



本業をも活性化させるPDC！

創業137年 熊本市 呉服店 年商5億円

(株)帯屋／宮崎雅士様

PDC、平成15年5月にご縁をいただき、以来お付き合いをいただいて約10ヵ月、弊社の未来に明るい兆しが見えつつあります。

創業137年の老舗という自負を持つ呉服専門店の弊社ではありますが、実はこの10年間で、売上高を当時の約半分まで落とし、ここ三年の売上高はかろうじて横ばいではあるものの、月に1度の呉服問屋主体による動員催事計画に必死に追われながら、終わりの見えない苦しい戦いを強いられている状態です。しかし実際の催事は予想をはるかに下回る結果が連続し、やむなく最後に残された切り札『立地条件の良さ』に甘え、路面販売の利く店頭で本来の専門呉服というイメージを含み、低単価の和装小物雑貨を中心とした売上げに、救われながら店全体の売上げの数字を合わせて行くという、まさに来店消費者の成り行き任せ、先行き不安を隠せない弊社の有り様でした。全体の売上げアップどころか、経営継続の不安にも日々悩みが絶えない、そんな中でPDCとの出会いは、弊社にとっては正に救世主との出会いと感謝しております。

長勝盛先生には、私ども着物や和装品しか扱わないお店でも十分に宝石の販売ができ、さらに宝飾品を売ることで店全体の売上げ活性化に繋がると、全社員を対象にした研修を月に1度当地にて開いていただき、その中では、先ず宝飾品の知識や販売技術より、経営陣には老舗呉服専門店としてのあるべき姿を一から教えていただいています。また長先生のご好意により月に1度開かれる東京での共連塾や年に数回の海外研修では、全国津々浦々より集う、健全な宝飾業界を今後も支えるべく次世

代の担い手を中心とした、他業種に渡る若手の闘志溢れるメンバーの仲間入りもさせていただき、当社では毎月社員を入れ替わりに参加させておりますが、最大の効果は『売れている人と私は何が違うの？』『売っている店と自店はどこが違うの？』という事実を目の当たりに実感することで、今伸び悩む社員への自己研摩のきっかけ作りであり、経営者や会社の上司では教える事の出来ない社員の総合教育でしょう。結果このわずかの期間で、社員の挨拶や言葉使いをはじめ、態度、顔色、考えなどすべての行動が変わり、ご提案いただくすべての宝飾催事の成功が言うまでもなく、さらには日頃の呉服販売にまでも充実したスタイルの向上が見えて参りました。現時点で私どもの店について、師の提唱する売れる店作りとは、トップから末端の社員まで全社員一体性の確立で、先ず経営者の既存の考え方を考えることへアドバイスをいただいています。今まで沢山のコンサルタントを導入して参りましたが、すべて成功にいたっておりません。

PDCの最大のすごさは、可能性が少しでもありながら、その力を少しも発揮出来ない販売業に携わるものすべてを、健全に「商人」に変えてしまう指導力だと確信しております。これから生まれ変わる我が店を楽しみに、毎日楽しく笑顔を萬進しており、これもご縁を頂いた福岡県甘木市の(株)大庭 荻 博喜副社長様にはこの場をお借りして改めて感謝申し上げます。

すべては長先生との出会いから…

創業130年 久留米市 時宝眼鏡店 年商13億円

(株)宗野／野瀬政春様

先生と(株)宗野との出会いはちょうど10年前になります。九州ではまだバブルの余韻が残り、当社は売上げも昨対をギリギリ維持しておりました。何故今さら勉強なのかと思っていました。最初はホテル一泊の全社員合宿からはじまり、冒頭で先生は『これから先の商売は本物の時代がくるぞ、商品知識も理解しないと通用しないぞ、接客も商品も本物でないと通用しないぞ』と、社員にとっては衝撃的な言葉でした。今までのやり方では通用しないのと考えさせられる言葉でした。人間として、販売員としての心構えの勉強でスタートしました。

2回目からは一般社員と幹部社員との二部に分け、月1回の研修会になり、何があっても毎月続け10年経った今でも欠かしたことはありません。1年経って商品知識、顧客名簿の整理の仕方に入り、年数を重ねるごとに社員意識も高まり、社内のムードもだんだん良くなりました。その頃日本経済はバブルがはじけて不況が強まり、私の友人でもあり同業の会社も売り上げダウン、会社倒産に追い込まれ同業者及び、日本全体が不況の嵐の渦に巻き込まれました。しかし当社は極端な落ち込みもなく推移してきました。6年前より研修会の他にプロジェクトチームを作り、社員自身でテーマを作り上げさらにこまかく社員に意識の改

革も実行してきました。これも先生からの提案によるものでした。このことが当社にとって大きな財産となったのです。5年前より国内及び海外ツアーも取り入れ、常にお客様の為にを“モットー”に真剣に勉強に取り組んでいます。

3年前より月1回、東京での共連塾も始まり、全国の仲間と勉強し意見交換も活発に行い、情報交換もしています。当社の社員からも東京での共連塾に参加したいと強い要望があり、私と共に毎月1回参加しています。又、海外仕入れも導入して直接仕入れにより価格競争にも自信を持って勝負できるようになりました。社員海外研修も取り入れ、現地に勉強する事により社員の意識もさらに高まりました。企画の提案、商品の提案も、接客の仕方でも常に時流に合った先を見据えた先生のご指導により現在があるのだと確信しております。今思えば10年前に先生との出会いがなければ…と振り返ると目の前が真っ暗になります。10年前は商品知識が無くてもチラシを打てば売れる時代だったのでした。

