



はい!よろこんで!!

2018.August vol.49 今治市倫理法人会会報

愛媛県今治市倫理法人会 (事務局) 〒793-0003 愛媛県西条市
西ひうち 6-12 TEL 0897-56-1930 FAX 0897-56-1986

◀ 記念祝賀会の締め役で登場した光藤相談役は、つがれるままに飲み続け、締めませんでした



記念講演後のショット
左から西原会員、講師・秋元祥治氏、森本会長、安永副会長

Topics & Special Edition

設立15周年を盛大に祝う!



謝辞を述べる森本真博会長

5月29日(火)17:30より、今治市倫理法人会 設立15周年記念式典・講演会・祝賀会が今治国際ホテルにて開催されました。

記念式典は国歌斉唱に続き、菊川琢哉専任幹事による設立15周年の経過が報告されました。岡田紀夫法人アドバイザーの式辞に続き、菅良二今治市長、榎垣清隆今治商工会議所会頭から祝辞を賜りました。越智紀方相談役、光藤貴志相談役に感謝状が授与され、森本真博会長が「歴代の会長、会員の皆様のおかげで15周年を迎えることができました」と謝辞を述べました。(参加者139名)

記念講演会は岡崎ビジネスサポートセンター Oka-Biz センター長・秋元祥治氏による「活躍するリーダーになるために」。

「38歳の若輩者です。小中高と岐阜市で育ち、早稲田大学に進んだ。普通に就職するのは面白くないと21歳でNPO法人を立ち上げた。4年前に岡崎市にこわれてオカビズのセンター長になった。当時33歳。経験もない、才能もない。センター長が勤まるのか?富士市にfBizがあって手本にした。オカビズでは1回1時間無料で相談できる。健康診断は血液検査などの分析をして終わりだが、相談に来る人は分析ではなく、どうすればよくなるかを教えてほしい。オカビズは分析をしない。決算書も見ない。私が見なくても税理士が見ればわかる。1回1時間話を聞いて、本人が気づいていないところを伸ばす。相談に来た70.4%の人が売上げが上がった。具体例は明日のMSで」。

「夏休みに地元に戻ったら近鉄百貨店がなくなっていた。それまではアーケードで空が見えなかったが、建物なくなったら空が見える。なんでなくなったのか?『アーケードが古いから』『駐車場がないから』『景気が悪い』『市役所が悪い』聞いていると腹が立って来た。人のせいにするのはかっこわるいと思った。うだうだ言って何もしない人より、うだうだ言われてもやっている人の方が

ずっとずっとえらい。同じ状況を見ておじさん達と同じ文句を言っている自分もかっこわるい。21歳で起業するきっかけとなった。YOSAKOIソーラン祭りは北海道大学の2年生が始めた。1992年の第1回は観客が20万人だったが、今は200万人となり経済効果は200億円を超える。『よし、自分もやってみよう』手弁当で祭りを始めた。お店やスナックを1軒1軒回って寄付を集めた。2001年に始めた祭りが10年後に10万人集まる祭りとなり、2万部のフリーペーパーを出すようになった。すべての革命はたった一人から始まる。本を読むと「夢を持って、日付けを入れて、逆算して生きろ」と書いてあるが『できることから始めてみてはいかがですか?』と言いたい。あなたはあなたの経営者。だからあなたが決めたい。誰もが人生の経営者」。

「ある社長に言われた。『ものわかりがいい、空気読める、要領がいい若者などいる意味がない。若者に期待しているのは、できるかどうかわからないがやってみること』」。

「菊池雄星と石川遼がテレビで対談していた。当時19歳と20歳。『人生はお金と時間をどう使うかがすべて』と言っていた。1日は24時間。1週間は168時間。1年は8760時間。『投入コスト>得られるメリット』の図式は浪費。『投入コスト=得られるメリット』は消費。『投入コスト<得られるメリット』は投資。この時間は自分にとって何にあたるだろう?と考える。始めるのなら、やめてはいけないのでは?始めて嫌ならやめたい。すべては結果ではなく経過。半年と期間を区切ってやればいい」。

「西濃運輸の社長に相談に行ったら『Don't think, feel! (考えるな、感じる)』と言われた。何かをやる時は、できる理由を考える。実現したい未来をFeelしなさい。PDCA(プラン・ドゥ・チェック・アクション)よりdCAPでしょ。まず小さなdoから始めることが大切」。(参加者257名)

記念祝賀会は森本会長のあいさつに続き、中西県会長のご発声でにぎにぎしく祝賀会の幕が上がりました。久留会員の軽快な進行でアトラクションがスタート。鴨川会員と栗田敬子氏によるジャズ演奏が華々しく宴を彩るとアンコールの手拍子が。ここやかに応じる二人。続いて会員・鶴澤美枝子氏が飛び入りで「坂の上の雲」のテーマソングを熱唱。突然のうれしいハプニングにも久留会員がスマートに対応し、会場のヴォルテージは一段と上がりました。続いてしまなみのブレイクダンスが披露されると会場はさらにヒートアップ!ヤンヤの歓声を浴びて二人のダンスはステージだけでなく、会場をも踊らせた。宴が最高潮に達し、いよいよお礼のことばに続き、万歳三唱で15周年を盛大に締める大役に、満を持して光藤相談役が登場!お礼のことばを述べるかと思いきや、会場からのビール、ワイン、日本酒に次から次へと手を伸ばし、ついでに締めものびのびで、いっこうに幕が下りませんでした。(参加者117名)



祝辞を述べる菅市長



秋元祥治氏による記念講演会



中西県会長の「乾杯!」で祝賀会が開宴



鴨川会員と栗田敬子氏によるジャズ演奏



秋元祥治氏



しまなみによるブレイクダンス



飲むばかりで締められない光藤相談役



やっと全員で万歳三唱!

