★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

かくつき オイカワLa版 vol.81

2017年4月第81号

「オイカワLa版」は、印刷とホームページの㈱アクトジャパンのニュースレターです。

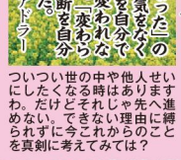
4

今月のコーナー

★アキラのひとり言‥1～2面
★まんが「3月のハイホン」…1～3面
★ACTNews ★最近納品
シタグラム ★こんなお客さま …2面 ★温故知新 …2面 ★小説 …2～3面 ★チューモク「印刷会社」 ★インサツノチシキ … 3面 ★今月の運勢 ★おめざ ★クロスワードパズル ★妄想JK語講座 …4面他

桜花咲く広告道場で会おうぜ！

愛のおコトバ



「やる気がなくなった」のではない。「やる気をなくす」という決断を自分でしただけだ。「変われない」のではない。「変わらない」という決断を自分でしているだけだ。

アルフレッド・アドラー

私、失敗するんで！

いままで様々な人生の先輩方や他人の中時にじゃ理解されずにいたくさんの世なるそそ今ついてしまったことで、自分を責めたり、後悔したりしてしまっていることが、ついに、ないがわかれます。

を真剣に考えてみては？

かわら版まん画

3月のハイホン

2面につづく

自分を分かってもらう大切さ

人は私を始め多くの人が、自分の事は良く分っているつもりになっているものです。ですから他人の事も、どんな人なのかをだいたい分っているつもりになってはいないでしょうか？

今月号の「アキラのひとり言」は、自分の人生は分かっているつもりで、果たして、本当に良いのだろうかについて考えてみます。

分かっているつもりの人生

さて皆様も良く耳にする諺（ことわざ）に、「三つ子の魂、百まで」と言うものがあります。

子供は三歳頃までに体験し経験した事の中から、自分自身が幸せに生きる為の術（生き方）を決めており、大げさに言えばその考え方や生き方が、一生涯続くと言う先人の教えです。

私は、この諺をなんとなく耳にしてはおりましたが、あまり意味も分からず重要視もしていませんでした。

しかし20数年前に自分自身を観る（内観の一種）機会に恵まれ、大変な驚きと感動と気付きを得る事が出来ました。その時の状況は今でも鮮明に覚えております。

私が自分自身の本質を知ることで驚きを持って気付いた事は、その時まで他人の目に振り回された、まったく主体性のない生き方で暮らして来た自分が居たことでした。

「誰からも良く思われる様な生き方を演じよう。そうすれば自分は幸せに生きられる。」と、5歳の時に決めた生き方を43歳になるまで、何の疑問も持たずに続けてきたことでした。これには私も大変なショックを受けました。

信頼関係が築けないもどかしさ

つまり「八方美人の生き方」を何を考えるでもなく、また認識することもなく、無意識にやっていた自分がいた事でした。

私は誰からも良く思われたいと、一生懸命振る舞えば振る舞うほど、他にもっと大切でやらなければならない事が、沢山あるにも拘わらずそれをやるエネルギーが、いつも枯渇している状況だったのです。

これでは大切な事をやり遂げる事も限られてしまいますし、本当に信頼関係のある人間関係を築くことも出来ませんでした。

これは心理学の教えの一つにある「ジョハリの窓」の、自分の良い所だけを他人にオープンにしている、自分にとって都合の良い状況であり、残りの3つの窓は閉じたままだったのです。ですから周りからの助言を、いただく事さえも出来ない状況でした。

この事に気づいた私は、それ以来「八方美人」の生き方をきっぱりと捨て、自分の至らないところも出来るだけオープンにして、それでも良いと思っていただける人

4面につづく。

■なぞかけ、そのこころは『景気（ケーキ）のことだけでなくもっと いろんな案（館）を出してください』。今回変化球（笑）

ひとり言続き

と、お付き合いをさせていただくように致しました。

すると無理をして意味のない事を演ずる必要もなくなり、本当に自然に楽に生きて行くことが、出来るようになった事を思い出します。

そして私の事を考えてくれている方々から、貴重なご意見やアドバイスをいただく事が、不思議な事に格段に増えてきたのです。

素直に正直に生きる大切さ

考えてみれば当たり前の事ですが、今さらながら自分に素直にそして正直に生きる事が、充実した楽しい日々につながり、さらに自分の可能性を大きく広げてくれる、秘訣なのだと実感しております。

