

# つるのおんがえし



51号 平成25年6月発行

発行:株式会社 感動・創庫  
〒259-1106 伊勢原市善波1219-1  
TEL:0463-93-9780  
FAX:0463-79-9778  
mail:info@kando-soko.com  
http://kando-soko.com  
発行編集責任者: 芦川永光

新事務所に移って、ひと月ちよつと経ちました。住所は平塚市から伊勢原市に変わっているのに、街の中心部からはいぶ遠ざかって、とつても不思議な感覚です。伊勢原駅前に歩いて飲みに行けなくなっちゃったのが、個人的にはなんとも寂しいですね。こんにちは、感動・創庫の芦川永光です。

## 善き波〜 押し寄せてきま〜す!

伊勢原市善波といこの場所。周りは全て農家さんなのか?と錯覚するほど、誰もが畑で何かしらの野菜を育てています。とつてものどかな田園地帯です。バスは一日3本。ポストが遠い!スーパーも遠い!銀行も郵便局も何

もかまが近くにありません。さらに、とにかく虫が多くて蚊に刺されまくり!と田舎ならではの数々の不満がありますが、それらを吹き飛ばすような善き事もたくさんあります。

## 土のストレス解消効果を 実感しています。

仕事中、外から見える一面緑の景色にはとにかく癒されます。国道246号線が目の前ですが、それほど近い距離ではないので、とても静かで仕事もはかどります。作業をひと段落終えて、「疲れたなあ」という時こそ畑の時間です。



湘南ベルマーレ、サッカー観戦に行きました!!!



食べたり、飲んだりして、大興奮!!

景色にはとにかく癒されます。国道246号線が目の前ですが、それほど近い距離ではないので、とても静かで仕事もはかどります。作業をひと段落終えて、「疲れたなあ」という時こそ畑の時間です。

土にまみれると知らないうちにストレス解消になって、夕飯も美味しく食べられるんです。僕は主にサツマイモ担当。ピーンと伸びた元気な葉っぱを見ていると、土の中では根っこがどんな伸びているんだろうなあと妄想して、思わずニヤけてしまいます。いつかここにクライアントさんをお呼びして、採れた野菜を一緒に食べて、近くの鶴巻温泉でのんびりして、と観光地のような場所にしちゃおうか、なんて事も考えます。来月からスーパーローカル雑誌「Zenba Walker」作っちゃおうかなあ。とにかく素敵な場所なので、ぜひお気軽にお越しください。



## 今月の 気になっちゃう 広告!

久しぶりの「気になっちゃう広告」コーナー!!「面白くて、いいね!」の声を多数頂き、嬉しいです♪  
世界の広告を今回は小さくご紹介!!  
ビル&建物編です。



←  
「Anando Milk」というミルク会社の広告。ミルクを飲むと、子供だつてこんなに強くなる!って意味なのですが、びっくりしちゃいますよね。でも、時間や天気によって左右されそうな広告ですね。



←  
「Allstate car insurance」という車の保険屋さんの広告。立体駐車場から車が落ちそうになってます。何かあるか分からないよ…ってことなのでつしようが、怖いですね。



# 1 畑の開墾からスタート

草が茂って、石もゴロゴロ。こんな所に畑ができるのかな？と思ったほどの土地でした。毎日、少しづつシャベルを握り、格闘です。



数日後…

畑っぽくなって  
きましたよ。



また、  
てっかい  
石だ…

ひと休み～

おやつは  
さつま芋です。  
珈琲に  
ぴったり!!



美味しい野菜を育てたい!

# 祐子ファーム

念願だったMy畑を手に入れた祐子が、日々のあれこれを楽ししく紹介するコーナーです!!



## サラダミックスのコーナー



「食の安全」についてはこれからさらに関心が高まるでしょう。ココだけの話、商売に繋がる可能性も考えて、畑と日々会話をしてるんですよ～。



最近、サラダに使って食べてます!!

# 2 いい土を作る

いい土になれよ～



もりもり元気な野菜に育つように、栄養満点な土づくりが重要です!!!  
日本の土は、酸性に傾いているので、石灰をいれて中和します。



祐子のツナギが羨ましくて  
オレシジツナギをGET!  
カタチから入るタイプ♪



大学卒業してから、押し入れの奥底で出番を待っていたツナギがついに始動!

