★お客様お役立ち情報誌 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　■URL http://www.act-jpn.co.jp

月イチ オイカワLa版

2010年11月
第31号
VOL.31
11

●愛のコトバ人紹介。『永井荷風』…（ながい かふう 1879-1959年）日本の耽美的な作家・随筆家。『金阜山人』『断腸亭主人』『あめりか物語』ほか。ストリップの楽屋への精勤など、晩年の奇行が話題に残るが、研鑽の成果の文業は豊かである。

今月の一枚

久々の秋晴れの日にのれんをかけてみました。
甘味はございませんが、販促にご興味のある方は、
どなたでもいらっしゃいませ。

「○○さん、いらっしゃーい。」

※のれんは撮影用でいつもはしておりません。

NEWS ACT

こんにちは。NEWS-ACT、キャスターのスケ山すけ夫です。先月の気になるニュースをまとめてご覧下さい。

TOPICS!

- 朝礼で社長に代わり、常務があいさつ。これにより士気が向上する見込み。
- 年末の大掃除前の大掃除を断行！果たしてかたづいたのか？
- 社員が相次いで風邪引き。季節の変わり目注意報！

- 年賀状受付開始した模様。今年は何件くるか？郵政局からの打診が殺到…いやいやそんなに…
- あとは特に変わった様子はない模様です。あ、内線番号おぼえられません。以上、スケ山すけ夫でした。

※来年の干支さん

今月の愛のコトバ 2010

愛にまつわる名言・格言をご紹介します。今回は、

ねえ、あなた。
話をしながら
ご飯を食べるのは
楽しみなものね。

永井荷風

一人で食べていてもつまらないし、家でとなるとテレビつけたり新聞読みながら等。何かと繋がっていたい気持ちの表れ。やはり誰かと食べるご飯が一番。

今月のパワスポ。

紅葉
山寺
松島円通院

なんだか力が湧いてきた

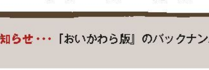
今月のラインナップ

- ★今月の一枚
- ★愛のコトバ
- ★パワスポ
- ★絵心バトル
- ★アキラのひとり言
- ★オンデマンド小説
- ★まんが
- ★かわら版大喜利
- ★温故知新
- ★解体新書21
- ★今月のおめざ
- ★すけ散歩
- ★小旅行トーク
- ★今月のもちあげ
- ★お仕事探訪
- ★まんがの教養
- ★回想物語
- ★今月の運勢
- ★妄想道場
- ★お知らせ

人気のコーナーからそうでないものまで、月に一度の蔵出し一挙大公開！

今月のえごころ紹介！

突然ですがえごころしま～す。お題は…美女と野獣から「野獣」



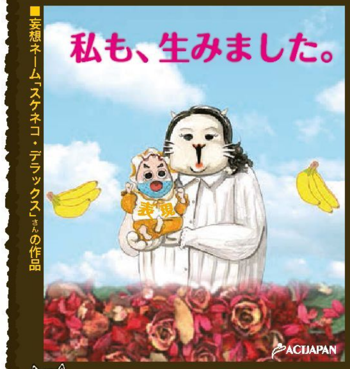
どれが似てる～？

●かわら版大喜利大募集！…ペンネーム・住所を書いて、下記メール宛に送信ください。kan_etu@act-jpn.co.jp まで！次号のお題：全体会議の冒頭。『うわ～、社長はしゃいでるな～』社長は何と言った？

今月の妄想道場

今月はアクトジャパンの新商品お披露目を記念して、某テレビ局秋の改編キャンペーンのパロディです。次々に生まれる当社の新商品をよろしくお願いいたします。

■妄想ネーム「スケネコ・デラックス」さんの作品



★今回は掲載作品はコチラ！

妄想道場の採用作品、おしくも採用されなかった作品はアクトジャパンのホームページで見ることができます。いっぷくするとき見てね。

妄想。それはあの日みたあの子。

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

妄想アーカイブズ
mousou archives

なつかしい～痛みだ～わ、ず～っと前に～忘れていた～

妄想アーカイブズでは、過去の妄想道場（元妄想決めゼリフ）の中から選りすぐりの作品を取り上げ皆様にご紹介いたします。また過去問題を回答し、あらたに作品にすることもございますので、新鮮な気持ちでご覧ください。

