

タイピックだより

3月号

2018.3.20 発行

Vol.63



3月、ようやく寒さもやわらぎ、春の訪れを感じる季節です。とはいえず、まだ寒暖定まらぬ日々。暖かな日が続いたあとに、冬の凜とした寒さが戻ってくることもあり、これを「芽え返る」といいます。この「芽え返る」というのは「寒さが厳しい」という意味ですが、芽え返った日には「冷え込む」という意味は、緊張感も引き戻される味に加えて「輪郭がはっきりするよう鮮明さ」か。

3月25日は「電気記念日」です。1878年3月25日。この日、日本で初めて公の場で電灯が灯されました。中央電信局開業の祝賀会において、時の工部卿伊藤博文よりグローブ電池50個を用いて講堂天井に設置されたアーク灯を点灯させるよう命を受けたエアトン教授は助手の学生たちと調整をしていました。6時になり、エアトン教授の合図でアーク灯が灯り、青白い光が講堂をくまなく照らすと、会場は驚嘆に包まれたそうです。以来、電気事業は目覚ましい発展を遂げ、今や電気は私たちの生活に欠かすことのできないものとなっています。普段意識していない便利な生活も多くの研究・開発の上の恩恵であると思えば、自然と感謝の気持ちが湧いてきますね。



珈琲所 コムダ珈琲店

益田あけぼの店 益田市あけぼの西町 9-13
☎0856-25-7776

くつろぎの場所日本一を目指します。
何時間おられても笑顔でお応えします。

お得な♪ 選べるモーニング

A~Cいずれかのさくふわトーストが
すべてのお飲み物に**無料**で1つ付いてくる!!

すべての飲み物に付けてくる

A 定番ゆで玉子

B 手作りたまごペースト

C 名古屋名物おぐらあん

新メニューキャンペーン 3月末まで

期間限定で どちらか1つ無料で お試しいただけます!!

健康志向で **プラス**

追加でバランスアップ

 ミニサラダ ¥200	 自家製 コールスローサラダ 通常価格 ¥150	 北海道生乳 100%ヨーグルト (はちみつ添え) 通常価格 ¥120
---	---	--

ミニサラダとキャンペーン2つ目からは別途料金がかかります。

必要とされる人へ、必要とされる会社へ

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 代 Fax. (0856) 22-5592 番
http://www.typic.jp

社長の

つぶやき



昨年11月に開催された、日経プレミアムゼミナールin萩に参加した時、「ワクワク系マーケティング実践会」を主宰されている「オクラルひと・しくみ研究所」代表の小坂裕司さんの「人の心と行動が経済とビジネスを創る」なぜ彼らは今これほどの成果を挙げられるのか?という題名の講話を拝聴した。

この時に新潟県の過疎地で倒産しそうな45坪のスーパーマーケットがあることをきっかけに繁栄する店に転化することが出来た事例を話され、大変興味を持ったので帰って「ワクワク系」をネットで調べてみたら「マーケティング実践会」の成功事例が紹介されており、「2年先まで受注が埋まる住宅会社」「プリンが70倍売れた地方のスーパー」「教室数10倍増、売上げ前年対比50%増を達成した学生塾」などの実例が記載されているのを見て、今年2月から4回(2月、3月、5月、7月)開催される「希望の商い・ワクワク系実践講座in山口」に参加申し込みをして、2月1日の初回講座に参

加した。

参加してみると百数十人の方が参加しておられ、岡山県、広島県、山口県、福岡県、大分県からも参加されていたが、島根県からは私ただ一人であった。

このワクワク系の講座は経済産業省の認定を受け、今後、全国展開を予定で、第1回目が山口県下関市で開催されたのである。「島根県代表だなぁ」とわけの分からないうことを思いながら受講し、新潟県から来られた倒産しそうなスーパーマーケットの鈴木店長からもお話を聞くことができた。

お話のなかで、雪で真白な田んぼの向こう側にある写真を見せながら「過疎地でスーパーの経営は成り立たない」「他のスーパーとの価格競争で利益が出ない」と人や景気、他社との価格競争などのせいにしていたが、これが間違いだった。自分の考えを変える」と利益が出るようになった。「全ては自分であった」と話された。

