバー）による広告道場「応用編」と、新たに新入塾生による第二回広告道場「基礎編」を開講いたします。

入塾をご希望の方は、資料をご請求下さい。また卒塾生の方でお誘いしたい方がおりましたら、是非経営者の方に「基礎編」への声掛けをお願い致します。なお卒塾生の方の「基礎編」への参加はもちろん無料です。新入塾生の方のために、お力をお借りできれば大変助かります。どうぞよろしくお願い致します。

●入塾資格

①中小企業を経営している方、またはそれに準ずる方。
②理念経営を理解し、それを目指している方。
③道場長または卒塾生の推薦、もしくは人物評価に合致している方。

「応用編」の内容　全7回

受講料／34,000（税抜き）
10月上旬開講予定

「基礎編」「実践編」の内容を踏まえ、地域にとってなくてはならない、強くて豊かな会社創りを目指します。そのために「応用編」では、先を見据え価格決定権を持つ事が出来る、何かの分野でナンバーワンまたはオンリーワン企業の仕組みを考え、実践してまいります。（ランチェスター弱者の戦略）

「基礎編」の内容　全10回

受講料／89,000（税抜き）
10月中旬開講予定

自社の販売促進活動が、今の時代に適合しているのか？など、マーケティングの知識に照らし合わせて考えてまいります。また最新のマーケティング論も取り入れながら、先を見据えた間違いのない自社の販促活動を定めてまいります。

まじめに、真剣に、そして楽しんで
販促を共に考える―― 広告道場

予告

2008年10月上旬より、「広告道場　応用編」、
2008年10月中旬より、新たに「広告道場　基礎編」
を開講いたします。
詳しくは、後ほどご連絡させていただきます。
ホームページをご覧下さい。