

25th  
おかげ様で、創業85年

おかげ様で、創業85年

10  
月号

いつもありがとうございます！

晃南印刷  
オリジナルキャラクター

月刊

# 商売繁盛のツボ

本誌は、いつもお世話になっているクライアント様、名刺交換をさせていただきました皆様にお送りしております。

発行：晃南印刷株式会社・DICアルファ 〒322-0025 栃木県鹿沼市緑町3-8-33

社内  
案内

## 売上UP 販売促進

### 肉を切らせて骨を断つ ノウハウ提供プロモーション

スカイプレジャー株式会社 専務取締役

石橋 拓也 (いしばし たくや)

中小企業のブランディングと販促の支援を行っている専門家。東邦大学非常勤講師。著書に「販促の反則技33」。



に頼むのでしょうか？

その理由を考えてみると、「**専門性**」(自分では実行できないから)・「**時間短縮**」(自分でやると時間がかかってしまうので、早く済ませたいから)・「**利便性**」(面倒だから)、おおよそこれらのうちの一つに当てはまるでしょう。医療や大掛かりな工事などは「**専門性**」、ワイシャツのクリーニングにお金を払うのは「**時間短縮**」や「**利便性**」でしょう。同じクリーニングでも、しみ抜きなどは「**専門性**」ですね。

「**ノウハウ提供**」とは、その「**専門性**」を「**お客様に無償で差し上げてしまう**」ことです。そんな馬鹿な、と思われたでしょう。そんなことをしたら、お客様はサービスを利用してくれなくなってしまうと感ずるのでしょうか？

私は普段、企業のブランドづくりにおいて、「**専門性**」こそが何よりの武器だと力説しています。**決して真似のできない強み**

こそがお客様に支持され、売につながるのだと考えます。真似できないからこそ、それをあえて一度渡すのです。あくまでブランド力を高めるための戦略だと割り切っていただければ、抵抗感は少し薄まるのではないかと思います。

Webサービスやアプリではよく、「フリーミアム」という手法が採られています。基本機能は無料としながら、追加機能の使用やグレードアップをしようとする有料になる仕組みです。**ブランドの信頼感をしっかりと上げることができれば、ユーザーたちの評価が高まり、その中からヘビーユーザーが生まれていきます。**

提供方法について、基本的にはイベントやセミナーで、もしくはそれ自体を特典とするなどの方法があります。飲食店であれば、定番メニューを再現するための料理教室を開催する。リフォーム会社であれば、網戸や障子の張り替え、清掃の方法などをレクチャーするといった具合です。ノウハウそれ自体を特典とする場合であれば、既存顧客向けのDMが望ましいでしょう。レシピブックやノウハウブック、プロが使う道具のプレゼントなども良いかもしれません。

## コストダウン 経費削減

### まとめ作業に着目して ムダを探せ

株式会社しくみカイゼン研究所 代表取締役

若井 吉樹 (わかい よしき)

中小企業を中心に儲かるしくみ改善のコンサルを行なう。「世界一わかりやすいコスト削減の授業」など著書多数。



ムダを無くせばコスト削減につながります。しかし、どこにムダがあるかを見つけることは難しいです。そんなときまとめ作業に着目することです。

ある会社で顧客に送るニュースレターの入った封筒に切手を貼っていました。その作業をじっと見ているとムダがありました。1シート100枚(10行×10列)の切手を一枚ずつ一気にまとめて切り離す。その後一枚ずつ切手に水を付けて封筒に貼る。

たったこれだけです。いったいどこにムダがあるかわかりますか？

もう少し細かく作業を分解してみましょう。①切手を一枚ずつ切り離す②切り離した切手は入れ物に入れる③入れ物から一枚ずつ切手を取り出す④切手に水をつける⑤切手を封筒に貼る。**このなかでムダな作業は②の切手を入れ物に入れる、③の入れ物から取り出すです。**なぜこんなことをするかというと、100枚一気にまとめて切手をバラバラにしたので、

一旦切手を入れ物に入れたのです。さらに入れ物から切手を取り出したとき、切手が上下逆になっていたり裏表逆になっていたら方向を変えなければなりません。これもムダです。

そこで次のように改善しました。**切手は一枚ずつ一気にまとめて切り離すことはしないで、まずは1列10枚ずつに分ける。次にそこから1枚ずつ切り離してそのまま貼る。そうすれば入れ物の出し入れというムダがなくなります。また切り離してそのまま切手を貼れば、切手の向きは常に一定なので方向を変えるムダもなくなります。**

10枚切手を貼る作業を改善前と改善後で時間を計ってみると**57秒→43秒と25%削減できました。みなさんの周りのまとめ作業に一度注目してみてもいかがでしょうか？**

社長向けに「利益を生み出すカイゼンのポイント」をまとめた小冊子が出来上がりました。

ご希望の方は03-3449-7358に住所・会社名・氏名と共に小冊子希望とお伝えください。



## 新しいジャンルへのスポンサーで、 その業界に浸透させる!

株式会社スマートアレック 代表取締役  
河井 大志 (かわい だいし)  
WEBマーケティングディレクター。著  
書に「SEO対策 検索上位サイトの法則  
52」他がある。



今は市場規模が大きいけれど、市場拡大が狙えるジャンルにスポンサーとして参入するという手法はインターネットが発達した現代では「**効率的な広告**」とはいきませんが「**爆発的な効果**」を得られる広告手法かもしれません。