そして、「現在自社でやっていることをどのように改善してみるか」の宿題が出されたのである。

弊社では「何を」「どのように」改善し、売上をアップさせるかを皆で考えることにし、今後様々な取り組みを

しようと思っている。「目標が大きすぎてそんなことできる訳がない」と思っている社員もいると思うので、「まずは自分が本気でやろうと思うなければできない」と朝礼で話をした。

小坂さんの本を数冊購入し読み始めているが、数々の成功事例が紹介されている。先ほどの鈴木店長はPOPをつけて3ヶ月間に5本しか売れなかったワインを月間31本も売り上げることに成功した。あるいは、月間20個程度しか売れていなかったプリンが、取り組み初月に200個売れたなどの事例が掲載されており、POPの書き方や考え方を変えるだけでこのように変わるのかと新しい発見をいただいている。



わが社の ほっとニュース



OA実務科の生徒さん、楽しくスキルアップ目指しています!

弊社の玄関を入っていただくと、左側がゆっくりやさしいパソコン教室。右側が職業訓練の教室となっております。

1月に始まりました「OA実務科」に入校された生徒さん。ワード・エクセル、パワーポイント、ビジネススマナーなど多くの資格取得を目指して、毎日元気に勉強に励んでいます。生徒の皆さんが全員合格できるように、スタッフも全力でサポートをしています。



社内木鶏会 致知の感想

新時代に勝ち残る企業のみの方

杉内 崇



高田明氏と神田昌典氏の対談

を読んで思ったのが目標は変えていいんだという事です。高田社長が、目標は時代の流れの中で変化していい当たり前、松尾由篤が言った「不易流行」という言葉で、不易の部分がミッション、流行の部分が目標や手段だと、結果重視ではなく一番はプロセスだと、プロセスで力を抜いていいのと、絶対に目標を達成できない。つまり目の前にある一歩一歩のプロセスに集中するそれを重ねていくことで最終的な人生の目標に到達できるのではないかと書かれていました。

毎年、新年の目標と抱負を聞かれますが、この二つは少し意味が違って抱負は目標に向かっているという行動を起すかという事だと聞いた事があります。何事もゴールに進むために何をするか、そのプロセスが重要なのだなと改めて思いました。

特集 活機応変 吉松 一彦



活機応変という言葉は今回の記事で初めて知りました。機を活かし、変化する『つまり』チャンスを活かして、変化に対応する『つまり』の意味ですが、今までの自分が目の前をチャンスと逃さず、状況の変化にもきちんと対応できていたか振り返ると、そのような行動はあまり取れていなかったと思います。記事にもあるように、人生は機の連続であるのに、その機を感じ取って積極的に動くことがなければ結果を掴むことは難

しいと改めて感じました。そのためにも松下幸之助さんが言われているように素直にならなければならぬ、澄み切った心で物事に向かい合っていくかなければならないとも感じました。また、記事の最後にあるように活機は活気でもあるので、どんな時でも落ち込んだりせず、常に気力を旺盛にしていきたいと思えます。悪いことがあっても視点を変えてポジティブに考え、チャンスに変えていけることができるとよいかなと思います。

新時代に勝ち残る企業のみの方

河野 晶



テレビ通販番組でお馴染み

のジャパネットたかた創業者である高田明さんの対談記事で、ジャパネットたかたの社長を息子に譲ってVフォーレン長崎というの社長になり、わずか半年でJ1へ昇格へと導きました。全くサッカーの経験のない高田社長は、監督コーチ選手の補強を行わず、職場環境の改善に力を入れ、選手のモチベーションを高めるためにいろいろと、その後主将が「この人のためにも戦おう」という奮闘気になったとコメントしたようです。自分も子供の時、好きな先生の授業の成績は良かった気がしますが、結局、人は単純なもので、好感がもてる人の話は素直に聞け、苦手な人の話はなかなか入ってこない。だから相手の気持ちや立場を考え接して、好感を持たれるように気をつけていこうと思えます。そして高田社長が言っている「まを生きる」を実践し、今この瞬間を一所懸命生きて、今回の言葉のアドバイスをたてて、対応していきたいと感じました。