スケさん、カクさん、こらしめてあげなさい。
ははっ！

李家幽竹の幸せ風水 今月の運勢

今月も皆様の運気をお祈り申し上げます。

九星	生まれ年	運勢	内容	ラッキーファッション	ラッキー方位
一白水星	S11子、S20酉、S29午、S38卯、S47子、S56酉、H2午 生まれの人	こまごまとした整理整頓を	大掃除にかかる前に済ませておくと、来年への気の入れ替えがスムーズ。リビング、自分の部屋、キッチン周りなど。なんとなく飾ってあるものは運を停滞させる原因に。クッションカバーをあたたかみのあるものに替えると○。	ピンクゴールドのアクセサリー	北方位の露天風呂でゆったりと
二黒土星	S10亥、S19申、S28巳、S37寅、S46亥、S55申、H1巳 生まれの人	運気はゆるやかに上昇中	チャンスも訪れやすいので、心と体を柔軟にして、幸運を掴んで。体をやわらかく保つストレッチを習慣に。朝と寝る前に数分でも実践し、固くなった体を意識して伸ばして。サウナや岩盤浴でストレスを流すのも○。たくさん汗をかいて。	格子柄がラッキーモチーフ	東方位にメールを送って
三碧木星	S9戌、S18未、S27辰、S36丑、S45戌、S54未、S63辰 生まれの人	新たな目標を考え始めて	自分を高めるためにどうしたらいいか、そのために今できることを行動に移しましょう。考えたことはノートに書き出して。自分が楽しく暮らせるためにほしい運、改善した方がいい点など見つめることがポイント。	肌触りのいいソフトレザーのバッグ	西方位で料理のおいしい水辺の宿に
四緑木星	S8酉、S17午、S26卯、S35子、S44酉、S53午、S62卯 生まれの人	さまざまな縁が繋がる月	おすすめは季節の食材を使った鍋料理。絆を深めたい家族や友人、恋人と一緒に鍋を囲みましょう。共通の趣味の話や年末年始の遊びの計画を立てながら食事の時間を楽しんで。ワインや果実酒でより充実の気を呼び込めます。	カシミヤやアンゴラのふわふわ	北西方位で美術館や博物館へ
五黄土星	S7申、S16巳、S25寅、S34亥、S43申、S52巳、S61寅 生まれの人	毎日のバスタイムを充実させて	水ゆったりとお湯に浸かり、その日吸収した毒を出すことで、運気の循環がスムーズになります。ヒノキなど、ウッディな香りの入浴剤などを使って体を温めて。日本酒を加えるのも○。毎日の入浴で心と体の浄化を心がけて。	歩きやすいブーツ	東方位が◎。スポーツして
六白金星	S6未、S15辰、S24丑、S33戌、S42未、S51辰、S60丑 生まれの人	今月の運気は家の外	積極的に外出して、さまざまないい運気を吸収しましょう。おすすめは土地の名物を食べ歩く旅。事前にリサーチしてたくさん食べて。紅葉も○。景勝地に立ち寄ると○。活動的な時期ですが、周囲への気配りも忘れずに。	エレガントなベージュをメインで	北西方位で史跡や記念館巡り
七赤金星	S5午、S14卯、S23子、S32酉、S41午、S50卯、S59子 生まれの人	運を下げる乾燥に注意	お肌と髪のダメージは運気に悪影響を与えます。家では加湿、週に一度はディープスキンケアを。髪の毛はトリートメントをしっかりと。とくに唇の乾燥に注意して。女性は恋愛運を大きく落とす原因にもなるのでリップケアは入念に。	清楚なフェミニンワンピースを	西方位で食後にデザートを
八白土星	S13寅、S22亥、S31申、S40巳、S49寅、S58亥、H4申 生まれの人	穏やかに過ごせる月	身の回りのことに目を向けて、生活と自分自身を充実させていきましょう。今月のテーマは『体の中から健康になる』。おすすめは薬膳料理。効用を意識して食事を。体を温める薬膳鍋がおすすめ。漢方薬も○。体質改善で運気上昇。	フォークロアテイストのアイテムを	東方位が◎。写真をたくさん撮って
九紫火星	S12丑、S21戌、S30未、S39辰、S48丑、S57戌、H3未 生まれの人	運気の流れはスピーディー	早め早めの行動を。起床時間、出発時間、待ち合わせは早めに設定して。今日やるべきことを明日に延ばさないことも大切。先を見据えて。強力な運気があるので周囲に人が集まりそう。場を仕切る時は相手の立場や状況を見極めて。	カジュアルなおしゃれスニーカー	北、南方位が○。海辺のレストラン

