

おかげ様で、創業87年

5  
月号

いつもありがとうございます！

月刊

# 商売繁盛のツボ

晃南印刷  
オリジナルキャラクター

本誌は、いつもお世話になっているお客様、名刺交換をさせて頂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

会  
社  
内

## 売上UP 販売促進

### 求職者のタッチポイントに紛れ込む 地方での求人広告をピンポイントで行う方法

スカイブレジャー株式会社 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」。

コロナ禍によって一時的に新卒採用を中止した企業や、求人どころではなくなってしまう業界もありますが、中小企業にとってはまだまだ採用難の状況は変わらないのではないのでしょうか。特に、建設業や製造業、介護業界など、恒常的に人材不足であるような業界にとっては厳しい状況が続いています。

ただ、いざ求人をかけようとしても、なかなか適切な媒体がないというのが実際のところ。求人フリーペーパーでは小さい枠で埋もれてしまいますし、Webの媒体でもそれは同様です。

では、新聞折込やポスティングで求人チラシを配布するのはどうでしょう。単独掲載ですので魅力は十分に伝えられると思いますが、今まさに求職活動をしている人に届く確率がかなり低いことが懸念点です。

地方で求人をするために、Webではなくリアルのほうで、ターゲットに届きやすい媒体をひとつご紹介したいと思います。

ターゲット層の男女が日常的に訪れる場所で、求職活動をしている人「だけ」が目撃してしまう場所。それは、「コンビニのラック」です。コンビニの壁沿いのあたりに、求人フリーペーパーなどが置いてあるラックがあるのを見たことがあると思います。あのスペースのことです。

求職活動をしている人(特に地方で)にとっては、地域の求人情報がまとめて載っているフリーペーパーはチェックすべき対象です。また、そういったフリーペーパーは毎週表紙の色を変えて、「新しい号が出ましたよ」とアピールしています。求職者にとっては「求人情報があるので注目してしまう場所」になっているわけです。そこに単独での求人パンフレットが置いてあれば、そちらにも注目してくれる可能性は高くなります。一部のコンビニでは、それらのラック枠を地域単位で販売しています。この店舗、あの店舗と選ぶことができるので、ターゲットの生活圏に合わせてエリアでの絞り込みができます。実施にあたっては、ある程度の期間とボリュームが必要となります。ただ、恒常的に求人を出しているような企業にとってのコストパフォーマンスはかなり高いはず。

## コストダウン 経費削減

### ネットの動画を参考にする

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。

何かが壊れたり、調子が悪いときは、専門業者に依頼するのが楽です。電話一本で終わりです。しかし、修理代金のみならず、出張費用も掛かると、それなりの出費を覚悟しなければなりません。先日オフィスの網戸が開かなくなっていました。修理のために網戸を取り外してみようにも、どうにも取り外せません。動きが悪いのは網戸の下の方の滑車に原因があるのだろうと滑車のある辺りに潤滑油のスプレーを吹きかけました。しかし、動きの悪さは変わりません。おまけに吹きかけた油でベトベトになってしまい踏んだり蹴ったり。仕方がなくスタッフに業者を探して頼むように言うと、ネットで調べてみるので自分たちで直しましょうと言います。以前ある問題を解決しようとネットで調べました。しかし、記載されていた説明が難しく、結局解決できませんでした。そのため正直当てにしていまませんでした。スタッフが探し出したのはユーチューブによる網戸の動きが悪いときの修理を説明した動画。網戸の外し

方、網戸の動きを良くする方法が動画で分かりやすく説明されていました。お陰で網戸を簡単に外すことができ、網戸の動きの悪さも解決できました。修理方法を文字で説明することも可能ですが、分かりやすい文章を書くのは大変です。おまけに読んでも理解できるか否か分かりません。その点、動画であれば説明が今一つであっても動画がそれを補い、文章よりは理解し易いものになります。結局、網戸の動きの悪さは網戸の上の窓枠にシリコンスプレーを吹き付けることで難なく解決することができました。まさか網戸の下ではなく網戸の上に、潤滑油でなくシリコンスプレーをすべきとは思っていませんでした。みなさんも何か壊れたり、調子が悪いときはインターネットの動画を検索してみませんか。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。



## LINE問題から考える インターネットのセキュリティについて

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  
521」他がある。



LINEの個人情報が中国の関連会社から閲覧可能になっていた問題で、改めてインターネットにおけるセキュリティについて考えたいです。

私の取引先にサーバー会社があります。サーバー関連の会社は日々、契約者のサイトを守るためにセキュリティについての情報収集をしており、私もセキュリティについて色々教えてもらったことがあります。