誕生日の決意

〇A事業部

浅野 成耶



今年も早いこと1年が経ち、また歳を重ねる時が来ます。社会人になってから1年がもの凄く早く感じます。そして、早いこと社会人3年目を迎えるところです。まだまだ未熟すぎてわからないことだらけですが、日々仕事をする上で、学ぶことは数多くあります。時には嬉しいことや辛いこともありませんが、それもすべて勉強と思いい、常に前向きに仕事に取り組んでいます。今年の抱負として掲げた「磨」という字のもと、昨年とは違う自分になっていきたいので日々勉強、日々反省で生活していきたいなと思っております。年齢も

の会社ではまだ一番若いので、ベテランの方々に負けないくらいアクティブに活動し、お互い高め合い日々の業務に取り組みたいと思います。また今年1年も、たくさんの人と出会い、たくさんの方の経験を積み、たくさんの方の学びができてほしい1年にしてできるかなと思っております。若さを活かし、生活していきたいと考えています。仕事もプライベートも充実できるようにしていきたいです。



浜田教室 児玉 敬子

浜田教室に務めて5年目を迎えるうとしています。月日の感覚は年齢と関係があるらしく、「赤ちゃんの1年は私の一週間らしい。そんなに違うんだ。」と言っている間にも時間が過ぎていきます。

この4年間、私は皆さんのお役に立てたのだろうか？家族には優しく接したのだろうか？気付きの遅い私は後で後悔することが多いです。

また昨年12月からメタ珈琲店浜田店にも勤めるようになり、若いスタッフの心遣い、敏速な対応に感動しながら、助けてもらっています。落ち込むこともあります。友達から「若い子は若い子の魅力がある、

私達には私達の魅力があるから、頑張れ！」と言って励ましてもらいました。

私のどこかにある魅力で、パン「ン教室」メタ珈琲店、母の介護、よさこいに頑張りたいと思います。まずは健康第一です。健康診断の結果にのけ反りましたから(笑)



ゆっくりやさしいパソコン教室



パソコン教室で昼食会♪

新企画で、お昼にパソコン教室でコマダのメニューをみんなで食べる会を開催しました。

会費500円を集めて、そのお金で買えるだけの味噌カツサンドなどのメニューをコマダ珈琲店で買ってきて、みんなで食事。生徒さん同士の楽しい交流となりました。

一人500円でもお腹いっぱいになるのに十分な量で、今回のメニューは、味噌カツサンド、エビカツサンド、



ポテサラサンド、ハムサンド、ホットドックと、社長からの差し入れのコメチキ。それぞれを一口サイズに切ってもらって、全部の味を味わえるようにしました。サイドメニューで、スタッフで作ったコンソメスープと、生徒さんからの差し入れの、合わせ柿のシャーベットが加わり、みなさん大満足。第2弾も予定しています。この企画は、これから時々開催していこうと思っています。みなさんの笑顔が楽しめる楽しい会になりました。

タイピックのパソコン教室は、パソコンを習うだけでなく、こうしてパソコン教室で過ごす時間が、楽しく充実してイキイキとした時間になるように日々工夫しています。あわただしい毎日の中で、ここに来れば自分だけの時間が持てます。パソコン教室の仲間になってあなたもリフレッシュしませんか？

津和野教室「スマホ特別講座」

津和野教室は、毎週火、水、金曜日に津和野のなごみの里で開講していますが、2月中旬に、なごみの里が工事の為休館になったので、この機会に、津和野教室の生徒さんに益田教室にきていただき、「スマホ集中講座」を開催しました。2月20日と22日の2日間、スマホ特別講座を開催いたしました。基礎的な操作からLINEの使い方、パソコンへの写真の取り込み方法まで、豊富な内容でした。

昼食は、スタッフがおいぎりと汁物、イモ天や漬物などを用意し、みんなで一緒に食べて盛り上がりました。益田の生徒さんともおしゃべりで交流もでき、津和野の生徒さんに喜んでいただきました。



同じことを100回聞かれても笑顔でお答えします