今年もアクトジャパンをよろしくお願い致します

「Dr.コパ風水2009大開運術」廣済堂より

制作部　堀籠利江

来年も何かといそがしい年になりそうですが、いつも余裕をもってゆとりのある日々ですごせたらと思います。

デザイン部　武田裕子

健康と素直と
感謝で生きる年
心身共にアンチエイジング

インターネット事業部　佐久間卓也

社会人10年目。今までの経験に「初心」と「チャレンジ精神」を忘れず、前に進んでいこうと思う。目的を定め、結果をだすぞ！

制作部　佐藤寛悦

今年は何事も段取りよく、周りに気を配り、自分を勘定に入れずに、人の話をよく見聞きし分かりそして忘れず、木を見て森もしっかり見ること。

インターネット事業部　武田悠希奈

今年の抱負は積極的に行動することです。昨年は様々な場面で二の足を踏むことが多かったのでその反省を活かしたいと思います。

デザイン部　菅野美保子

①家族を支える。
②仕事は慎重に、確認を怠らないようにする。
③将来のビジョンに向けて節約をする。

制作部　阿部則夫

厳しい情況の中、あまり右往左往せず、ありのままの現実を素直に受け入れ、自分の出来ることを淡々と誠実になしてゆくこと。

制作部　布川龍彦

私達の業界も年々厳しさが増しており、深刻な状況にあります。今出来る事は、団結力が一番、社員一丸となって乗り切りたいと願う処です。

今年の抱負をひと言。

少しだけコラム

部下の意識を高めるには…。

マラソンの小出監督は子どもの頃からかけっこが大好きで、走ることの喜びをずっと持ち続けている人です。今でも選手と一緒に走っていて、たとえ二日酔いの時でも必ず選手と一緒に走るのだそうです。選手側から見ると、「監督は本当に走ることが好きなんだなあ」と思い、奮起づけられて自分も走ることが好きになる。こんなに走ることが好きな人に教えてもらって幸せだと言う気持ちになる。これが教える側と教わる側の理想的関係。たとえ、うまい練習メニューが立てられる人でも、自分は輩に乗っていて決して走らない、走ることに興味がなく愛していないとなるとただ虐理しているだけに過ぎない。これでは教える相手に一緒に次の段階に行こうとしている、一緒に戦っているのだという気持ちを起こさせることはできません。何かに向かって突き進んでいるベクトルの方向性と量、これが相手を刺激し、モチベーションが向上するのではないでしょうか。

※事情により、来月号の掲載にさせて頂きます。乞うご期待！

編集後記

懐もさみしく、心までさみしくなってはあまりにも情けない。せめて、心だけでも暖かくなるように元気なあいさつと明るい笑顔でお互い接したいものです。つらいのはお互い様、みんながつらい時であれば、尚更つらい顔はかりもしていられません。毎月の発行はとても厳しいものがありますが、元気印のもとにして、お客様のお役立ち情報を発信してまいります。読者の皆様、応援の程よろしくお願い致します。

★来月号の内容予告

主な内容は、今度こそ「お金のかからない、売上アップとはバート2」温故知新は「理想的な国をつくろうとした人物」「社員紹介」「広告選場レポート」です。
来月号も見てて下さいね♥

当社営業日のご案内

1 January

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

2 February

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

アノ人の名言クイズのこたえ

問1　ナポレオン・ボナパルド
問2　上杉鷹山
問3　ロッキー・バルボア　※映画「ロッキー」より
問4　車 寅次郎　※映画「男はつらいよシリーズ」より
問5　美少女戦士セーラームーン

でした。分かったかな？

おいかわら版

—お客様お役立ち情報誌—

Vol.9

発行／株式会社アクトジャパン
発行責任者／及川　明
〒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

あなたの会社の販促応援団
新春を迎え、皆様のご多幸をお祈り申し上げます。

明けまして おめでとうございます

昨年は皆様のお力添えに支えられまして、厳しい1年では有りましたが、なんとか会社を運営してゆく事ができました。これもお客様お一人おひとりの、お陰の賜物と深く感謝を申し上げます。

さて、新しい年が明けたとはいえ、世界同時不況の嵐は収まる気配もなく、残念ではありますが、この一年はより深刻な経済状況になるとの見方が強いようです。

政府の不況対策は特に宮城において、はなはだスピードが欠落しており、多くの企業が廃業・そして倒産に追い込まれようとしています。このままでは、多くの失業者で街中が溢れかえる事が容易に想像されます。世情はますます不安定となり人々の心も傷つき、理解し難い凶悪な事件や、衝動的な事件が頻発するのではと、心配にもなります。