# 3 苗や種を植えつける

JAで苗と種を購入してきました。苗は元気で青々とした苗を選びましょう! 黒いシートは「マルチ」と言って、土を乾きにくくし、雑草防止にもなります! これを一人でピンと張るのはなかなか難しく再び社長登場!



バセリの種を植えます!



もっと引張って!!

なかなかむずかしいなあ～



他にも、二十日大根、からし菜の種を播きました。

# 4 支柱を立てる

これから大きくなっていくので、風で折れないように支えを作ります。



みんな、がんばれ～!!





## 絶対に儲かる商売をするために、特別企画

## 【良い外注業者さんに巡り会う方法】

「なぜこの値段なの？」  
「他社との違いは何？」

材料仕入、広告宣伝、機械設備など、あなたが利用している業者さんは、この質問にちゃんと答えてくれますか？

商売で絶対に儲かるためには「売上を上げる」と、「原価を下げる」と、この2つの方法しかありません！特に良い業者さん探しは「原価を下げる」という意味で、掛かるお金を減らす以外に、手間・ヒマ・ムダなどのコストを減らす、すべての商売繁盛の基本と言えます。ということですが、今回は以外と分かりづらい【良い外注業者さんに巡り会う方法】についての特別企画です。

このお話のきっかけは5月中旬のこと。立て続けに入った4件のお問い合わせです。4人とも「厚木の業者さんに頼んで、伊勢原市内のポスティングを頼んでみたが、反響がいまいち…いや、ちゃんと配っているかどうかよく分からなくて」と

まったく同じことをおっしゃるんです。

このお話を聞いて数年前、とあるポスティング会社さんが遭遇した事態を思い出しました。「格安の業者が登場したのでそっちに頼んだ」という人が多くいて、仕事が減ってしまったのです。

**ポイントはとにかく「人財」です！**



「自分にも出来そうだとポスティング事業を始める人は以前から多いのですが、その大半が人手不足に陥り、仕事が請けられず(もしくは請けても出来ずに)そのまま撤退というパターンが多いんです。昔はよく、「ポスティング業者はタケノコのように出ては消える」と揶揄されたものです。ポスティングはマンパワーの広告手法なので、携わる人に依る部分が大きくなります。纏まったお仕事を取り扱い人数と、責任感を持った人財が不可欠なので「人財」が集まってくれそうなら

「求人広告」かどうかも業者さんの見極めポイントの一つになります。次に事業を継続出来る「適正価格」。そして何よりも大切な「スタッフ愛」。配付スタッフとコミュニケーションがしっかり取れている業者さんこそ、離職率が低く、精度の高い優良な業者さんなんです。

**一口にポスティングと言っても、様々です**

私は思います。初めからチラシを配る気が無い業者なんて、ゼツタイに居ないんです。「自分にも出来そうだ」と思う業者さんには、情熱はあっても悪意は無いんです。価格競争もある中でお客様に合わせようと努力した結果、ムリが生じて善からぬ事態を招くんです。

格安業者の登場で仕事が減ってしまった会社さんは、結局お客様が決めることだと腹をくくりました。そして半年経った頃、一人残らず戻ってきました。「ポスティングは安けりゃいいってもんじ

やないんだなあ」と言ったとか、言わないとか…。

さて、「厚木の業者さん」ですが、詳しく聞きましたところ、B4チラシを3円台で配付をしているとのこと。「私たちが出来ない金額です」とお伝えするしかありません。ちょうど同じ頃、高森・石田周辺のスタッフから「ウチじゃない業者さんが配るチラシが入れ方が雑で、もおく酷いんです」との報告が。なんと！ポストに背が届きそうもない小さな子供まで配っているなんて報告もあり、頭がクラクラ…(冷汗)。私たちの知らないところで、業者さんも様々いらっしやるのだと感じました。

**「浮気はされる方にも原因がある!」**



良い業者さん選びはポスティングに限らず、「なぜこの値段なの?」「他社との違いは何?」という質問に答えてもらう事だと思います。にも関わらず、ポスティングはどう

いう訳か中身をあまり知らずに、費用の高い・安いだけで選んでしまう方がとても多いんです。

とは言い、私たちも含めて、ポスティング業者が【価格以外で選べる基準】を設けていないことも今回の件で痛感しました。みんな同じ顔に見えるちゃうんでしょ?「浮気はされる方にも原因がある!?!」ということですね。「この春、いせはらポストから一度離れてみた」というお客様がもしいらっしやいましたら、ごめんなさい!ポスティングの中身をもっとよく分かります。ポスティング業に携わって11年目の今年、レベルアップを目指したいと思えます。

