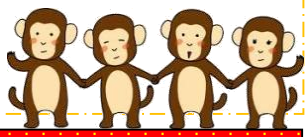
タイピックだより 1月号

2015.12.20 発行　Vol.37

明けましておめでとうございます。

2016 年は「申年」。本来の干支である十干（じっかん）と十二支を組み合わせた 60 周期の暦では 33 番目の年「丙申（ひのえさる）」で、「丙申」には諸説ありますが、「形が明らかになっていく」「実が固まっていく」という意味があり、今まで評価されなかったことが評価される、今までの頑張りが形として表れる年だそうです。その一方で、これまでいい加減にしてきたことや、曖昧にごまかしたことなど悪い事や隠し事も表面化する年とのことです。昨年も様々な偽装事件などが問題になりましたが、半面、五郎丸選手や羽生結弦選手、内村航平選手など日本が輝きを取り戻してきた年でもありました。

私たちも地域や日本を輝かせる一員として、慎重さや丁寧さにより磨きをかけていきたいと思っております。社員一同、心と力を合わせてお客様のお役に少しでもなれるように努力していきますので、今年もよろしくお願い申し上げます。



2016年のタイピックの行動指針「喜働」

２０１６年のタイピック全社員の行動指針は「喜働」です。

「喜働」とは文字通り、喜んで働くことです。「楽しく暮らしたい、幸福に生きたい」これは万人の希望だと思いますが、その実現のために毎日を朗らかによろこんで働くことで、お客様への感謝、日々への感謝につながっていくのではないかと思います。

いやいやながら働いたのでは何事も成就しません。働くことそれ自体が喜びとなり、我欲を捨て、無心になって仕事に取り組んだとき、この上ない喜びに満たされ、エネルギッシュに生きることができます。お客様の喜びは、自分の喜びであり会社の喜びとし、その喜びを常に変革しながら追い求めることを仕事としていきたいと思います。

昨年の行動指針は、来者如帰”（訪れる人に安らぎを、立ち行く人に幸せを）というおもてなしの心で、多くのお客様に熱い想いと感動をお届けしていく「弾ける笑顔」でした。 昨年の行動指針である「弾ける笑顔」も忘れず、今年も地域の皆様に愛されるタイピックであるように全社員一同、一生懸命「喜働」していきます。

私たちは同じことを、100回聞かれても笑顔でお答えします。

Typic 株式会社 タイピック

〒698-0023 島根県益田市常盤町７番３号
Tel. (0856)23-2800㈹ Fax. (0856)22-5592番
http://www.typic.jp

タイピックでは、OA 機器・印刷・通信・ホームページ作成からスタッフの技術向上のお手伝いまで、オフィスの効率的な運営をサポートさせていただきます。

今月の社長のつぶやき

2015年8月に行われた船井総合研究所が開催した経営戦略セミナーで、グレートカンパニー(社会的価値の高い理念のもと、その企業らしさを感じる独自のビジネスモデルを磨き上げ、その結果「持続的成長」を続ける会社、そして社員と顧客が「素晴らしい会社」と誇りを持つ位の独特のカルチャーが形成されている企業を、グレートカンパニーと定義する…船井幸雄)アワード2015年の大賞を受賞された、ヤマチユナイッドグループの山地章夫代表と名刺交換させていただきました。

ヤマチユナイッドグループは、札幌市に本社を置き、50業種の事業で多角化経営をされており、私が予てから興味をもっていた事業も全国展開をされており注目していました。この山地代表が『会社が生まれ変わる多角化経営の実践』を9月に出版され、記念講演会のご案内をいただいたので10月末に東京に出掛けました。

私は、事業の多角化というほどのことでありませんが、既存のOA機器販売・印刷業に加え、事務用品の通信販売、パソコン教室(5カ所)などの業種を開始いたしましたが、常に新たな業種転回をと考えており、参考にさせていただこうと思ったのです。

この講演会では『ドラッカーから学ぶ多角化戦略』の本を同時期に出版された藤谷マネジメント研究所藤谷伸二所長からも『ドラッカーの多角化戦略』と題したお話を聞くことができました。藤谷伸二所長はニッチ市場((1)大企業などの強者の既存の事業の利益に反する市場、(2)自社にとっては魅力的だか、大手企業には魅力がない小規模の市場、(3)これまでのやり方では採算が取れそうにない市場、(4)手間がかかる面倒くさい市場、(5)技術力を要するなど敷居が高い市場)でトップに立つことをしなければならないと話されました。

山地章夫代表からは、多角化経営4つのメリット(1)規模、利益の拡大、(2)リスクを分散する、(3)人がすごく成長する、(4)社長の余裕を生むなどを話され大変勉強になりました。

そして、予てからお誘いのあったウォーターネット社の水宅配事業にチャレンジすることになりウォーターネット島根を立ち上げ、4社の販売店を募り水の宅配事業を開始いたしました。

現在実践中もの『安岡正篤の一日一言を1,095日葉書に書き写し』、『一日1.5時間以上の学をなす』、『稲盛和夫　心を高める、経営を伸ばすの書き写し』

タイピック社内木鶏(月刊「致知」を読んでの感想)

「人間という奇跡を生きる」N•T

これを読むと、なるほど、信じられない偶然が積み重なって生命が進化してきたのだと納得する。そう考えていくと自分が京都で今のように教室を運営しているのも、それこそ信じられない偶然が重なっての事だと思える。

山口県にいた自分が京都の妻と出会い結婚したという偶然。塾をしていた自分がゆっくりやさしいパソコン教室で勤めはじめるという偶然。そこでの岡﨑社長、山崎部長と出会えたという偶然。それこそ何かしらの意思のようなものに動かされているように感じる。