本当の自分を知ってもらうという事は、大変勇気のいる事だと思いましたが、それ以上に得るものがすごく大きかった事を思い出しました。

今月もご愛読いただきまして誠に有難うございました。

●オイカワLa版への感想をお寄せ下さい。同封のアンケートはがきに必要事項を明記・切手を貼り、弊社までお送りください。52円誌にご負担ですが、返信いただいた方には粗品をプレゼントいたします。（編集部より）

李家幽竹の幸せ風水 今月の運勢 2017

今月も皆様の運気をお祈り申し上げます。

	一白水星	二黒土星	三碧木星	四緑木星	五黄土星	六白金星	七赤金星	八白土星	九紫火星
	豊かな知識を身につけて	立ち居振る舞いに喜業運が	仕事や家事、趣味に楽しんで	行動力が開運のカギ	人間関係を充実させましょう	気の流れをよくすると	優しい気持ちが運を育てる	いつも笑顔で過ごしましょう	周りの変化を受け止めて
健康運	ホルモンバランスと腸内環境を整えて	水分代謝でむくみを防止。定期健診も	ミネラル不足に注意。胃を大切に	関節柔軟性に保って、体良質なたんぱく質や、良質な油をとって	食物繊維を豊富に含む食材を積極的に摂って	代謝を高めて老廃物を流し、毒素を体外に排出しましょう	毎日の軽い運動で代謝アップ。喉と肝臓をいわって	心はいつも穏やかに。心地いい香りが◎	男性はレザー小物を身に付けるのがコツ
ラッキーファッション	発信力UPエナジーのアクセを洋と革のフェルトハット	男性はオニキスのアクセ女性は水花柄のブラウス	男性はストレッチパンツ女性はプレスレットを	男性はニットジャンパーズ女性はニムのアイテム	男性はミントグリーンの小物女性は青ラインのニット	男性はセンス光沢小物いい、水にこだわって女性は同じくスのアンテ	男性はシュワルのクラッシュ女性は清潔感のお揃コーデ	男性はカラフルな下着女性は太めのアクセサリー	男性はレザー小物女性はやわか目コーデ
ラッキーフード	今年は「水」の年。「汚み」「嫉み」「嫉妬」など後ろ向きの感情は運を低下させます。心もちきれいにして上手に運を招きましょう。								

「李家幽竹の幸せ風水2017年版」世界文化社より

今月の粗品

缶バッジ携帯ストラップ

今月のおめざ

ミガキイチゴは売切れてました！

震災復興を願って作られた山元町ブランドのイチゴのケーキです。

～食べる宝石～ て有名なミガキイチゴの本店のレジで売ってるケーキ

うまいよ

ひざひざ今月の こ・じ・ら・せ 変換ミス

はい、コチラ。

「五字余す」

ごじあます

説明しよう。「五字余す（ごじあます）」とは本来「ございます」と打つはずの文字が左手と右手の手順を逆にすることで起こる入力ミスである。

左手 右手

正解 GOZAIMASU

ミス GOZIAMASU

右手 左手

はいココー

あるある～

★なかなかの頻度で登場します。皆さんも気をつけて!!

Q. 印刷雑学

挨拶状や賞状、年賀状等に句読点がないことを疑問に思ったことはありませんか？これにはちゃんとした理由があるんです。

必見！

句読点は明治時代初期、学校で子どもが読みやすいようにと使われ始めたものだそうです。大人に対する文章に句読点をつけることは、相手を子ども扱いし失礼にあたるということで使われていなかったそうです。挨拶状や賞状はその名残で句読点をつけないようになりました。また、慶事に区切りをつけないという縁起を担ぐ意味もあるそうです。

妄想JK語講座

※JK語とは、女子高生が日常で使う言葉のこと。

「厳しい（きびしい）」と「さついを合成した造語。体力的にしんどい状況や精神的にきついお状況を表す時に使われる。

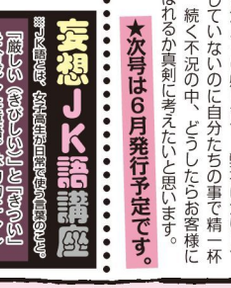
編集後記

震災から6年が経ちました。復興は未だ道半ばですが、県内沿岸部もずいぶん活気がでてきたように感じます。弊社はたいして被災もしていないのに自分たちの事で精一杯ですが、続く不況の中、どうしたらお客様によろこばれるか真剣に考えたいと思います。