しかし世の中がどの様に変化しようとも、私たちは日々生活をし、生きてゆかねばなりません。このような困難な時こそいつの時代も、先見力があり実行力のある強いリーダーが求められました。そして輩出もしてきました。昨今では世界的に見ればオバマ次期大統領であり、日本においてもいずれその適任者が、現れるものと信じたいものです。

さて足元に目を向ければ、私たち企業も強力なリーダーの出現が望まれています。しかし中小企業に於いて他人に経営が変わるという事は、なかなか実質的に困難を伴ないます。であれば今の経営者が本気になって真のリーダーに自ら変らなければ、この困難な状況から脱却することは難しいということを意味します。5年先10年先のビジョンを掲げ、社員と共に熱く夢を語り進むべき方向を指し示し、社員の信頼を取り戻す事が必要なのだと考えています。国民は将来の不安として、「失業・健康・老後の3つの不安」を抱えており、消費マインドが落ち込んでいます。どの企業も消費不況にさらされ、業績が坂を転げ落ちるように悪化しております。

だからこそ、アクトジャパンと一緒に考え実践して行けば、なんとか展望が拓ける。生意気なようですが、皆様にそういっていただけますよう、社員共々今年も精一杯勉強し、お役に立つことが出来ますように頑張ってまいります。

今年も末永いお付き合いを賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

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

クイズ アノ人の名言

次の名言は誰のことばかな？

問1 状況？何が状況だ。俺が状況をつくるのだ。
○○○○
ヒント！ フランスの皇帝。昔が恋しかったにしい。

問2 為せば成る　為さねば成らぬ何事も　成らぬは人の為さぬなりけり
○○○○
ヒント！ 財政難の藩を立て直す。江戸時代屈指の名君

問3 エイドリアーン！
○○○○○○○
ヒント！ アメリカンドリーム　愛は勝つ！

問4 結構、結構、結構毛だらけ猫灰だらけ、おしりの回りはクソだらけ
○○○○
ヒント！ 放屁に戻ってはた騒動の人情喜劇。

問5 月に代わっておしおきよ！
○○○○○○○○○
ヒント！ ブームになった少女漫画の金字塔。

※答えは最後のページだよ！

実録！社員の声 将来の夢・ビジョンを考える座談会

さてみなさん、一人の人間又は、組織の一人として、あなたはどうなりたいのか？について、話し合いたいと思います。
まず各々の夢やビジョンを聞かせてください。
若い頃の夢は、家を持つこと だったな。印刷の職もしたし、営業も経験できたし、豊かになるために趣味もいろいろ仕事を早く終らせたいと思って、能率アップに励んだよ。
子供の頃から絵が好きだったのでこの会社を受けました。まずは社会のことを知るための勉強したい。いずれは独立したいです。
仕事をまかせられる人を見つけて自分のもっているものを全て預けて旅立ちたい。
段取りよくこなし、新しいこともできるようになりたいわ。
今は夢は正直持っていないんです。会社が豊かになり、時間に余裕が出来たら夢を考えようと思います。会社の中で夢を見ているのは社長ひとりではないですか
夢はすてきではなくなる。本当に好きなものがみつからない…。なぜここで働いているのか時々分からなくなる。自分の部門にも自身が持てないし、どうしよう…。
なんか、シビアな話になってきたなあ…。
この辺で夢のあることを言って下さい。
でかい会社にしたい。お客様に対しても強い態度をとれるような。自分は机にいて、指示を出す立場にいたい。もっと楽したい。
……。
さて、自分の願望を話し合いました。自分の殻をやぶって、バリバリ仕事をしたい。こうなりたい。こうじゃだめだ、という自分。
では、実現のためにどうなっていけばいいのか？
ここまでをまとめると——
「現状では夢が見れない、時間、金、健康が必要だ。」
です。
さて、テーマはさておいてみなさん、本音を語りましょう。
社長はずっと夢やロマンを語っているが一向に変わらない現状を見ると苦痛なんですよね。
社長の言っていることは正しいかもしれないけど、実感が湧かない。目標と現実のギャップがありすぎです。遠すぎる目標よりももっと近くの現実的な問題を少しずつ改善していきたいです。その方が、改善員会の目に見えて分かるし、効率よく自分たちは成長していけると思う。目的は会社を良くすることだから、手段を変えてみてはどうでしょう。
もちろん、アクトジャパンは、社長だけの会社ではないですから、社員は社長のコピーではなく、一人一人それぞれあっていいと思います。
社長はとても素晴らしいんですが、なぜ会社はもっと大きくならないんでしょうね。
！
我々社員に、社長がいればなんとかなる、なんとかしてくれるという気持ちがあるからではないでしょうか。
社長一人がすごくても組織としての相乗効果はない。もっと社員が自立して、社長に対してもっと意見を言えるようになるべきだと思います。社員の自立のビジョンを現実にするのは私たちだから…。
しかし若いからという理由で、社長は自分たちの意見を聞いてくれないことがある。利益率アップ・生産性アップなど結果を出さないと認めてもらえない、言っても…。
本来なら、このような会議の発案も、自分たちがやらないといけなかったと思いますね。
ひとりではへこたれてしまうから、チームを作って仕事や社内の改善する必要があると思います。

