



商 売 繁 盛 ニ ュ ー ス



回覧版

目 次

経営革新塾に参加	1
何故本を読むの？勉強するの	2
吉泉園様	3
ヒヨドリ	4

不況の今こそ ランチェスター経営

2月24日は、福岡県中小企業振興会主催の経営革新塾に参加。1月は佐賀の経営革新塾に4日間参加していました。

メイン講師は、親交のあるランチェスター経営の栢野克己氏でした。



会場は定員100名で満席でしたが、中小企業の経営者が悩みを抱えて参加している事をうかがい知れる場でもありました。

大手経営コンサルタント会社の「船井総合研究所」も「こんな時こそランチェスター経営を見直そう」と言っています。日本経営品質賞を受賞したダスキン代理店の株式会社武蔵野の小山昇社長も、「ランチェスターを勉強して仕事と遊びに生かした」と告白しています。

ランチェスター経営は「弱者(=中小企業)の戦略」です。栢野克己氏は、年商400億円の「やずや」の創業期を知っています。業種業態は違っても、独自の商品やサービスで、狭い地域、狭い分野で競争することを宣教(?)して回っています。



栢野克己著



師匠：竹田陽一著



メイン講師の
コンサルタント栢野克己氏と共に



当社のお客様：原野製茶本舗
原野弘典社長も一緒にご参加

私の特技

私の特技の一つが、イラストやレタリングです。

子供の頃から絵を描いていたし、一時は印刷会社でデザイナーをしていた程です。

最近、中小企業の社長や社員にお勧めしているのは、名刺に似顔絵を入れることです。顔写真でも良いのですが、似顔絵の方が目立ちますから、お取引先に覚えていただく確率が高くなります。

似顔絵は一般の方には難しそうですが、簡単に作成する方法があります。

勉強会でお知らせして行こうと思い、現在場所と日程を調整中です。



何故本を読むの？勉強するの？

今でも時折飛び込み訪問をしますが、サラリーマン時代には散々飛び込み訪問をしました。最初のうちは今日は東、今日は西・・・と、無計画に移動していました。今では浅はかな行動だと思えるのですが、最初は走行距離を伸ばすのが営業マンだと思っていました。

私は昭和61年に、久留米出身の竹田陽一先生が書かれた「ランチェスターの法則」を読み、感銘を受けました。

早速無駄な飛び込み訪問を止めて、地区を限定し、今日はこの地区に限定。次は隣の町内を回る・・・効率的な訪問スタイルに変更して、トップセールスマンになることが出来ました。

愛妻が、「何故あなたは本を読むの？何故セミナーに参加するの？」と質問したことがあります。

私の回答は、「自分で色々なことを経験するには時間が足りないし、失敗する。本を書いた人やセミナーの講演者の話を聞くと、同じ失敗をしないし目標を達成するのが早くなる。だから勉強する」と答えました。妻は「フーン？」と言ったきり、あまり興味を持ちませんでした。

私は自分の計画の甘さから、一度脱サラに失敗しました。直後から自信を無くし、ひどい鬱病に陥り、一時は自殺を考えたこともあります。100年に一度と言われる不況時ですから、中小企業の経営者はいま悩んでいます。サラリーマンだって、いつ失業するかわかりません。こんな時代は自殺者が増えたり、鬱病の方が増えます。

対策として、私は経営者に「弱者の戦略＝ランチェスター経営」を勉強し、実践することをお勧めしています。大企業のサラリーマンも、自分の担当する部門の業績を上げること、自分自身のスキルを上げるにはいい教材だと思います。(脱サラするには必須！！)

自分を強くすれば周りに支援者も増えるし、逆に落ち込んで悩んでいる方を救うことも出来ます。自分自身の最悪の経験を生かし、いま悩んでいる方の力になりたいと、心から願っております。



八女感動茶専門店 株式会社吉泉園様 (八女郡黒木町)

CTI型電話対応自動化装置を、ご利用中の吉泉泰専務様。

八女茶の通信販売では、全国のお客様から電話注文が殺到します。自動録音された電話受注の内容が、丸ごと確認できます。結果的に電話受注ミス“0”を実現。操作が簡単で安心できるため、社員の皆様にも大好評。八女郡黒木町大字本分904

フリーダイヤル 0120-32-4188



女優 黒木瞳さんもご来店 八女郡黒木町 丸万ラーメン

黒木町には、お得意様が3社おいでになります。黒木町にお伺いしたときに寄りたくなるのが町の中心部にある「丸万ラーメン」さん。

あっさりまるやかなスープに、チャーシュー、野菜、卵など、お好みのトッピングもできます。

店内に入ったら、黒木瞳さんと店主が並んで写っている写真があります。JR九州関連のホームページでも、黒木瞳さんのお気に入りのお店として紹介されています。

丸万ラーメン

八女郡黒木町大字本分1147-9 電話(0943)42-0157

八女市方面からトンネルを過ぎて黒木町に入ると、右側に看板が見えます。

「黒木です ひとみが見てます 運転マナー」

黒木町出身の黒木瞳さんにあやかっの標語です。

当社のお客様の事務所には、黒木瞳さんの直筆年賀状と、黒木瞳さんのポスターやカレンダーが飾ってあります。地元の方に愛されていますね、瞳さん。



冬の来訪者 ヒヨドリのヒヨちゃん

毎年冬になると、我が家の庭に小鳥がやってきます。メジロ、ジョウビタキ、そしてヒヨドリ。特にヒヨドリは食欲旺盛で、庭にミカンを出して置くとすっ飛んできます。

メジロをピーピーわめきながら追っ払って、ミカンを横取りするので困った奴ですが、毎年来るので「ヒヨちゃん」と名前をつけてせっせとミカンを与えています。



事件は現場で起きている？ 私の現場巡回！！

通信屋さんには新規契約現場の打ち合わせ、搬入、アフターサービス・・・と、多忙です。万が一の場合は日曜祭日、夜間も現場に駆けつける。同業他社より迅速で、きちんとアフターサービスを徹底していますから、ありがたいことにお客様から追加契約のご指名をいただけます。大変ありがたいと思っています。



事務所 + 住宅3棟 + 娯楽室 + 浴場の大規模物件
現場で、配管打ち合わせと確認作業



当社のお客様で、大企業の古賀市の拠点に
アフターサービスに駆けつける



有限会社テレコムOA

ブログ「小さな会社 実践塾」 ブログ「婿殿奮戦日記」 メルマガ まぐまぐ「感動事業」

代表取締役 内野博行

携帯電話(090)1510-4441

(みやき)〒849-0101 三養基郡みやき町原古賀1888-4

TEL(0942)94-9721 FAX(0942)94-9733

(久留米)〒830-0063 久留米市荒木町荒木804

TEL(0942)26-4110 FAX(0942)26-4133

電子メール info@denwaya.biz

ホームページ http://www.denwaya.biz

電話対応自動化装置CTI・音声メール/電話交換機/ホームテレホン/インターホン/ナースコール/複合機
プリンタ/電子黒板/LAN工事/インターネット/映像機器/音響機器/空気清浄機/販売管理ソフトウェア