相変わらず長くなってしまいましたので、次回意外と誰も知らない、ポスティングのやり方、進め方。

と題して、あらゆる商売に使えるポスティングを、さらに分かりやすく紐解きたいと思えます。

横浜、大阪、京都、岡山、広島で、大好評のセミナーをついに、伊勢原で開催します!!!

# 「誰とも競わない」「大型店と戦わない」「アピールし過ぎない」、 なのに「確実に効果が出る」チラシを作れる、高反響広告セミナー

実は、広告規制がすごく厳しい業界の方々にバカ受けて、  
圧倒的な支持を頂いて、シリーズ化をしているセミナーです。

広告はチラシが良い、ポスティングが良い、とは限りません。  
反響さえ出せば、方法は何だってイイのです。  
目安はたった一つ。「掛けた費用の4倍の売上を出せるかどうか」です。

広告活動は商売の基礎。チラシづくりは広告活動の基礎中の基礎です。  
つまり、今回のセミナーは、集客活動をすぐに始めたい人や、売上が不安定で悩んでいる人には、単純で分かりやすく、まさにうってつけ。顧客との関係性をさらに  
太くして、購入回数を増やして売上を伸ばせる方法を知りたい人には、グッドアイデアを生む大きなチャンスになるはずです。

実際にこのセミナーを受講して、商売を加速させている人はたくさんいます。  
ここで学んだ事をしっかり実践して頂ければ、必ず売上が伸びる！とキッパリ言い切れる内容です。

「つるのおんがえし」をお送りしている皆様には、小難しいコトは言いません。  
「お客様の心をグッと掴んで離さない」チラシ、一緒に創りましょう！ 4000円分のやる気だけを持ってご参加ください！二次会はもしかしたら、本番より盛り上がるかも…。1年半ぶりの反響広告セミナー。賞味10年間、熟成させた内容です。  
笑顔あふれる楽しい時間と、翌日からの活力注入♡お約束しますよっ♪



日 時:7月21日 9時30分から 場 所:伊勢原シティプラザ (小田急線伊勢原駅より徒歩5分)

参加費:4,000円 (同じ会社の方は2人目以降2,500円)

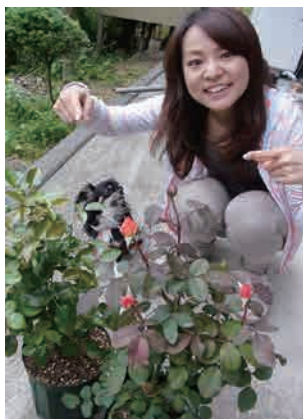
お申込みは電話・FAX、またはメールで

TEL : 0463-93-9780 FAX : 0463-79-9778 info@kando-soko.com

※お申込みの際、「つるおん見てさ〜」と言って頂くと、話が早いです。セミナー後の懇親会も、近くのお店で予定しています。  
※参加をご希望される方は、7月17日水曜日までにご連絡ください。



こんにちは、涼子です。新しい事務所にもようやく慣れてきました。一時は、どこもグチャグチャで、こんな中で本当に仕事ができるの!?と思っただけでしたよ。それも1ヶ月が過ぎ、片付き生活のリズムも分かってきて、落ち着いて仕事もできるようになり、本当に良かったです。



そんな中、妹の祐子は、せっせと畑で楽しんでいて、それに影響されて芦川もハマり始めました。私は、撮影&記録係をしていたのですが、せっかくなので、私にきたのだから、私も何か新しいことを始めよう!といういろいろ考えてました。そんな時に出会ったのが、バラです。難しいイメージがあるのですが、少し不安ですが、勉強しながら育てようと思っただけです。今回、2株購入しました。レディ・エマ、ハミルトンというオレンジ色の花を咲かせるバラと、テレトンというクリーム色のバラです。毎日、外を見るのが楽しい♪早く花が咲かないかなあ。

編集後記