「2010年版李家幽竹の幸せ風水」阪急コミュニケーションズより

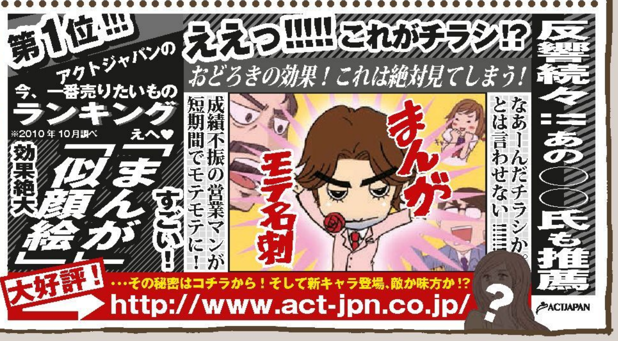
★おさんぽクイズの答え…ネズミ捕りのため。当時の船内の食事は、干し飯、干し魚、漬け物など保存のきく食物が中心。船にはたくさんのネズミがいて、船の食料を食べてしまうため、ネズミ捕り用にネコを飼っていたんですって。

編集後記

今年のインフルエンザの始まりは、いつもの年より早いようです。先日大学に行ったときにその話が出ました。その方はすでに予防注射を済ませたとの事。3ヶ月しか効かないのにと話しをしたら、来年1月に2回目の接種をするそうです。

自分を大切にするとはこう言う事なのかと、何故か納得した自分がいました。備えあれば憂いなしと言う事ですね。

★来月号の主な内容は、「現太郎VSモジリナ」他。


第1位!!!
アクトジャパンの今、一番売りたいものランキング
※2010年10月調べ
効果絶大
えへ♥
「まんが似顔絵」
すごい！
ええっ!!!!! これがチラシ!?
おどろきの効果！これは絶対見てしまう！
成績不振の営業マンが短期間でモテモテに！
まんが
モテ名刺
なあーんだチラシかとは言わせない!!!!!
反響続々!!あの○○氏も推薦
大好評！
…その秘密はコチラから！そして新キャラ登場、敵か味方か!?
http://www.act-jpn.co.jp/
?
ACTJAPAN

●バックナンバーのお知らせ…『おいかわら版』のバックナンバーは当社ホームページから見ることができます。http://www.act-jpn.co.jp/company/backnumber.html

アキラのいつものながーい ひとり言

もうすぐ、「儲かる仕組み」の本できます！

文＝及川 明

おいかわ・あきら●1947年仙台市生まれ。
株式会社アクトジャパン代表取締役社長。
現在は販促本の集大成を執筆中。
尊敬する人は頑張る中小企業経営者の皆さん。

いつも「おいかわら版」をご愛読いただきまして、誠にありがとうございます。先月号で、私が救急車に運ばれて緊急入院をした出来事を書きましたところ、「及川どうしたのだ」とのご連絡を多くの皆様から頂きました。