またその偶然の積み重ねがあってこそ、教室の生徒さんたちに出会えた訳で、この奇跡的な多くの出会いのひとつひとつを大事にしていきたいと思うし、この教室で働けている事に感謝していきたい。

兎澤直樹の「兎に角」伝えたいこと

『ツキの原理』

みなさん、こんにちは。株式会社 船井総合研究所の兎澤（とざわ）と申します。

今回で１８回目の掲載となります。よろしくお願いいたします。

船井総研という会社は、主に中小企業様の業績アップのお手伝いをしている経営コンサルティング会社です。前回は、「新人の定着率を高める方法」についてお伝えしました。人材獲得が困難になってきている今、せっかく採用した人材がすぐに辞めてしまうのは、企業にとってはロスです。離職率を下げるには、早期に「お客様から喜ばれる場面」を作ってあげることが大切で、そのためには、「新人にウェルカムボードを書かせる」のが有効だということをお伝えしました。

さて今回は、「セールスレターの基本の基本」についてお伝えしたいと思います。

セールスレターというのは、読み手に対して購買や、何らかの行動を促すための文章のことです。チラシや DM や求人広告などが分かりやすいと思います。実はそれだけではなく、お客様に対するメールや電話も、社員に対する通達も、相手に何らかの行動を促すという意味ではセールスレターと言えるのです。誰もが仕事をしていれば、相手に何か行動を促すという場面はあるはずです。もし、それがうまくいかないことがあるという場合は、セールスレターの基本の基本を知ると、役立つかもしれません。意外と知らないセールスレターの基本の基本とは、「自分のことより相手のことに言及すること」です。自分が伝えたいことより相手が知りたいことを伝えましょう。また、自分の都合より相手がその行動を起こしたときのメリットを伝えましょう。メールのタイトルも、相手にとって分かりやすいものかどうかを確認しましょう。電話も、相手が聞きやすい声の大きさやトーンかどうかを確認しましょう。相手に気持ちよく行動を起こしていただくために、すべてを相手都合にするのが、セールスレターの基本の基本なのです。

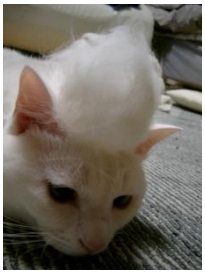
SAからのお勧め情報

タイピック営業担当者によるお勧め情報のコーナーです。
今月は、タイピックＯＡ事業部の杉内がお届けします。

ペットを飼っておられるみなさん、ニャンコの抜け毛で困っていませんか？
春や秋にニャンコの抜け毛に困っていた私。今までは１００円均一などで売っている毛づくろいの道具を使っていましたが、それでも毎日大量の抜け毛に困り果てていた所にネットでこれイイヨ！と紹介があったのがこの商品！

実際、使ってみたところメチャクチャ抜け毛が取れる、取れまくります！
気持いいぐらいに毛がドンドン取れるので気をつけないと私みたいにボウズになってしまいます（笑）「ファーミネーター」という商品、お勧めです！そして抜きすぎ注意です！

そして飼い主が気をつけないといけないのが「毛球症」、ニャンコが毛づくろいをした毛はそのまま飲み込んでしまいます、抜け毛の多い時期は胃にたまった毛を吐いたり、ウンチと一緒に出たりするのが、毛玉が大きくなりすぎて上手く吐けなくなったりすることがあります。そうなると胃や粘膜に毛が張り付いてしまいとても危険な状態になります。



普段から毛玉ケアと表示のあるフードなどにしてあげ、気をつけてあげましょう！

ゆっくりやさしいパソコン教室 今年の目標

益田教室 清水壮一

毎日教室に通ってきてくださる生徒の皆さんとあいさつを交わし、その日のいろいろな話をして楽しいひと時を過ごす。私たちスタッフは、楽しいひと時を作るためにいろいろと日々工夫をしています。人は笑うと幸せホルモンが分泌されるといいます。パソコン教室に行けば楽しい毎日が送れます。

今年もみなさんの幸せのためにスタッフ一同、一生懸命頑張っていきますので、一緒にお付き合いください。(^^♪

浜田教室 西田寿喜

新たな年を迎え、新たな気持ち、また初心を忘れることなく生徒さんたちのサポートを行っていきたいと思っています。

また、高齢の方の受講が多いので健康面の気配りも大切にしたいと思っています。健康で笑顔で溢れる教室。パソコンの操作だけではなく、楽しい会話と笑い声があふれる教室であれば受講生のみなさんもきっと元気でいられるのではないかと思います。

萩教室 坂根彩夏

生徒の皆さんに長く教室へ通って頂くために、笑顔あふれる楽しい教室づくりを今年もしていきます。

今年はデジカメ講座だけでなくお楽しみ講座をどんどん増やして、パソコン以外での教室の魅力も出していければと思います。

スタッフ一同、感謝の気持ちを忘れずに、日々精進していきます。

廿日市教室 今田直美

「楽しいね」「ありがとうね」「できたよ」という言葉が、なにより嬉しい私たちスタッフです。沢山のこの言葉が聞ける教室づくりを日々考えていますが、楽しみながらパソコンを学べる、居心地のよい教室を今年も目指していきます。

2016 年も沢山のご縁に感謝し、笑顔溢れる楽しい廿日市教室でがんばります☆

宇治教室 中山貴志

開校２年目を過ぎ、昨年は目標としていた毎月のイベントが実現できました。

生徒の皆さんに楽しんでいただけることが１つずつ増えていくことに喜びを感じます。

今年はぜひ宇治教室も秋の旅行を実現したいと思います。

毎年、毎月、毎日成長していける教室に！

地域ナンバーワンから、地域オンリーワンの教室を目指していきます！