一人一人が強くなって会社を運営していこう！

みんなの本音を話し合うことができた、充実したいい会議でした。（完）

上のマンガは、今から5年前の当社の会議議事録をまとめたものです。社長を除いた社員全員で「今思っていること・会社の問題や不満」を洗い出し、改善策を立てるきっかけを発見し合いました。

今までの会議は、発言者も同じ人に限られており、全員の会議に対する意識そのものも低く「社員が悪いわけではありませんが、決まったことが共有されずに提案者（言いだしっぺ）が実行し、その後よかったのかダメだったのかの検証もせず、忘れた頃にまた一から会議をするという徒労を繰り返してきました。当然、結果も出ず、また新しいことを始めるので、社員のモチベーションは下がる一方です。社員のモチベーションを上げるには、社員側からの自発的な意欲がなければ本物ではありません。その土台があっての経営方針、戦略・戦術ではないでしょうか。

現在、当社の諸問題は当時と同じ問題がいまだに解決できないでいます。戦略・体制等、組織としてはまだまだ機能していないのが現状です。コミュニケーションは日々の積み重ねが大事。本音を言うのも会議だけで終わっては何もなりませんよね。常日頃から問題意識を持って関わりたいものです。

みなさんの職場では、普段から本音を言い合えるようなコミュニケーションが充分とれているでしょうか。そして会社のビジョンを全員で共有し、同じ船に乗って同じ島に向かって進んでいるでしょうか。

ツキイチコラム

教えて、経営の神様。

温故知新

歴史に学ぶ

ショートバージョン

松下幸之助

1894年-1989年

元パナソニック創業者。経営の神様と呼ばれ、PHP研究所を設立して倫理観育に乗り出す一方、彼らは松下政経塾を立ち上げ政治改革の背景にも並々ただ。

今回は、経営の神様」と呼ばれた松下幸之助さんです。一介の労働者から、世界的な大企業を築き上げるとともに、独自の経営思想を持つ哲学者としても大きな影響を与えた人物です。数々の偉業をなし成功をおさめた松下幸之助ですが、残念ながら、現在時代の流れと共に限界に達したものが多くあります。松下幸之助の創り上げた理念とシステムとは一体何だったのか。そして今、それが限界の壁に突き当たっていることを簡単にご紹介しましょう。

規格大量生産

最良の規格品を大量生産し大量販売すれば安くて良い物が普及するというのは、近代工業の一般的思想で、当時としては正しい。戦後のテレビ、冷蔵庫、現在のワープロ、パソコンにも適用されている。しかし、今はそれが限界にきている。規格大量生産とはモノづくりの発想（ハードウェア的）で、ソフトウェアになると大量生産のメリットは少なく、すべきでない部分が多い。情報時代にはハードウェアよりもソフトウェア、量より質を求められている。現在は単純な規格大量生産なら、賃金の安いアジア諸国が優位だ。

日本式経営（終身雇用）

終身雇用がうまく機能するには、経済が常に成長して企業が拡大し、人口が増加傾向にあって若年労働者が増えるという条件が必要である。昭和の間はまさにそうだったから終身雇用はうまく機能した。ところが平成になって賃金の高い高齢者が多くなると急速に困難になり、リストラが横行する。

二十世紀、世界三大思想のひとつ

①松下幸之助の「**効率勤勉主義**」。効率よく勤勉に働いて生産を増やし、それによってみんなが幸せになれる「私たちは消費者に幸せを売る商売をしている」という考え方。だから勉強して大学に入って会社で一生懸命働いて出世して、世の中を発展させようというもの。