★次号は6月発行予定です。

クロスワードパズルできるかな。

キーワード



ヒント：中国発祥で日本で進化した食べ物

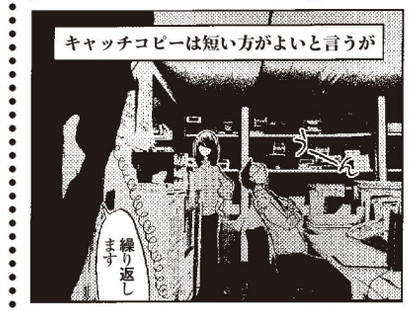
ヨコの問題
④③ インターネット上の「住所」。
② 熱帯の果物。楊貴妃が愛したフルーツ。
① 蒸気で物を熱する。ふかす。

タテの問題
1 PCの操作でつかんで離す。○○○&ドロップ。
2 五月を英語で言うと？
3 プロ野球通算安打世界記録保持者。
4 Read Only Memory。画像を成色の明暗で表現する形式○○○ゲル。

同封のハガキにキーワードを書いてお送りください。正解の方の中から抽選で粗品を進呈いたします。

★ニュースレターへのご意見・ご感想いただき誠にありがとうございます。いつも大変励みになっております！粗品余ってますので欲しい方はご一報ください。

まんがの続き



3面につづく

かわら版 NEWS ACT

今月のトピックス
① 3月の繁忙期終わる!!
② 問題は4、5、6月なんです！
③ ホームページの準備着々

3月の繁忙期が無事終わりました。休は休息が必要ですが、会社の売り上げとしては3月が毎月あればいいのになあ～、と社長の大きなため息が聞こえてきます。

さて、4月は遅れ遅れになっていた弊社のホームページリニューアル案件を進めているところです。問合わせや受注につなげられるように内容を検討しております。

nouhinsitagram

最近納品シタグラム フォローする
#仙台の印刷会社 #actjapan
#sendai #print #及川明
#広告道場 #名刺 #封筒 #伝票
#チラシ #ホームページ #その他
http://www.act-jpn.co.jp

ご注文ありがとうございました。

温故知新

アドラー心理学 自分を変える 小さな勇気

今回は、今ブームになってる心理学から

※アルフレッド・アドラー（1870～1937）：フロイト、ユングと並び心理学三巨匠の一人。個人心理学の第一人者。劣等感から人生に立ち向かう考え方を提唱する。

Q. 質問です。
あなたの好きな人が向こうから歩いてきました。その人はあなたと目が合うと、目をそらしてしまいました。

A 自分は嫌われているんだ。避けられているんだ。 終了。

原因論

嫌われたくない不安から始めからそう解釈した方が気持ちが楽。

変えるのはめんどうだ…

B 目にゴミが入ったんだ。私に気があるから恥ずかしいんだ。

次のステップにいける

話しかける等。 目的論

でも、ふられるかも。

（やってみなきゃわからない） 変わりたい！

人は経験したことやトラウマ（原因論）から結果を決めつけてしまう。原因から考えるのではなく、今の目的からやるべきことを見つけよう。それには、いつもの自分に勝つ小さな勇気が少しだけ必要だ。

インサツノイチシキ

第15回 ★デザインのコツ教えます② コツその2 「スポットライト」

大事な主役が他の脇役たちに埋もれてしまわないようにスポットライトを当てましょう。読み手の目線が迷わず重要な場所へ向かうように、デザインで舞台を整理整頓してあげる必要があります。見た目の優先順位をつけることです。

Step1 離れて見てみる。

いつもの数倍離れた距離から見て、どう感じるかチェックしよう。

Step2 ライトを当てる。

主役にすぐ目が向かわなかったら何らかの方法でライトを当てていく。

Step3 もう一度離れて見る。

主役っぽくなかったかな？もう一度確認しましょう。

主役を狙って光をあてる

なんの予備知識のない人が見たときに、すぐ理解できることがポイント。

次回に続く

「四月になれば僕は」

作：SAY39花鳥

「どんな仕事もそういうものなんじゃない？」

十年来のお客さまと冊子の打ち合わせ中にひょんなことからこちらが相談する格好になった。話題は「顧客満足について」。数多のお客さまの中で、ご贔屓と呼ばれるような運命の相手は果たして存在するのだろうか。いつでも誰でも新規客との出会いが特別だと信じて、相手と関わるのだろうか。