私にとりまして皆様のお心遣いは大変に有り難く、また大いに勇気付けられました。この紙面をお借りいたしまして、厚く御礼を申し上げます。誠に有難うございました。

さて、いま私は4年間の広告道場での学びをまとめた本「実践的な儲かる仕組み」（仮題）を現在執筆中でありますが、今月はその基本的考え方を、お伝えしたいと思います。

人口減少とマーケットの縮小

まず中小企業の立場から見た日本の現状認識です。世界的にも政治経済状況は不安定で問題は山積ですが、**一番の問題はいよいよ人口減少が現実のモノとなってしまった事です。つまりこれからは市場規模がどんどん小さくなってしまうという事実です。**

それに加えて家庭には沢山のモノが溢れ、消費者の価値観も多様化し、良いモノを創れば売れるという考えは遠い過去の産物となってしまいました。

本当に経営が難しい時代であり、会社のリーダーである私たちは社長ではなく真の経営者にならなければ経営が出来ない時代になったのだとも認識しなければなりません。

だったらどのようにしたら、モノが売れるのかと考えたくなりますね。でもこの考え方も今の時代ではもう通用しないのです。

どうしたら売れるのかではなく、どうしたらお客様に買う気になっていただけるのか？が、今の時代には必要なのです。お客様が潜在的に持っているニーズやウォンツを、引っ張り上げる事が重要なのです。

つまり視点はあくまでも売り手側の視点ではなく、買い手側の視点でモノ事を考える事が大切な時代なのです（感性価値創造）。この考え方を基本にして、「儲かる仕組み」の本は構成されています。

お客様を贔屓客に育て上げる

市場が縮小している現実を正しく認識すれば、新しいお客様は絶対的に少なくなるのですから、どのお客様を大切にして行けば良いのかはハッキリするはずです。また統計的に言われている1対5の法則では、新規客を1名獲得するのと、既存客を1名逃さないようにする費用とでは、5倍も開きがあることが報告されています。

このことから**今後のお客様に対する販売戦略の考え方は、新規客の獲得よりも既存のお客様を大切にして行く事の方がより重要なお客様戦略であると言う事になります。**

さらに言えば今いる既存のお客様を、会社にとって一番大切な「贔屓客」にまで育て上げる仕組みを創り上げる事が、お客様戦略の最重要課題となります。

もちろん既存のお客様を大切にするだけでは、事実上お客様の減少に歯止めをかける事は出来ません。また新規のお客様を増やさなければ、会社に活気と勢いが生まれませんから、新規のお客様を獲得する事はどうしても必要なことである事もまた明白です。

さて、ここで皆様に少しだけ考えていただきたい事があります。

例えば皆様にも気に入って贔屓にしている、食事をするお店があるかと思います。そのお店が自分を大切な贔屓客の一人であるとお店の親方も認識していて、特別扱いをしてくれていたらあなたはどのように思いますか。

ここは自分のお店だと思いたくなりませんか。裏メニューなどの少々の我が儘は許してくれると思いませんか。そうしたらあなたは、このお店に対してどんな行動を取りたくなりますか。少しだけ自分の心に、問いかけて見て下さい。

私なら大切なお客様が来たら、是非そのお店に連れて行きたくなりますし、友達とあるいは気の合う女性と食事をするなら、そのお店に連れて行って少しは自慢もしたくなります。皆様は如何でしょうか。

つまり既存のお客様を贔屓客にまで育て上げると言う事は、一緒に新しいお客様も連れて来てくれると言う事になるわけです。

さらに一緒に来ていただいた新しいお客様は、贔屓客のお客様と似通ったマーケティングの属性をお持ちですので、贔屓客にまでなっていただける可能性の高いお客様でもある訳です。

このように既存のお客様を贔屓客にまで育て上げる仕組み（儲かる仕組み）が会社の中に出来上がり、確実に実践を継続して行けば、間違いなく新規のお客様も獲得出来ることになり、売上の向上という結果も付いてきます。

リーダーの資質が大事

しかしこのような仕組みが、たとえ立派に出来上がったとしても、実際に実行して行くのは社員の皆様です。全社一丸体制が構築出来なければ、この「儲かる仕組み」も絵に書いた餅になるのは、火を見るよりも明らかです。