②「**結果の平等追求主義**」。マルクス、レーニン、毛沢東など社会主義の人たちが経済的平等を追求してきた思想。しかし、現実はソ連や東欧で成熟すると、「共産党貴族」があらわれ、資本主義国より格差が大きくなる。それを解消しようと、毛沢東は文化大革命という失敗を犯してしまう。

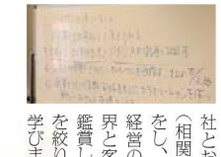
③チャールズ・チャップリンやウォルト・ディズニー、ビートルズなどの「**快楽主義**」。面白い世の中をつくればいいという考え方。冷戦後の世界では、自分の好みを追求する快楽主義が氾濫し、今なお非常に大きな力を持っている。

それに対応すべく松下の「効率勤勉主義」は、変革の時を迎えている。「供給者として必ず最良の製品を提供する」という信念を持っていたため、これほど、消費者の好みが多種多様になるということはあまり考えなかったのだろう。

以上のように今私たちは、昭和の象徴であった偉大な松下幸之助の何を引き継ぎ、何を乗り越えるべきかを問われているのではないでしょうか。

★例会レポート 松下道場 応用編

—第3回例会—



平成20年12月19日（金）第三期「松下道場応用編」第3回例会を開催しました。

今回は、ランチェスター経営の「営業地域計画、業界と客層計画」がメイン。はじめに、基礎編、実践編で学んだおさらいとして、徹底して行う5つのポイントを再確認しました。その後、前回の宿題の「自社とお客様とのつながり（相関図）」についての説明をし、次にランチェスター経営の「営業地域戦略」「業界と客層計画」のDVDを鑑賞し、地域や業界・客層を絞り込む目的と有効性を学びました。

■会員の感想

営業の「移動時間」の無駄について気づいてなかった。／今年のお歳暮のチラシは、地域を絞って回数を増やしたら、昨年の3割増に。絞り込みの有効性を実感した。／地域や客層を絞り込むために調査が必要だと思った。／お客様は様々で、どこにターゲットを絞るか、さらなる調査が必要だ。／競合他社にできない商品を発見した。等…。

その他たくさんの意見・発見・気づき・学びを深め合った様子でした。

最後に先日実際に販促をした会員（工務店）様の報告・検討・意見交換をし、今後の販促活動に役立てていきたいとのことで終了しました。

新入社員のための会社のあれこれ豆知識 新春特別編

社会の窓が…！言う？言わない？

皆さんも職場で一度は遭遇したことがあるはずの「社会の窓が空いている…。笑い話のようですが、実際に直面したときには「言うか」「言わないか」で結構な大問題です。

協力してくれた人たち
A:新入社員（女子）
B:先輩社員（女子）
C:新入社員（男子）
D:新入社員（男子）
E:先輩社員（男子）

A：言って気まずくなるのは嫌だし、かといって言わなかったら後々「気付いてたのに何で教えてくれなかったの!?」なんて余計怒られるかもしれないし…。でもやっぱり私には言えないですよ。

B：でも嫌いな人だったらわざわざ教えたりしないわよね。「あんたはそのまま会社の外でも恥をさらしてなさい。いい気味～」ってさぁ。ねぇ？

C：そんな～！　そこは言ってくださいよ!!　全く気付かずに社会の窓全開で歩いてたなんて、恥ずかしくても会社にこれないじゃないですか!!

D：でも僕…そんなこと面と向かって言われたら恥ずかしくて逃げ出しちゃう…かも…。

A：う～ん、人それぞれなんだねぇ…。じゃあ、こっそり言うとか、ジェスチャーで伝えてみるとか、ジーっとそこを見つめ続けるのはどうかな？　はっきり言わないところに日本人の奥ゆかしさがあると思わないですか？

E：ジーっとそこを見られたら、気付いていない方としてはすごく恥ずかしいんだけど…。この子はそういう趣味かなんて疑われかねないぞ。

A：えっ!?　違う違う。絶対違いますよ!!

B：まぁ、社会の窓が開いているその人の「キャラ」によって対処の仕方はケースバイケースだわ。でも、もし迷ったなら言わない方が良いと思うわよ。アクションを起こして失敗するリスクよりは低いんじゃないかしら？さわらぬたたりなし…多分。煮え切らない返事で悪いけど、これぱっかりは…ねぇ？

E：そういうとき「こうすると良いよ！」「こう言うのが良いよ！」って『とっておき』があるなら教えて欲しいぐらいだよな。まぁ、多分誰でも一度はこういうことって経験してるとは思うが、男女間で逆の場合だってあるからな。…難しい問題だ。