「不思議ですよね。単発の仕事って納めたら終わりが来るのに期待せずにはいられないじゃないですか」

「なんだか恋愛に似てるね。付き合っては別れて。また新しい相手を見つけて。別れることが分かっているのに同じことを繰り返してるなんて」

「ホームページなら月々の費用がある分、付き合いは永続的ですよね。一昔前だと一回の仕事の金額がでかいために仕事数は減る傾向でしたけど…今は比較的安価で作れるので…それに比べて印刷物ときたら…ワアってできてワアって納めて、ハイ終わり！ですよ」

「そお？一見さんだっていじゃない。お客さまは印刷物が必要なんだから。それにこっちの対応次第で、固定客になり得るじゃない。お客さまが満足していたなら、次も頼もうってなるんじゃないの？」

「……」

「そうだといいんですけどね…」

「ずいぶんらしくないねえ」

「それってどうやって分かるんでしょうね。お客さまが本当に満足していたかどうか。もしくはお客さまにとって自分が誠心誠意尽くしていたかどうかなんて…」

答えがないことは分かっている。だが敢えて人生の先輩に疑問をぶつけてみたい。

「そうだねえ…、お客さまのために一生懸命尽くそうとするときって、いつもより優しく正直であろうとする。でもそれは一時的なものでしかない。手に入れたあとは表面的で無責任な優しさに変わってしまう。『甘え』と言ってもいいかもね」

「釣った魚に…ってやつですか？」

「ほとんどの人の目的は愛されることであって、自分から愛することではないのかもしれない。愛されたいから尽くす。これは本能に近いものだけど、愛した分だけ愛されないと納得がいかないのは感情をもってる生き物の特徴だと思う」

「うう、それは確かに…片思いばかりじゃ辛い…」

愛されるより愛する方がずっと難しいんだな、と言いながら、仕事の打ち合わせなどもの数分程度で、あとはこんな無駄話で、さも仕事をしている気になっている。いかんいかん。春の陽気のせいだ。

「今日、印刷機まわってないよね」ドキッ！ （おわり）

※エンディングテーマ：スピッツ「春の歌」

「うーん…印刷会社ってピンとこないっすね…。(-_-)」

最近、知人に言われた一言。「紙にインクを刷る」ただこれだけのことを生業にしている会社のことが「よく分からない」と言う。確かに、まったく関わりのない人たちからすれば、印刷会社は謎に包まれているということだろう。衣・食・住など生活必需品とは違って、一部の必要な人にしか必要性を感じない、しかも一般に情報が出回らないのでだいぶ特殊な分野なのかもしれない。

改めて印刷会社のことを掻い摘んで言うと、商業印刷業界では大手企業2社（凸版印刷、大日本印刷）の寡占状態で、全体売上の6～7割を占めている。残りを他の印刷会社が取り合う戦国時代は二十数年以上続いている。

印刷会社ってどうなの？

外部要因的な不況の問題もある。インターネットの普及や企業広告宣伝費の削減により、商業印刷の需要は低下傾向。こうした時代の流れを受けて、各社従来の印刷事業の他に、電子書籍など新しい分野での収益モデルの確立を模索しているのがこ十数年の動向である。

業態の二極化もある。大企業は合併しグローバルに事業展開する一方、中小企業は独自のサービスとサポートを手厚くしニーズを掘り起こしている。大ロットの印刷が得意な会社と、小規模小ロットの展開をする会社と分かれる。

弊社もまた後者の業態だが、何かに特化するか否かで社内でも意見が分かれている。今後の模索はつづく。

印刷会社が今後生き残る3つの戦略

- 電子書籍、DB解析、IT関連等の新商品の提供
- 印刷主軸の販促ソリューション提供やコンサルティング業務
- コスト圧縮をした印刷に特化した業務（印刷通販など）

これ以外は淘汰される！

★経済学で「逆淘汰（ぎゃくとうた）」という用語があります。環境に適応したものが生き残り、適応できないものは滅びるのが「淘汰」ですが、「逆淘汰」とは、商品やサービスが高品質・高価格なものが淘汰され、低品質で安価なものが生き残ることを言います。どちらにしろ、時代やニーズを的確につかむことが生き残る条件なんでしょうね。

こんげつのチューモク

※ゆる4コマも随時更新、『かくれんぼ』ほか・・・2本立て。

まんがの続き

おわり

※右のまんがはフィクションです。実在の人物ではないことはないですがフィクションと呼ばせて♥

春なのに～、メモ帳配りませんか～♪春なのに～・・・・

なぞかけ☆!! 「スイーツ」とかけまして～「国会の予算委員長の発言」ととく、そのこころは、答えは4面棚外上。