そこでやはり大切な事は、どうしてもリーダー（経営者）の人間的資質が問われる事になる訳です。一言でいえば社員の皆さんがこの社長（リーダー）になら、自分の人生を預けても良いと、どの程度思っていただけるかが全てです。

ですから、「儲かる仕組み」を成功させるために、一番先に確認しておく事は、経営者（リーダー）としての、自分自身の現状を正しく認識する事から始める事なのです。

自分の為にも社員の為にもそして周りの為にも結果を出したければ、まず自分自身が自分のリーダーとなり自分の生きる姿勢を正し、周りからもリーダーであると認められる事が必要であると私は考えています。

今月の三・三・七びょ〜し！声に出していってみよ〜！

ハイっ 、、、 ハイっ 、、、 ハイっ 、、、 、、、 !!!!! ッ———ピ 3回 × 、

※今月のかけ声は「アキラ」「コアラ」「カピバラ」でした。

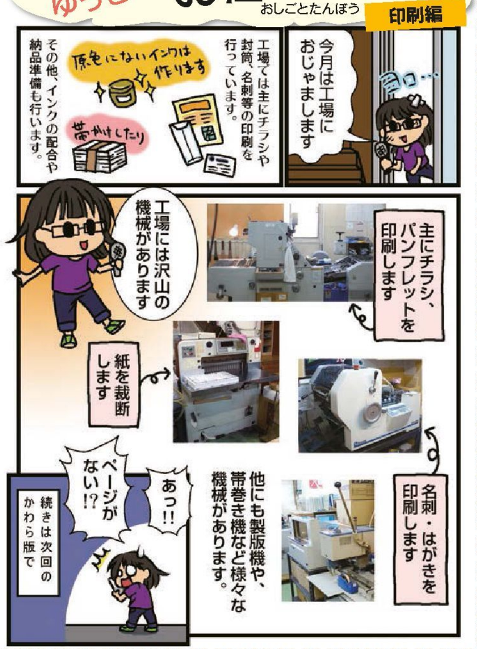
わたし、アクトジャパンの今を伝えます！

ゆっきーなのお仕事探訪。

おしごとたんぼう

Vol.03

印刷編


今月は工場におじゃまします
ジロ…
工場では主にチラシや封筒、名刺等の印刷を行っています。
原色にないインクは作ります
帯かけしたり
その他、インクの配合や納品準備も行います。
工場には沢山の機械があります
主にチラシ、パンフレットを印刷します
紙を裁断します
名刺・はがきを印刷します
他にも製版機や、帯巻き機など様々な機械があります。
あっ!!
ページがない!?
続きは次回のかわら版で

モチあげ本舗 120%

↑営業のモチヒロ君

日々がんばるための元となる「モチベーション」（このコーナーでは「元気」「やる気」の意）。この『モチあげ本舗』では、読者の方が“実践しているモチベーションを上げる方法”をカンタンにご紹介しています。実は今回から120%になってます！中身もサイズもね！　さ、元気出してこー!!

本日のモチあげ 120%

リアクションをもらう

きゃっ
かわら版大好評ですよ〜!!
ワ〜イ
うれし

青葉区 SAY39花鳥さんのモチあげ

「朝、起きると勝手にスイッチが入っちゃうんですが…お客様から感想をいただいた時は高ぶります。ダメ出しされれば落ち込みますが、自分を見つめられるので『これでもっと自分は成長できる！』と思えてありがたい。」