例えば「eスポーツ」はまだまだ市場規模としては大きいものの、これから確実に伸びていくジャンルとして注目されています。このジャンルに早くからスポンサーとして参入していたパソコンメーカーなどはゲーマーから支持を受けて、爆発的に売り上げを伸ばしています。eスポーツ業界ではYouTubeをはじめとする様々なメディアで動画がアップされており、スポンサーになることによって、自社のメーカーやブランドの知名度が上がるきっかけになっています。eスポーツなら、チームや個人をスポンサーするような形になりますが、このような流れはeスポーツだけではなく、

例えば、Instagramのインフルエンサー、TikTok(ティックトック)の利用者、ブロガー、それらの利用者が集まっている

コミュニティや団体、チーム、クラウドファンディングでこれらから行われようとしているイベント、活動、それらを主導するチーム、コミュニティ、団体などスポンサーできそうなものはあふれています。

昔であれば、慈善事業的な部分もあったかもしれませんが、今はネットでの**拡散力が強いので、誰か1人がつぶやいてくれたり、シェアしてくれただけで爆発的に広がる可能性もあります。**

またその業界、その団体、そのチーム、その人が有名になればより一層マーケティング効果は見込めます。

eスポーツ業界はこれから伸びる市場ですがまだまだスポンサーを必要としている部分があり、昔から支援してくれた人は融通が利きやすかったり、有名になってもスポンサー費用が高額にならなかつたりするようです。

このようなことも期待できるので**自社商品とマッチしそうな業界、団体、活動、人、イベントがあれば初めは支援のつもりでも積極的に支援することで、最終的には自社の商品やサービスの爆発的な売り上げにつながるかもしれません。**



## 正しい印刷物の作り方 ～企画提案書編～

感動会社楽通 代表  
田村 慎太郎 (たむら しんたろう)  
自らも印刷物でお客様を元気にし、印刷業界を元気にするための支援活動を行なう。全国で講演活動を展開中。



印刷物は正しく作って正しく使えば効果はしっかり出ます。

印刷物毎に正しい作成方法や使い方を説明していきます。今回は提案企画書編です。

企画書って印刷物?って思われる方もいるかもしれませんが企画書や提案書も印刷物なんです。

あなたはお客様や会社で企画書や提案書を出すことってありますか?ないとか書いたことがないとかいう方もいると思います。

でも**本当はどんなシーンでも口頭ではなく、企画書や提案書としてまとめて相手に渡す習慣が付くとすぐ相手に自分の思いやアイデアが伝わるようになります。**さらに相手がそんな風に提案するとちゃんと聞こうとしてくれます。

でも書いたことない人にしたらどんな風にかいたらいいかわからないし、何を書いたらわからないという意見があると思います。

いきなりすごい企画書を何枚にも渡って作成する必要はありま

せん。**最初はまず表紙に「〇〇〇〇様御中」と「〇〇〇〇についての提案書」として記入した表紙を付けるだけでも相手は提案書や企画書に感じてくれます。**また内容も1枚に箇条書きで書いて並べるだけで十分口頭で伝えるより相手に伝わります。内容についてはまずこの企画書で何を伝えたいのかわかるタイトルを考えます。その後、内容をなるべく簡潔に書きます。

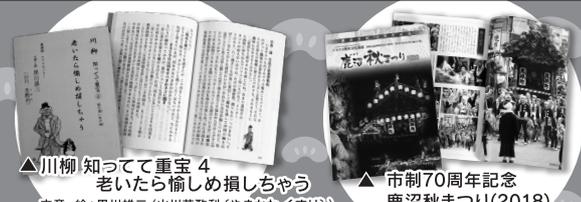
言いたいことが複数ある場合はなるべく箇条書きで簡潔に書くことが大事になります。

**何でもだらだら書くと結局、相手に何も伝えられなくなるのです。出来れば写真やイラストなどを入れて見やすくすることをおすすめします。**そして作成した提案企画書を見ながら相手に説明すれば、相手にも手元に見る資料があるので、ないときの数倍相手に伝わります。

これはあらゆるシーンでも役立つことなので、仕事にもプライベートにも是非役立てて下さい。

★弊社ホームページより「商売繁盛のツボ」と別紙「校正ノート」のバックナンバーをご覧頂き、お役に立てましたら幸いです。 <https://ko-nan.co.jp/>

かぬまっこ出版  
**KANUMAKKO**  
[kanumakko publishing house]



▲川柳 知って重宝 4  
老いたら愉しめ損しちゃう  
文章・絵：黒川雄三(山川善許利(やまかわくすり))

▲市制70周年記念  
鹿沼秋まつり(2018)

詳しくはかぬまっこ出版web siteをご覧ください。  
<https://ko-nan.co.jp/kanumakko/>

かぬまに根ざし、かぬまを愛し、かぬまと共に成長しつづける(かぬまっこ出版)こだわりの書籍や写真集を心を込めて制作・販売させて頂きます。また、喜びと感動を創造する商品を見つけ出しみなさまにお届けして参ります!現在、書籍10種、グッズ5点を掲載!当社HPよりご覧下さい。▶▶

お問い合わせはお気軽に。 ☎0289-62-4141 ✉clue@ko-nan.co.jp

今後、本誌が不要な場合は、お手数ですが会社名・FAX番号を明記の上ご返信ください。 FAX 0289-62-2952  
会社名・団体名 ( )  
FAX番号 ( ) □今後は不要

SINCE 1894  
売れる広告・デザイン 販促商社 栃木県フロンティア認証企業  
**晃南印刷株式会社**

デザインプロジェクト  
DIC アルファ ●企業PR支援事業  
Design and Information for marketing and Communication