★愛と心とお客様をつなぐニュースレター　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

がんばる中小零細企業を応援する
カク月 オイカワLa版 6
2014年6月 第65号
VOL.65
※「オイカワLa版」は㈱アクトジャパンのニュースレターです。

笑顔咲くきみとつながっていたい……なんつって！

愛がつまった 今月のコーナーは・・・

★アキラのひとり言・・・1面 ★おめざ・・・1面 ★ACTニュース・・・2面
★小説・・2面 ★ネタがないとマンガの割合多い・・1・2・3面 ★インサツノチシキ・・・3面 ★おもしろ業界用語・・・3面 ★温故知新・・・3面 ★今月の運勢 ★妄想道場はありません ★定期購読アンケート結果報告・・・4面

※オイカワLa版は雨二モ負ケズの精神でご覧ください。

愛のおコトバ

不利益も愛で利益にしてみせる！

ダシのきいた愛にあふれるおコトバをご紹介しますわ。

人間は幸福になるために利益をあげ不利益をさけるべきである。でも愛だけは愛する人のために自分の不利益をも選ばせる力があります。

早乙女愛（愛と誠より）

利益ばかりが幸福じゃない、不利益ばかりが不幸じゃない。幸不幸は自分の考え方次第でどうにでもなるんだから周りにもっと感謝しなくちゃ。

今月のひとり言です。

心から感謝していますか？

全てのモノ、そして多くの人々に支えられて、生かされているのだから。

今月のひとり言は：及川　明　がお送りいたします。

1947年生。今では「机片付けてください」とは言っても言わなくなりました。

先月人生の大先輩（82歳）から、個人的に指導を受ける機会がありました。そこで私にとりましては、大変大きな気付きを得ることが出来ましたので、皆様にもお知らせしたく思い、今月の「ひとり言」としてまとめてみました。

皆様ご承知の通りこの世に人として生を受け、今こうして生きているのは、確かに自分一人だけの力で出来る事ではありません。そして明日も必ず生きていると保証されている人は、この世には誰一人存在しません。

でも忙しく毎日を生きている私たちは、往々にしてこの真実を忘れがちになるものです。するとそこには他への思いやりや謙遜する心、そして感謝の心が希薄になり、素直な心や謙虚な姿勢がどうしても、欠落しがちになってしまいます。

「和」を重んじる日本人

私たち日本人は古来から「和」を重んじて暮らしてきました。社会は人の集まりで成り立っており、互いに助け合いながら共に生きて来た歴史があります。

昔は食料も乏しく厳しい生活環境が、生きる知恵としてそうせざるを得なかったと、言えることもあるでしょう。

いっぽう最近は世の中が豊かになるにつれ、助け合いの必要性がなくなり、「和」の精神が薄らいでいるコトを、日常的に肌で感じる事が多くなりました。

しかし先の3・11東日本大震災での私たち日本人の行動は、世界中から大絶賛されました。なぜ暴動や略奪が起きないのか、なぜ支援物資をもらう時に、整然と日本人は並ぶのかと？

この事実を知った時、まだまだ私たち日本人の心の中には、「和」のDNA精神が残っていたのだと内心誇りとともに、ほっとした気持ちになった人も、多かったのではないでしょうか？

私たちはこの倫理感と言うべき良心の灯火が消えぬよう、日常生活の中で一人ひとりが「和」のこころを大切にして生きて行く事が、大切なのだと改めて教えられました。

そうであれば夫婦間の親愛と子供への慈愛、そして両親への敬愛で満ち溢れた家庭を基本にした人間社会が構築され、真に住みよい社会が訪れると思うのですが、皆様如何お考えでしょうか？

心からのお詫びと感謝を伝える

そしてその為の具体的な実践は、「志を高く掲げて、頭は出来るだけ低くし、そして実践は足元から。」との、ご教示をいただきました。

そして初めにやらなければならないのは、今までの自分勝手でわがままな生き方への心からの反省と、今まで支えてくれた妻への心からの感謝と、心からのお詫びの気持ちを、真剣になって伝えることであると教授されました。