当社も提案企画を取り入れることにより、現在二桁の伸びを維持しております。社員の意識も更に進化して自分たちで会社を動かしているとの全員参加意識に進化しました。更に本年130周年を迎えるにあたって、まだまだ発展途上の小社ですが、さらなる前進、変革を目指す所存です。

この事も先生始め、PDCの社員や共連塾の皆様との出会いがあったからこそだと感謝しております。



商人道へのたゆまぬ想い—継続は力なり—

創業65年 総合衣料店 年商30億円

(株)大庭／鐘江英治様

私ども株式会社大庭は婦人アパレルを主軸として宝石、呉服、バッグ、時計、メガネ、健康関連商品まで幅広く地域のお客様のニーズにお応えべく、それぞれの分野で一流と認められる商品を取り扱わせて頂いております。地方の専門店でございます。今年で創業65周年をおかげさまで迎えることができました。

PDC長勝盛先生との出会いから丸3年が経ち、弊社の中にこれまでと違った“変化”が二つ起こりました。

一つ目は、販売するものには“プロ”でなければいけないという意識を改めて持たせて頂いた事です。“販売するものとお客様の関係は医者と患者の関係と同じである”～商品知識も乏しくただ売り腰だけが強い販売員からモノを買ったお客様は本当に満足されているのでしょうか(3年前に私はこの言葉によりハンマーで頭をブン殴られた思いでした)・また、「プロは百を知って一を語るもの」～日々お客様は価値観が多様化する中で、たゆまぬ知識・情報の取得に努力することこそ真の商人道であると。

二つ目は、時流に合った仕入れ形態(海外直接買い付けやオリジナル商品の開発など)の現実です。これは単に利益率確保のためではなく、宝石の原石がどういった場所で掘られて、その国の文化がどんなもので、携わっている方がどんな思いで仕事をしていらっしゃるかを我々が直接学ぶことにより、その感動が「輝石(奇跡)」となって大切なお客様の手元にお届け出来る、こんな素晴らしい体験が出来ようになったのです。単なるモノの流通から心の流通に変化していることに気付くことができました。

ただ、上記の二つが弊社に完全に根付いているとは、決して思いませんが、全てを前向きに捉えるならば、まだまだ改善の余地は十分に有るということです。

“継続は力なり”この言葉に全て集約出来るでしょう。

長先生とのご縁に常に感謝の念を忘れず、毎月1回の東京共連塾でお会いする同士の皆様にも併せて感謝申し上げます。

最後になりますが、私は長勝盛先生を生涯の“師”と仰ぎながら、日々の仕事と世の中の発展の為に精進して参ります。

元気オーラがあふれる“PDCマジック”

大東市 時宝眼鏡店 年商3億円

(株)ジュエル ミズカミ／水上実希様

長先生との出逢いは、大阪のジャパン・ジュエリー・ビジネス・スクールで生徒として1年間、先生の商人道を学ばせて頂いた私の人生は大きく変わりました。

卒業後も両親の経営するお店で仕事をしながら、先生がボランティアで行って下さったPDCさんでの共連塾に月に1度参加させて頂きました。

初めの頃は、全国からいらっしゃるトップクラスの小売店さんなどの社長さん、部長さん、先生の勉強内容などに圧倒されるばかりでした。しかし、先生をはじめ参加されている凄い方々は、若い私にでも何の抵抗もなく協力、励まして下さって昨年の2月から本格的にPDCさんのご協力のもと「守護石」、「波動」、「サンゴ展」、「水沢アキ展」などを行わせて頂きました。一番最初にさせて頂いた「守護石」では目標を大きく上回る売上げで終わらせて頂いたのですが、売上げより何よりスタッフ一人一人が今まで味わった事無い団結力と、味わわないと分からない感動で、全員が涙で終わった二日間でした。そして、何より嬉しかったのが、守護石が終わった数日間はお礼を言いに来て下さるお客様の多さでした。

ミズカミはPDCさんと長先生、共連塾で

先生を尊敬して集まっていらっしゃる皆様のお陰で元気オーラが一杯です。先生に逢い、一緒にお仕事をさせて頂くだけでも感じる事は“類は友を呼ぶ”“元気オーラ”は皆を幸せにする”という事です。ミズカミも昨年2月から昨対比を落とす事無く目標が高くなるばかりです。きっと、先生やPDCさんには大きな元気オーラがあって、そこに集まってくる全国の小売店さんには不思議な位にどんどん売上げが伸びるんです。そして、不思議な事にそういう人が集まってきています。

そして、元気オーラを一杯にした小売店さんには、お客様が集まってくる！！そしてお客様まで元気になってますもう！！うそみたいな本当の話です。弊社も2月から、お客様に「いつともあんなの店だけお客様もお入ってるナー！！」と良く言って頂きました。そして、先生に分けて頂いた元気オーラで社員が元気になり、お客様にも元気になって頂けているのかな？と思っています。きっと、いい気の回りになってきているのではないのでしょうか。先生やPDCさんのお陰で仕事の本当の楽しさ、やりがいを教えて頂いたと感謝しております。