ダメ出しにも感謝できるとはさすが！感謝（39）を言おう（SAY）という名前なだけはある…
皆さん『オイカワLa版』のリアクションをお願いします！

「雨ニモマケズ」のレプリカ

毎日、家の茶の間にある宮澤賢治の「雨ニモマケズ」のレプリカを見ながら唱和してます。

〈青葉区 SAY39花鳥さんからの投稿〉

これが元気のモト！

「これで元気が出る！」という、みなさまからの元気の素をご紹介。

※全三部構成で、アニメ映画『手塚治虫のブッダ〜赤い砂漠よ！美しく〜』２０１１年５月２８日に公開予定。

まんがの教養

人生に必要なことはマンガが教えてくれた

第3回

「考えずに受け入れるんだニャ」

「その若さで悟るって…」

アッサジくん

手塚治虫「ブッダ」より

手塚治虫氏の長編大河ロマン『ブッダ』。仏教の開祖でのちに『お釈迦さま』と崇められるシャカ族の王子、シッダルタ（のちにブッダ）の僧としての生涯を描いた仏教マンガ。

その中で登場するアッサジは青年ブッダの修行時代の仲間。病で生死の境をさまよった際に予知能力を持つようになり、ビンビサーラ王や、自らの命日を予言する。「自分は獣に引き裂かれて死ぬニャ。」アッサジの予言通り、ブッダの目の前で飢え死に寸前の子オオカミを持つ母親オオカミに自分の身を捧げて死んでゆく。

これを見たブッダは驚愕し、これ以上の苦行は無意味だと苦行をやめてしまう。

アッサジが自らを捧げて飢えたオオカミを救った行為は、のちにブッダが説く「利他」。利他とは「他を利する」の意味で自分の利益のためではなく、人々の救済のためにつくすこと。

さらに、アッサジは死が恐くないのかという青年ブッダの質問にこう答える。

「な〜んにも考えないことだニャ。ネズミだってトカゲだって魚だって、死にたくないなんて、死ぬときまで考えないニャ。」

ブッダは納得しない。それはけだもの話で人間は賢いから死ぬことを考えてしまう。そう簡単にバカにはなれないと反論。

しかし、こればっかりは考えて答えが出るものではない。考えれば考えるほど恐怖におびえてしまうのが人間。

このアッサジの死の一件がブッダの道を決定づけた。死への恐怖と真正面から見つめることで道を説こうとしたのである。

現代は経済が発展し、昔に比べると生活は格段に向上した。医療の進歩、高齢化社会、不景気とはいえ物は溢れてる。そんな様々な問題を抱える私たちにアッサジという少年は強烈なメッセージを投げかける。

結論

「たまには人生について考えてみよう」

もうずいぶん前のことだ…。オレは作業の内製化を図るため印刷の前工程の製版作業にも着手しようとした。版下をつくるには台紙に位置を調整して貼り付ける。それには台紙を透写する作業用のテーブルが必要だったんだ…。当時ライトテーブルは高かった。しかしオレは意を決して二つも購入したんだ…。

※ライトテーブル…製版・デザイン・分版確認その他などに使う透写台のこと。

だが、今年の夏だ…。新しい設備投資をするのにどうしてもライトテーブルが邪魔だと担当者が言った。正直オレは迷った…。しかし新しいことを始めるには何かを捨てなきゃいかん…。悩みに悩んだ結果、なくなくひとつを手放すことにした…。

さらば！ライトテーブル！
ゆけ！わが社の未来のために!!!!!

…もう思い出したくもない。あれは本当に悲惨な出来事だった…。ああ、社長室で隠れて泣いたさ。泣くなオレよ惜別のとき…。

今では残った相方だけが二階でひっそりたたずんでいるのさ。

…しばらくして、いつしかそこにはマンガを描く若い社員が集まるようになっていったんだ…。

……よかったなぁ、本当によかったなぁ…おまえ、……いなくなったあいつの分もちゃんと働いてくれよ………。オレはこの一件以来、電気のむだ遣いを改めた。かも。（しかし今ではマンガもデジタル化の波が…）

ライトテーブルで作業する社員

回想物語でした。完

★今月の一行物語。むか〜しむか〜しあるところに、を助けたがに連れられてお城へ行き、玉手箱をもらって帰りました。箱を開けるとなんとになってしまいましたとさ。…つづく。

かわら版なぞかけの答え… そのこころは……どちらも「コウリョウ」（校了、香料）が必要です。

※『校了』…校正（文字や色が間違いないか確認すること）がすっかり終わること。校正終了の略。