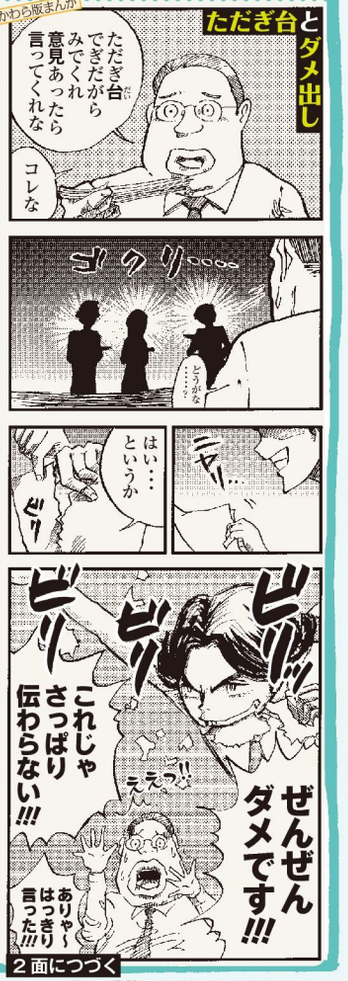
考えてみれば妻は私と一緒になると決めた時、今まで暮らした両親の元を離れ、私を信じ全てを投げ打って自分の人生を掛けて、

3面につづく。

ずんだもち おめざ

かわら版まんが

ただぎ台とダメ出し



2面につづく

●愛のコトバ人紹介。「早乙女 愛（さおとめ あい）」…・根原一騎原作のマンガ。早乙女財閥のブルジョア令嬢。秀才でスポーツ万能、清潔で可憐さやわやかなイメージで中等部・高等部を通じて全生徒から憧れの的であり、学園の明星、清純天使と謳われた青葉台学園のアイドル的存在。

■なぞかけの答えは、どちらも『スミ』（墨／済）」でしょう。隅でもいいね。炭もあるか。澄み・・・いろいろあるんですね。

実は最終回だったりする まるよん④ キャラ立ちぬ

「キャラ立ちぬ」今月も立ぬ。

お客様と企業とキャラクター

社内で愛されるようなキャラクターが生まれたとしたなら、ぜひ社外へのメッセンジャーとしての役割を与えてあげたい。社長でも社員でもない、ふわふわした存在だからこそ、恥ずかしくてためらってしまうような良いところも、ちょっと言いづらいお願いも"程良いリアルさ"で、いやらしくなく角もあまり立たずに伝えられるのです。

1対1ではゆし息苦しいコミュニケーションも、キャラクターをはさめば、より冊子にさらに楽しくできるようになると思います。

キャラクターが生まれたら考えてくださいねー！

今月のすだちろう

長年愛用してきた社用車とお別れです。ありがとうございました。最近駐車場では近くのラーメン屋さんのお客さまが無断駐車をして困ります。

いいね！

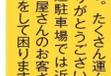
後輩の日報にまじめにコメントを返す先輩。後輩への愛の言葉が毎日のようにびっしり綴られています。

