

つるのおんがえし



メガマックをガブリッ

梅雨の時期は、部屋干しが多くなっちゃって、部屋がちょっぴり湿っぽくなりますよねえ・・・どうも、こんにちは。電車に乗ることが増えたので、「Suica」を買って、改札でピッ！あまりの便利

さに感動！でも、「切符を切る」という言葉が死語になっちゃうのかなあ、と切符の端をチョキン！と切っていた子供の頃を少しだけ懐かしんだ、芦川永光です。あ、ちなみに当時のチョッキンの形、左から茅ヶ崎駅、平塚駅、大磯駅です。覚えていますか？



「感動創庫」は4ヶ月目に突入。嬉しい声があらずつ確実に・・・お客さまとお会いするたびに増えてきました。おかげさまで湘南地区を出ることも、結構増えてきました。遠くでも呼んでくれる人がいると、ホントうれしいっす！一歩一歩、着実に進んでるって実感がモリモリ沸いて来ています。でも速さは、まだ赤ちゃんの“ハイハイ”。早く2本の足で歩けるように。そして、このジメジメの時期を駆け抜けたと思います。実は、結構良い企画がいくつも浮かんでるんです。梅雨の時期がむしろ楽しみです。頑張るぞお！

近江商人（おうみしょうにん）の教え

いつの世も鉄則・セオリーというのは教へとして、広まるものなんですね。

先日、大阪の有名コンサルタントの方が

ら、ご教授頂く機会がありました。そこで、近江商人の「商売十訓」という、“あきんど”にとってありがたい教えがあることを知りました。「十訓」と言うくらいなので、10個あるんです。その教えの中で、私が心から「なるほどなあ」と思ったものを一つだけ紹介します。

「無理に売るな

客の好むものも売るな

客の為になるものを売れ」

私、この言葉にトンカチで頭を叩かれたような衝撃を受けました。

お客さまに「欲しい」と言われたものを、ただ差し出すのではなくて、真にお客さまのお役に立てるものを提供すべき、とまあこんな意味ですね。

目先の売上げがちらつけば、なかなかこうは出来ません。それに、お客さまが欲しがってるんですから、すぐにでも売ってしまいたい。でも商売十訓では、それをよしとしていないんですね。でも、よく考えれば確かにその通りって思えること、多い気がします。本当、なるほど！です。

私、ここで改めて宣言したいと思います。今までも必要に思っていたことですが、さらに肝に銘じたいと思うんです。

- ① 今までもこれからも、「絶対、お客さまのお役に立つ」という自信を持って、商品・サービスを提供し続けます。
- ② 誰よりもまず、お客さまが得られる「価値」「喜び」を最優先に考えて、商品・サービスを生み出し続けます。
- ③ まず、お客様の気持ちになり、謙虚な姿勢をもち、「必要なだけ売る」「必要なければ売らない」という、お客さまにとっての最良を、提案し続けます。
- ④ 私たちの知識・ノウハウでお客様の問

「つるのおんがえし」丸坊主だった私が「つる」と呼ばれるようになって、20数年。そんな「つる」があなたに「おんがえし」をします

毎月1回発行 発行編集責任者 感動創庫(かんどうそうこ) 芦川 永光

住所 藤沢市長後 1135-11-101 電話 090-1856-5593 FAX0466-65-3347 メール ashikawa@kando-soko.com

題を解決し、喜んでいただく。その対価として、多くの利益を捻出し続けます。

- ⑤ お客さまのお役に立つためには、とにかく明るく元気良く。身体も心も常に健康であり続けます。



ダイエットに没頭
健康第一です！

これまでもこれから
も、私からお送りする
一見“奇妙キテレツ”
なご案内も、私にとっ
ては全てが本気です。
この間、お客さまにお
声を掛けてもらったん
です。「たまには力抜い
たら？」って。涙が出
そうになりました。でも、
こだわり続けたい

んです。いつも全力であり続けたいんです。だって、まだまだ若僧ですもん。走れる間はガス欠するまで走ってみたいんです。

だからみなさん、一つだけお願いがあります。私がちょっと疲れてる顔してたら、喝！を入れてください。遠慮なくよろしくお願ひしますね。「お客さまのうるおいが、私のうるおい」この仕事を始めた理由が、またここで再認識できました。それにしても、近江商人ってスゴいなあ・・・。

またまた思い出したので、子供の頃の話し

子供の頃、乗り物がとにかく大好きでした。特に好きだったのは電車。見るのも乗るのも、とにかく好きでした。買ってもらった図鑑も、擦り切れるまで読みました。買ってもらうおもちゃも、電車関連のものばかり。駅弁も良く食べてました。乗る電車はやっぱり東海道線。乗って向かう先は、静岡のおばあちゃん家。平塚から約2時間、「蒲原」という駅でした。

電車というのは通勤などで使うと分かるのですが、「ココにあれが建ってて、ココからはあれが見える」といった見慣れた景色。あれが子供ながらに大好きだったんです。

いわば「車窓」ですよ。電車に乗る醍醐味を子供ながらに感じ、堪能していたのかもしれない。

東海道線からの車窓といえば、やっぱり富士山！ですが、子供の私には違っていたんです。富士山の手前に見える「UCC」の工場だったんです。知ってる人いるかな・・・。

車窓の手前には一面広大な畑。そのずっと先に見える白い建物と、赤く書かれたUCCの文字。親に聞けば私は、2歳になる前くらいから、そこを通るたびに「ゆーしーしー、ゆーしーしー」と連呼していたそうです。母親が私をヒザの上に乗せて、「ほらUCCだよ！」と教え込んだのでしょうか。とにかくそこは、未だにはっきり思いだす景色。私が一番ワクワクした、思い出の車窓だったんです。

2歳になったばかりの息子は今、「きかんしゃトーマス」に夢中です。確実に“カエルの子はカエル”なんですね。みなさんにとっての「思い出の車窓」は、どこですか？

ジューンブライド。「6月に結婚する花嫁は幸せになれる」だったでしょうか。15日に大学時代の友達が、千葉で結婚式を挙げます。式場の予約が一年近く前だったでしょうか。とにかく長い間、何度も打ち合わせを重ねていたようです。6月ってやっぱり結婚式が多いみたいですね。

んで、このジューンブライドの慣わし、実は結婚式場が仕組んだ「噂」だってこと、ご存知でしょうか？元々6月が閑散期で、集客に困った結婚式場が、この噂を自ら仕込み、流したんですね。今じゃ日本人に当たり前の感覚になっちゃってます。これがいわゆる「ブランディング」ってヤツです。

他には「土曜日は手巻きの日」ってお酢の「ミツカン」がやってたCM。あれなんかもブランディング。あの頃ウチは、毎週土曜日が手巻き寿司だったなあ・・・。“言ったもん勝ち”とはよく言ったものですね。

芦川 永光

「つるのおんがえし」丸坊主だった私が「つる」と呼ばれるようになって、20数年。そんな「つる」があなたに「おんがえし」をします

毎月1回発行 発行編集責任者 感動創庫(かんどうそうこ) 芦川 永光

住所 藤沢市長後 1135-11-101 電話 090-1856-5593 FAX0466-65-3347 メール ashikawa@kando-soko.com