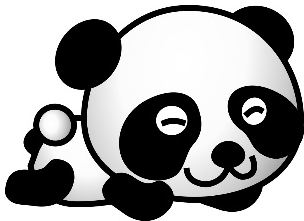


ニュースから考える

今月 20 日、上野動物園で誕生したジャイアントパンダの赤ちゃんは「シャンシャン(香香)」と命名されました。



14 日間に 32 万 2 千件もの応募があり、商標登録の調査や中国との協議などを経て一時選考通過の候補中、最も応募数が多かった「シャンシャン」に決定されたのです。

ワシントン条約で保護されている絶滅危惧種のパンダは売買が禁止されておりますので両親である「リ

ーリー」と「シンシン」の場合「野生動物保護事業への支援」という名目のレンタル料を 10 年間で約 8 億円(2 頭)を支払う契約となっています。

とはいえ、赤ちゃんの誕生による入園者増やグッズ販売により年間で約 267 億円の経済効果(関大宮本名誉教授の試算)が期待されますので東京都の投資に伴う費用対効果は抜群です。

振り返って私たちの商売にとっても利益を上げるためにはある程度の投資が必要です。パンダのように最大限の効果を狙いたいですね。

1 分でわかる業務カイゼン

「NO1 ひとり勝ち」の法則

「パンダはどこ居ますか？」と質問するとほとんどの人は「上野動物園」と答えるでしょう。

しかし、上野動物園の他に神戸市立王子動物園に 1 匹、和歌山県の南紀白浜アドベンチャーワールドではなんと 5 匹も飼育されています。意外な事ですが日本にパンダは 8 匹もいるのです。

しかも、アドベンチャーワールドでは 2000~16 年の間に 15 頭ものパンダの繁殖に成功しています。それなのに私たちは「パンダ 上野動物園」と思っています。

たとえば、オリンピックでも金・銀・銅のメダル獲得者は注目されますが 4 位の成績だと私たちの記憶に残りません。



パンダに限らず NO1 とは、話題性や好感度などで他者を圧倒する存在と言えます。つまり「NO1 ひとり勝ち」の法則があるのです。

部門 NO1 !

一方、TVCM や新聞広告、ネット販売で「NO1」をうたう企業や商品が沢山あり、私たちの日常には NO1 商品情報が溢れているとも言えます。

しかし、実際に私たちはその NO1 商品を買うと事はあまりありません。その理由はその商品に興味がないからです。つまり、興味がない人にとっての NO1 はある意味、だれも知らない小さな大会で優勝したのと一緒です。

ビジネス(商売)で考えると、なんでもかんでも自称 NO1 は無意味な宣伝です。

人の心理は・・・

私ごとですが、物を買うときには必ず「価格.com」というサイトを確認します。自分が買うときの値段の参考になるのは勿論ですが、他の人は何を買っているのか、何が売れ筋なのかを確認する事が目的



です。つまり、人が良いと思うものは間違や外れが少ない、不人気商品を買いたくないという心理です。

そう考えると・・・パンダが

見たいのなら「上野動物園」と殆どの人が思うのも理解できます。

つまり、自分だけが失敗をしたくない、他の人は何に興味があるのか・・・との思いが私たちにNO1 を選択させるのです。

当社にとってNO1は何か

とは言え・・・私たち中小企業では取り扱っている商品も他社と同様、高く売ったら売れない、差別化のために安く売ったら儲からない・・・これが現実です。

では、どうすればお客様に必要とされる「NO1」になる事ができるでしょうか？ 結局のところ・・・社員の満足度NO1を目指すしかないと私は考えます。決して給料が高いとか、仕事が楽だとかという理由ではなく・・・仕事や会社が好きだと思ってもらえる社員を増やしましょう。

生き生きと働いている社員と接すればお客様もこの会社は良い会社と思って下さるでしょう。その積みかさねがブランド力を高め、お客様にとってNO1 の存在になると思います。

社員が会社を嫌いなのに・・・お客様がその会社を好きになる事は絶対ありません。非現実的だと思わないで社員の満足度NO1 を目指しましょう。理想を否定したら夢も希望も無くなってしまいます。

事務所からのお知らせ

会社の健康診断として経営分析を行っていますので担当者にお尋ね下さい。また、お知り合いの経営者でお悩みの方がおられましたらお気軽にご相談ください。

今月の経営のヒント : 新しいお客様(ファン)が増えていますか？



今月のことば

懸命に働かずしてトップに立った人など、私は一人も知りません。それがトップに立つための秘訣です。

必ずしもそれでトップになれるとは限りませんが、かなり近いところまでは行けるはずです。

(マーガレット・サッチャー)

編集後記:

ネット販売の普及で差別化が難しい時代となり目星をつけた商品が近所のお店よりかなり安く買えます。百貨店がスーパーに・・・スーパーがネットショップに顧客を奪われました。流通やIT技術の進歩などで5年先、10年先の事は誰にも解りません。しかし、人口や企業数が減少することは間違いありません。今も大切ですが、常に未来に目を向ける事が大切な気がします。(寿)

当事務所のお客様の最近の黒字決算割合 (TKCが証明するデータを使用しています)

最近1年間: 80.0%

(国税局の発表によると法人の黒字割合は32.1%(27年4月~28年3月)です)