会社案内パンフレット

スタッフ～の近況・コメント。

夏にむけて、体も気も引き締めて！

いいね！



いいね！

いままでのオイカワLa版のマンガが一冊になりました。

※早くも第2版です。

弊社IFの接客スペースにたたずんでいますので、ご来社の際に担当者にいきなり待たされる予定のある方はご一読ください。

梅雨どきのゆる四コマが更新！
タイトル「あゆみクライシス」
http://www.act-jpn.co.jp/cp/yuru.html

同封の大変恐縮ですが！
アンケートにご協力ください。

オイカワLa版をご贔屓の皆さまにお願いです。

大変お手数ですが！お聞かせください！

1. マンガチラシに関するアンケート（返信FAX用紙）
2. ホームページに関するアンケート（返信FAX用紙）

※返信いただいた方の中から抽選で粗品をプレゼントするかもしれません。（まだ未定）

李家幽竹の幸せ風水 今月の運勢 2014

今月も皆様の運気をお祈り申し上げます。

一白水星	家族と過ごす時間を増やして	1/1～1/20、2/19～3/20、4/17～5/20、6/18～7/20、8/16～9/16、10/14～11/15、12/13～1/1	ラッキーファッション	発揮ストレッチ系ならば	在庫チャンピオンブルゾット
二黒土星	世の中の情報をすばやくキャッチ	1/21～2/18、3/21～4/16、5/21～6/17、7/21～8/15、9/17～10/13、11/16～12/12	ラッキーファッション	発揮ギンガムチェックのシャツ	在庫ティンバランドブーツ
三碧木星	新たな縁を結んで魅力アップ！	1/1～1/20、2/19～3/20、4/17～5/20、6/18～7/20、8/16～9/16、10/14～11/15、12/13～1/1	ラッキーファッション	発揮チェック柄のネクタイ	在庫ドルガバ・ドーナツの物
四緑木星	新たな道と縁を呼び込もう	1/21～2/18、3/21～4/16、5/21～6/17、7/21～8/15、9/17～10/13、11/16～12/12	ラッキーファッション	発揮ベルトを新調して	在庫スクレッシュコナーリュ
五黄土星	雨が悪い気を浄化し運を招く	1/1～1/20、2/19～3/20、4/17～5/20、6/18～7/20、8/16～9/16、10/14～11/15、12/13～1/1	ラッキーファッション	発揮ネイティブ柄のスリッピング	在庫ヒッピーオンマンスレス
六白金星	笑顔のあるところに幸運あり	1/21～2/18、3/21～4/16、5/21～6/17、7/21～8/15、9/17～10/13、11/16～12/12	ラッキーファッション	発揮ドット柄のシャツや小物	在庫大きなキンチャクに大きなポーチ
七赤金星	新たな運気がもたらされそう	1/1～1/20、2/19～3/20、4/17～5/20、6/18～7/20、8/16～9/16、10/14～11/15、12/13～1/1	ラッキーファッション	発揮は白のスニーカー	在庫チェック柄のパンツ
八白土星	理想の姿を具体的にイメージして	1/21～2/18、3/21～4/16、5/21～6/17、7/21～8/15、9/17～10/13、11/16～12/12	ラッキーファッション	発揮毛糸チームの小物	在庫はこちらかな日傘
九紫火星	水の気を上手に使って過ごす	1/1～1/20、2/19～3/20、4/17～5/20、6/18～7/20、8/16～9/16、10/14～11/15、12/13～1/1	ラッキーファッション	発揮ドット柄のネクタイ	在庫レースやフリルのシャ

※そしてこちらの判断で一部のお客さまにはアンケートを入れておりません。）

DTP作業で使用するファイル圧縮形式は①Zip（Windows標準）、②Stuffit（Mac標準）、③LHA。Win、Mac両方で使えるZip形式は一番人気だそうです。

★今月のかわら版 大喜利やってみて！

●お題：「こんなコスト削減はいやだ！」

さて、どんな削減？

読者からの投稿でっす

「車に乗らない」／「機械を再リースしない」／「正規の枚数より若干少なく納める」／「夏でも冷房は一切使わない」／「プリンターに極力出力しない」／「社長が本を買わない」／「お客さまに裸で品物を渡す（包装別料金）」／「消しゴムで版をつくる」／「お客さまにお出しするのは水道水」／「オイカワLa版を発行しない、もしくは発送しないで直接届ける」／「リストラ」ほか

かわら版まんが

そうだった!!! 悩める中小零細企業の経営者をなんとしても助けるんだ!!!

ガッ ガッ ガッ

おおお!!

社長――!!?

大丈夫!!

近年稀に見るパッション だっ!!!

ひとり言つづき

私のもとに嫁いでくれました。

妻にとって、この世で頼る人間は夫である私一人だけであると非常な覚悟を持って嫁いでくれた事を、私は良く認識していませんでした。

この事を思うと少し気恥ずかしいですが、今までの妻に対する私の考え方の至らなさに、心から素直に謝らねばと思っております。そして妻の並々ならぬ覚悟に心から感謝をし、いまの自分の気持を素直に真剣に伝えたいと思います。

この事は家族はもちろん、縁あって一緒に働いてくれている社員の皆さん、そして会社を支えてくれているお客様、取引先の皆様に対しても、同じでなければならないと考えています。

「人生は一生勉強である」と申しますが、分かっていてもなかなか出来ない自分だから言える事であると、つくづく思い知らされた大変素晴らしい個人指導でありました。

ひとり言でした。

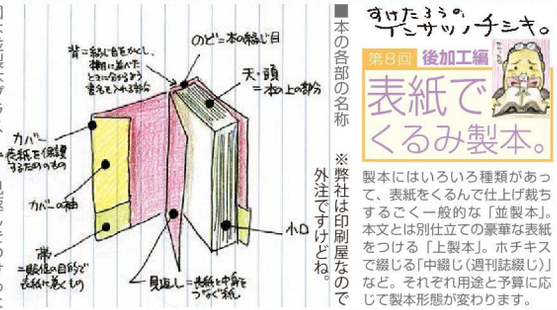
すけたまうの ワンポイントチシキ。

第8回 後加工編

表紙でくるみ製本。

製本にはいろいろ種類があって、表紙をくるんで仕上げ裁ちするごく一般的な「並製本」。本文とは別仕立ての豪華な表紙をつける「上製本」。ホチキスで綴じる「中綴じ（週刊誌綴じ）」など。それぞれ用途と予算に応じて製本形態が変わります。