その時に一番驚いたのはログイン情報の漏洩、WordPressサイトの乗っ取り、などの半数以上は「パスワードが簡単すぎるから」という理由だということです。

ようは様々な技術を駆使して、情報を抜き取るというよりも、簡単なパスワードを何回も入力してログインを試みる単純な技術(総当たり攻撃)で漏洩することが多いのです。

海外の調査機関が、2020年のパスワードランキングを発表しましたが、それを確認してみると「123456」「123456789」「password」「111111」などが上位に出てきます。

このようなパスワードを設定している場合、標的になったとき

には約1秒～3秒ほどでログインされてしまい、情報が抜き取られたり、皆さんのサイト自体が悪いことをするための「踏み台」になってしまうのです。

最近でも上場企業様からのマーケティングのご相談でサイトを拝見させて頂いた時も、乗っ取られていたということもありました。最近のサイト乗っ取りは非常に分かりづらく、パソコンでそのサイトにアクセスしても何の変化もないのですが、スマートフォンでアクセスすると「おめでとうございます!100万ドルが当たりました。以下のフォームから受け取り情報を入力してください」という画面(スパム画面)に移行するなどもあります。

これは一般ユーザーの80%～90%がスマートフォンからアクセスするのに、管理者はパソコンで作業をすることが多く、スマートフォンの画面をめったにみないということを逆手に取った手法です。

インターネットは情報分析、連絡手段、マーケティング方法で非常に優秀ですが、セキュリティという守りの部分についても、少し考えたいものです。



## コロナ禍でも出来る経営戦略とは?

第6回テーマ  
「社員の士気を高めるチャンス」

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。



新型コロナの影響が出てからもう1年以上が経ちます。いろいろ環境が変化してそれに対応するのに企業は必死です。いろいろ問題は出てきているのですが、最近よく耳にするのが従業員の士気が上がらない

ということです。今も在宅で仕事になったり、平日に休業させたりと今までは職場で仕事をするのが当たり前だったのですが当たり前ではなくなっています。最初は、いつもと違うカタチで仕事をするということに新鮮さと在宅で仕事することで通勤もしなくていいし、私用のことも出来るし、快適さを感じる人が多かったのですが、さすがにそれが長く続くと「自分は会社に必要とされているのか?」「このままずっと会社に出勤できないのでは?」などモチベーションが上がらない要素が増えて、結果効率も上がらないという企業が多いと聞きます。しかしこんな時期だから出来ることもあります。

例えば、仕事の量が減っている分、研修が出来たり、新規事業や新商品開発など今まで出来なかったことを仕方がなくて、将来を見据えた前向きなチャレンジとしてどんどん進めていき、それが社員のモチベーションアップにつながることにあります。売上が下がっていることや得意先からの依頼が減ったことなど、ピンチの要素はもちろん多いのですが、こんな状況になったからこそ真剣にこれからのことを考えること

ができるのだと考えればこれもチャンスになるのです。設備に頼ったり価格の安さで勝負する時代は終わりました。企業が力を発揮するのは「人の力」だと思います。社員個々の力をどれだけ発揮させることが出来るかがこれから成長できるかのバロメーターになるのです。

社員の成長を促すことをとどんどんしていきましょう。実際、この1年で社員教育や研修、新規事業などのプロジェクトを立上げ、若手社員中心にいろいろ取り組んだ企業は新しいことに挑戦でき、社員の士気も上がり、今までお付き合いできなかった企業とも知り合うことが出来ているというお話も聞いています。新潟の印刷会社は選抜した社員で架空ベンチャー会社を立ち上げる「架空株式会社」という新規事業を立ち上げました。2カ月限定で自社の設備や技術で出来る商品、サービスを考えて、実際に販売するところまでシミュレーションして、2カ月後プレゼンをして過半数の賛成が出れば認定して販売をスタートするという研修と新規事業を掛け合わせた企画を行いました。結果、新商品開発、他部門の連携、新技術の習得などいろんな面でいい効果が生まれ社員のモチベーションも今はすごくアップしています。

社員の士気が上がることをみなさんの会社でも一度チャレンジしてみてください。

★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/

今月の…

晃南印刷  
最新NEWS!

詳細はカタログを  
ご請求下さい。

できる社員なら!!お客様の信頼度UP!!

胸に燦然と輝く **社章**

会社の結束、絆、団結力の強さをアピールすることで、貴社のイメージアップにつながります。

身分保障はバッジから!!



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



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