

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

『小さな会社の稼ぐ技術』

栢野克己著 日経BP社 1600円＋税、286頁

著者は、中小企業専門コンサルタント、セミナー講師として、また豊かな個性の持ち主として有名な方です。

本書の特徴は、中小零細企業の実例がいっぱい出てくることです。詳細なものが、ケーススタディとして3社。弁当屋、中古工作機械販売、保険代理業の経営者の体験が記載されています。そして、焦点を絞った短いものが50ほどあります。事例の中に、稼ぐ原則を溶け込ませて解説してあるので、わかりやすく面白く読むことができます。また、事例が多いので、初めからページを追って読むだけでなく、ぱらぱらとめくって開いたところを読むだけでも役立つし楽しめます。本項の最後に掲載されている商売を載せておきます。

繁盛しているお弁当屋さんにはどんなことをしたでしょうか？全部は書ききれませんが、一部ご紹介します。

・アンケート：なんでうちに来てくれるんですか⇒「今日のご飯はお弁当」を決めているのは8割が主婦⇒ニューズレターも店づくりもチラシも主婦向け。アンケート用紙ではなく社長が直接お客さんに聞く「いつも来ていただけるのはなぜですか?」、「ほかによく行く店はどこですか?」

・チラシ：FC本部のチラシに、手書きの手紙「忙しい奥様に」をプラスして、3～4回ポストイング

・お客さんとイベント：釣り、カブトムシ採集、ホテル見物、ランニングサークル、一泊旅行

・人材：いい対応をするお客さんをスカウトする

・来店客にお茶を出す、雨の日にはタオルを

出す

- ・飛び込み営業、法人営業をする
 - ・人がやっているいいと思ったことをとりあえずパクル⇒ほか弁新聞、手書きハガキ
 - ・お客にお礼ハガキを書く
 - ・お客を名前で呼ぶ
 - ・顧客名簿を作る
 - ・たまにご機嫌伺いの電話をする
 - ・店頭スタッフの自己紹介ポスターを貼る
- 他の例も少し紹介します。

★ラーメン店：・博多ラーメンの大繁盛店、店は殺風景、まずい、接客最低⇒「いらっしゃいませ」、「ありがとうございます」もない。・なぜ繁盛⇒客は短気で荒くれ者、「サービスいらん、安いものを早く」⇒早く茹で上がるよう細麺、のびやすいので、替え玉⇒自分の客が誰かをこの店は知っている

★アパレル通販：チラシがださい。商品、モデル、字のフォント、色使いが野暮ったい⇒戦略：ダサイ商品をダサイ地域の、ダサイ客層に、ダサイチラシで売る

★リフォーム屋：広告のキャッチフレーズ⇒「近いから、悪いことはできない〇〇リフォーム」←社長がお客さんに自社を選んだ理由を聞いたことから

本書に記載されている商売の例：手作り石鹸キットの販売、うどん屋、人形屋、せんべい屋、化粧品通販、ロゴマーク専門のデザイナー、串揚げ専門店、唐揚げ弁当の持ち帰り専門店、日報特化コンサルタント、葬儀場専門派遣会社、畳張替え、レコード販売店、英会話教室、新築住宅クレーム処理代行業、エステサロン、飲食店、居酒屋、工務店、ラーメン店、パソコン教室、生命保険、「自分でできる防音」販売、日本酒メーカー、水道工事店、不動産屋など。

この月刊サワネを、お知り合いの方に見せてあげてください、きっと喜んでいただけます。

求人

求人困っている企業がいっぱいあります。求人方法について概観してみます。

まず、求人をするには、一般的に次のようなものを活用します。ハローワーク、大学や専門学校、求人媒体、人材紹介、人材派遣、SNS、知人の紹介、張り紙、チラシなどです。応募があってもなかなかいい人が来ないという話もあります。採用にあたって試用期間の設定は必須でしょう。

★ハローワーク：無料

- ・ Webサイトでも公開可能
- ・ 条件によっては助成金が出る場合もある

★大学や専門学校：無料

- ・ 大学の就職課などの担当部署に問い合わせ

★求人媒体（ネット、紙）：有料

- ・ ネット：マイナビ・リクナビ・@type・DODA など

- ・ 紙媒体：新聞の求人広告欄や折込チラシ、求人情報誌など

★人材紹介：有料

- ・ 料金は成果報酬型

紹介された人材を採用したときに料金が発生、採用した人材の年収の20%～35%が相場

★人材派遣

- ・ 一般派遣…一定期間だけ就業する
- ・ 紹介予定派遣…社員としての雇用を予定

★SNS：無料

★知人の紹介：無料

友人、従業員の友人、親類、お客様、取引先などの

★張り紙：無料

会社の壁などに張り紙する

他にもいろいろな方法があるかもしれませんが、あきらめずに募集を続けることが大事だと思います。

イノベーション、素ラーメン

会社では、新しいことが必要です。難しいことではありません。営業の方法であれ、定例会議の運用方法であれ、帳簿の呼び方の変更であれ、すべての新しいことがイノベーションです。ちょっとでも新しいことをイノベーションと呼びましょう。きっと、会社が少し良くなったような、若くなったような気がします。小さな新しいことを少しずつ積み重ねて、新しいことをするのに慣れていきましょう。

小さなイノベーションの例を紹介します。

自家製麺伊藤というラーメンの名店があります。ミシュランガイドにも載りました。この名店の新商品が「中華そば小」という素ラーメンです。麺とスープにネギを加えただけのものです。

このイノベーション、コストはたぶんほとんどゼロでしょう。それで新商品です。

「小さな会社の稼ぐ技術」に人形屋さんの例が紹介されています。「人形のごとう」といいます。ここでは、お客さんから渡された顔写真をもとに、その顔そっくりの博多人形を作るということを始めました。この「博多そっくり人形」は、「人形のごとう」で一番売れている商品になりました。完全注文生産ですから、リスクはほとんどないと言っていいでしょう。

同じく弁当屋さんの例では、来店客にお茶を出すということが載っています。お客さんもびっくりのイノベーションですが、リスクはしれたものでしょう。お茶とお茶を出す手間くらいです。

何か小さな新しいことを見つけて始めてみましょう。お金のリスクをかけないでもいいことがきっとあります。