■本の各部の名称



見返しをつけるという割と程度のいいものです。見返しをつけたり、上製本にしたりと、製本が頑丈になりますが、工程がふえる事に時間とコストもかかります。

図は並製本プラス

※弊社は印刷屋なので外注ですけどね。

温故知新 いつもよりちょっとだけ拡大編

戦略は、行きつく先は哲学です

今回は多くの歴史上の人物が学んだとされる書物についてです。大昔の兵法書ですが、内容は哲学であり処世訓でもあるのでビジネス書としていまなお愛され続けています。それをちょっとだけご紹介。

『孫子の兵法』

◀孫子を学んだ偉人たち（代表例）

武田信玄（風林火山）／ナポレオン／本田宗一郎／松下幸之助

一番有名なのは、「戦わずして勝つ」や「勝ち易きに勝つ」などの戦略術ですが、今回着目したのはコチラ。

★チーム（組織力）でどう勝つか？

情報を集めて主導権を握るべし！

其の壱 彼を知り、己を知れば百戦殆からず

赤壁の戦い

圧倒的な大軍との戦いで、一目だけ追い風になる情報をつかんだ諸葛亮孔明。味方には祈祷術と見せかけた。

其の弐 天を知り地を知れば、勝、及すなわち全かる可べし

労働環境を整えるべし！

背水の陣

追い詰められた兵が力を発揮するのを見込んであえて川を背にして陣をとる。別働隊で挟み撃ちにする戦術。

其の参 基く人を戦わしむるの勢、円石を千仞の山より転ずるが如きは勢なり

合理的に

湿度の高い低地では疫病の危険があるのでなるべく高台に陣をとること。健康管理は必須。

トップと部下は同じ方向を見るべし！

劣勢でどうしようもない場合、速やかに兵を引き、機会を待つこと。

其の四 三十六計走為上：勝ち目がないならば、戦わずに全力で逃走して損害を避ける。

「逃げるが勝ち」もありだよ！

★これが二五〇〇年前に書かれた本だということ。

いろんな事情がバラバラに生きる時代だからこそ 組織力が問われている!!

入社して一年が経った 社員さんに少しだけ聞いてみました。

高橋さん

Q1．入社して一年経ちました。職場には慣れましたか？

おかげ様で、少しずつ慣れてきました。言葉よりも雰囲気で見守ってくれていて感謝です。もうすこし周囲に視野を広げていけるようにがんばります。

Q2．自分が得意だと思うこと。または苦手だと思うことを聞かせてください。

とくい
- 人の話を聞くこと（会話の中で）
- 文章、ゆるいイラストを描くこと
- 直感的に色を使って絵を描くこと
- ささやかに楽しむこと

にがて（心がけていきたいです）
- 先頭に立って引っ張ること、押しの強さ
- 自分の意見をきっぱり述べること
- キチキチした行動
- 大勢でのコミュニケーション

よ～しようやくできたぞ～ あどたのむっちゃ～

だいぶよくなりましたよ～～～

バタン!

アキラがあなたの会社へ伺う日はもうすぐかも!!?

どん!

おわり

ミスモノ 今月の打ちまづがい

▼これを打とうとして…

ご確認いただければさいわいです。

▼こうなっちゃった。楽しそう（笑）

ご確認いただければワイワイです。

PCで文字を打ち込む作業中、打ち間違いや誤変換はよくあることですわ。そんなちょっぴり楽しくなる例をご紹介します。

おもしろ業界用語 DTP編 アタリ

アタリはスケールのおばさ

輪郭のこと。写真や文章をレイアウトする際に、このへんにこのくらいのものが入りますよーという目安。まだ入稿されていない場合に使用する。ちなみに「アメリ」はフランス映画。

ちょこっとモチアゲ・・・自分よりも少しだけデキる人を目標にしよう。高すぎる目標だと自分のデキなさにイライラしちゃうから！

かわら版まんが

言いたいことは分かりますけどだれに何をしていくらかかるのか明確に提示しないとみた人が判断できませんよっ!!!

まだそこまで考えてねえな

お金を払うだけの価値があるか決めるのはお客さまです!!! 高い金払って話だけ聞いて分かったつもりじゃまるで詐欺ですよっ!!!