Special Morning Seminar

特別モーニングセミナー

実例を開陳!「お金をかけずに売上UP! 3つのポイント」

設立15周年記念講演会翌朝のMSは、秋元祥治氏による「お金をかけずに売上UP!3つのポイント」。

「木村産業さん。鋼材の切断をやっている。リーマンショック以降売上げが下がって廃業を考えていると言う。この人は手強かった。『始められたのは?』『家業。社員は私を入れて4人。年寄りばかり。設備も古い。価格も他社の方が安い』。自社のマイナスばかりをずっと言っている。ボンッとやった。『急いで人が来る。仕事がないから受ける。土曜日も開けている。その日のうちに切る』『他社はやっていますか?』『どうか?1週間位かな。早くも2-3日かかるんじゃないか?』『すごいじゃないですか!』徹底的にほめた。『チラシなんか作ったことがない。HPを作る金があったらこんなところに来ない』。コピーライター、デザイナーなどとチームを組んでチラシを作った。すぐに反響があった。新規を何件も受注した。離れていたお客さんもいくつか帰ってきた。工業新聞など3紙に取り上げられた。V字回復を成し遂げた」。

「写真館を経営する78歳と72歳のおばあさん2人が廃業の相談に来た。創業65年。神主のお父さんが副業で始めた。『郊外店が安くて売上げが下がる一方。お宮参り、七五三、成人式や結婚式の前撮りをおばあさんに撮ってもらいたい人はいない。伝統はあるが古くさい。事務員の給料も払えない。私たちはもうダメだ』『大学の芸術学部を出ているんですね。当時、女性の芸術学部率は珍しい。女流カメラマンの草分けじゃないですか?』。それからが大変。『三菱、トヨタなど大手企業の写真を撮った。歴代会頭の写真を今でも撮っている。ヤクザの写真も撮った。秋山庄太郎(写真界の巨匠)と何度も写真展を開いた』腕は確か。『終活が流行っているのをご存知ですか?エンディングノートや葬式を前もって準備したい人もいます。年を重ねられているのはアピールポイント。遺影は集合写真を引き伸ばしたが多いですね。若い人と同世代の腕が確かな人と、どっちに撮って

に撮ってもらいたいでしょ?』チラシを作った。地元新聞にも取り上げられた。狙いどおり。遺影だけでなく、金婚式、銀婚式、孫との3世代の記念撮影などお客さんが殺到。1か月後に電話した。『その後どうですか?』『あんなのところに相談に行くほどヒマじゃない』(笑)。一番いいカメラを買ったそうだ。写真館に『敬老の祝いは遺影の前撮りで』という看板も作っていた」。

「従業員8人の染料の間屋さん。リーマンショック以降売上げが下がり続けている。花の染料も扱っている。白い花を赤い染料を入れた液にひたすと1-2時間で花が赤くなる。面白いが売れない。赤い花が欲しければ赤い花を買えばいい(笑)。誰が使いたいか?楽天で自由研究で検索すると子ども用のキットが出て来る。ハンズにも専用のコーナーがある。花を染める自由研究はなかった。1日でできる自由研究。赤青黄の3色セット3gの価格が1,680円。それまでは100g2,500円で売っていた。ヤフーで7-8月の売上げがグーンと伸びた。しばらくして学研から1万セットを受注した。元々1斗缶で売っていた染料が3g単位で飛ぶように売れた。アマゾンで自由研究キットで1位になった。去年は渋谷のハンズで社長が実演販売をしていた」。

「お米屋さんが相談に来た。『毎月チラシを作って近所1,000軒にポスティングしているが、売れない。自信があるのに売れない』チラシを見るとブレンド米が10kg5,500円、コシヒカリなどのブランド米より高い。『お米は硬さや粒の大きさ、甘さなど産地や年によって味が変わる。毎日食べ比べてノートに付けている。お客様の好みに応じてお米をブレンドする。ブレンドができるのは全国で約440軒、愛知県で40軒位しかない』『お米のパーテナーみたいじゃないですか?』ワインボトル3本に違ったブレンド米を入れて販売した。お客様の好みを米(マイ)カルテとして集めた。また、大塚食品のマンナンヒカリをおいしくブレンドしてスポーツジムで販売したら1週間で売り切れた」。



V字回復の起爆剤となった木村産業のチラシ



廃業の相談に来た写真館だったが...



学研から1万セットを受注。



チラシとマンナンヒカリのブレンド米