それはそうだな、まただまされる。

分かっているなら中小零細企業の首様に何でお役に立てるのか書いてください!!! 私に向かって営業してみてください!!! はい、スタートっ!!!

わっ

ホームページ改変検討!! 新規獲得に向け勢いつける!!

充実な商品案内でホームページからの受注に!!!

先々月に弊社の新しい会社案内パンフレットが完成した。営業が納品のついでに配布が徐々に行なわれた模様だ。常務曰く「好感触です。名刺や伝票しかやれないのかと思っていました～。とかこんなこともできるんですね～機会があったらよろしく～とか言ってもらえました」。第一段階として自社を知ってもらうこと。そして、同時並行でホームページからの受注につなげるべく、商品案内に重点をおいた自社サイトリニューアルを検討中だ。会議の内容は今は言えないが、いいものができそうな予感だ。

そして社長と常務が動き出す!?

神妙な面持ちで話し込む常務とキレのある相槌をはさむホームページ担当佐久間氏。話題はいかにその商品の特色をみせ、問合せまでの導線をひくか。真剣に、時に笑いを交えながら会議は粛々と進行していった。

おいかわら版のエッセーコーナー 歴史小説 Vol.42

懐疑的な会議

ZAYGYRA

「今までがんばってきたのは何だったんだっていう話だよ…」

売上減少著しい昨今は、もっぱら売上げ増をねらって企画会議が連日行なわれる。商品をわかりやすく伝えるための営業ツールをつくるとか、ホームページをリニューアルするとか、小冊子をつくるとか繰り返し何かをつくるとか「つくる」ことに論点がおかれる。

思い起こせば、小さな印刷屋の弊社が、15年前にDTP・デザイン部を立ち上げたこと、6年前には自分たちで販促セミナーを開催して業態転換を図るきっかけになる、と実感めいたものが確かにあの頃はあった。

「伝えたつもりでも伝わっていないし、たとえ伝わったとしてもたいして必要じゃない。どっちかだね」

問題はいたってシンプルだと思う。お客さまがうちを選ぶ理由がないってことだ。メリットも価値を感じてもらえず、価格で判断される。大半のところがそうだろう。過去を振り返ってみても、談合、県外業者の参入、リーマンショック、震災、印刷通販、増税など業界全体の値崩れが起こるさまざまな出来事はあげればきりがない。SWOT分析でいうところの「外部要因」の「脅威」だらけだ。

「うちのいいとこって何ですかね？」

その5年前の販促セミナーで生み出した「いいとこカード」。商品やサービスのいいところをあげていき、販促をするための材料。そこから売り文句や伝えたいことを精査する面期的手法だ。しかしこれには問題があった。「いいとこ」をまとめた後、どうやってそれを販促に活用するか、弊社でさえ実践できておらず、あとのすべてをデザイナーにぶん投げる始末だった。そんな詰めの甘さからいまもち定着せずにいた。

「目先の仕事と少し先の仕事。どっちも大事だし両翼なんだ」

お客さまの良い部分、メリットを伝える販促を生業としているわたしたちは今、現実という名の怪物に追いかけられ逃げ廻っている兎のようだ。自然の恐怖のなかでは可愛いもへったくれもないのだ。

それからしばらくジョームの辛らつで執拗で的確な（爆）ダメだしは続いた…

なんだか社長が…小さくみえて猫背だかオコゼだかどっちでもいいような気さえした…でも…

…きっとこれは社長への愛のダメ出しなんだ…

3面につづく

ZARD『負けないで』

※エンディングテーマ、

完

2ヶ月ぶりでございます。暑くなってきましたのでオイカワLa版をご覧ください。

★初回版下デザイン料 7,000円 変更後
★印刷料金 2,500円 変更後
★似顔絵作成料 4,000円
似顔絵名刺の価格が変わりました。おしらせ
似顔絵名刺価格改定のご案内
1,000円値上がりしました!!
詳しくは弊社ホームページをご覧ください。
お問い合わせはコチラ
ごめんなさいっ!! 増税で○○△×□…
0120-980-677

マンガチラシのご注文ありがとうございます！ 最近のお仕事実績です。
がんばったマンスリー
分かりやすく楽しく伝えるマンガチラシ
いいね！
※マンガチラシは、消費者目線でその商品が必要になる場面や使用感を分かりやすく伝えることができる効果的なチラシです。

なぞかけっ!! 「黒のインク～」とかけまして～ 「それ終わりました～」ととく・・・そのこころは、・・・答えは4面棚外上に記載。超かんたんです！