



“一丁嚙”が行く！

第84回：投票率

今年は統一地方選挙の年。統一地方選挙とは、地方公共団体における選挙日程を全国的に統一して実施される地方選挙のことです。ある一定期間に任期満了となる都道府県や市区町村の首長および地方議会議員について4年に1度実施されます。今年はその年にあたり、4月上旬に都道府県知事や政令指定都市の市長、ならびにそれぞれの地方議会議員選挙が、下旬に政令指定都市以外の市町村の首長・議会議員選挙が行われています。

サポートがある京田辺市ではこの原稿を書いている4月24日現在、会社のまわりを選挙カーが走っています。

ところで、先頃行われた統一地方選前半戦の41道府県議選の投票率は、岐阜県を除き40道府県で前回を下回り、平均は前回比3.10ポイント減の45.05%だったそうです。選挙権を持つ人の半分も投票に行かない！なんてということでしょうか。

選挙に行ってもなにも変わらない、私の一票なんて影響がない、入れたい人がいない、……など理由はいろいろでしょうが、国民一人一人が持っている権利を行使しないなんてもったいないと思います。日本国憲法はその前文で主権が国民にあることを宣言しています。すなわち、国や地方の政治に対して国民の一人一人が責任を持つということです。

権利を行使しないで、国が悪い、行政が悪い、世の中が悪いとは言えないと思います。

また更に、41道府県議選で無投票当選が総定数の約2割を占めたということで、選挙に対する関心の低さを表しました。

(いまやっている京田辺市議会選挙も無投票となりました)

議員になって我が町を良くしたいという気概のある人が少なくなってきたということでしょうか。

いずれにしても、政治に対する関心が低いのは間違いありません。政治家が悪いのか、国民が悪いのか。

少子化、高齢化、地方の衰退、集团的自衛権、TPP、などなど……。これから解決していかなければならない問題や、対応していかなければならない問題が一杯あります。人任せにしておいて、ハツと気付いたとき、とんでもない社会になっていたということにならないことを願っています。



のほそ道

☺シリーズをご活用いただいているいろいろなお客様を尋ねて感じたことや学んだことを徒然なるままに……

皆さん、初めまして！新入社員の「**さQ**」と申します！サポートに入社したての営業マンです！

前職は、保険の営業マンをやっておりました。

この度、『☺info』の1コーナーを持たせていただくことになりました。その名も「☺のほそ道」！！

未経験の業種に飛び込んだこともあって、今まで聞いたことのない専門用語や商慣習を体感しています。

皆さんには私がお客様から感じたことを「☺のほそ道」で少しでもお伝え出来たらと思います！！

どうぞ、よろしくお願い申し上げます！！

さて第1回目の今回は、『**ムネヤケ**』です。

せっかく京都にありますが、最近あまり馴染みのない和服。

でも、サポートには呉服を扱っておられるお客様が少なからずいらっしゃいます。

和装業界向けに提供している『**ごふく☺**』というソフトがあるのです。



先日、お客様のところにお邪魔していたときのこと、「帰ってきたやつ（着物）、ムネヤケしてるなあ」とお話しされている場面に遭遇しました・・

「なんやねん？胸焼け？着物って胸焼けするんかいな？」はてなマークが頭に浮かんでいると、先輩から「胸焼けなんかせえへんよ（笑）着物の状態のことを言うねん。呉服は委託販売が多いから、着物があちこちのお店に旅をする。長い間売れずに陳列していると色ヤケ、照明ヤケしてしまうねん。」と、教えてもらいました。ちなみに、部位によって「中耳炎」とか、状態の程度で「ビーフステーキ→レア～ミディアム～ウェルダン」と表現するそうです。

ご存知でしたか？私は知らなかったです。新鮮でした！

優しく間接的な表現を使うのは、京都独特なんでしょうね。

読者 訪問



第64回

お伺いした会社 山下石油株式会社
お話を伺った方 代表取締役 山下 真司 様
事業内容 ガソリンスタンド、新車・中古車販売、自動車整備
会社の所在地 〒622-0002 京都府南丹市園部町美園町 7-14-5
連絡先など TEL:0771-62-0322 FAX:0771-63-0516
U R L http://www.yamashita-web.net

今回は山下石油㈱に山下社長をお訪ねしました。山下石油さんは京都府下の園部町でガソリンスタンドを営んでおられる3代目社長です。6年前に社長を引き継がれたのですが、ガソリンを販売するだけのガソリンスタンドの経営に危機感を感じ、ガソリンスタンド経営のかたわら、車検や新車・中古車の販売に力を注いでこられました。

以前は3店舗あったガソリンスタンドを1店舗だけに絞り、車検センターやカーショッポの展開に注力されてきました。しかしながら自動車販売も大手ディーラーやフランチャイズの進出で競争が激化し、弱小なカーショッポではなかなか太刀打ちできなくなりました。

そこで、車検や車の販売に取り組んでいるサービスステーション(S S)を集めて連合を組むことによって、大手に対抗しようと『車楽』ブランドでの店舗展開を積極的に推進されました。

1社ずつがディーラーや部品メーカー、クレジット会社と交渉するよりも、数社分を集めて交渉する方が有利な条件を引き出すことができるというスケールメリットを活かした事業展開を推進しておられ、現在、全国41社、76カ所のSSのネットワークを作られました。

また、これから車検や車の販売をはじめようというSSを対象に、ノウハウを提供したり各種コンサルを行ったり、更には各種販促グッズやコーティング液剤などの消耗品の販売、各種研修会の実施などを行うためにトータルカーサービス企画を行う別会社、株式会社山商を立ち上げられました。



山下社長



山下石油本社



車楽南丹

SSでクルマを売るといふ取り組みをしているところは少なくないようですが、成功しているところは10%ほどしかないとおっしゃいます。それは、クルマを売るといふ意識が低く、ノウハウも十分ではないからだそうです。

『SSはガソリン販売だけでは経営が厳しくなっているからこそ、積極的にクルマを販売して成功してもらいたい』との思いを強くお持ちの山下社長は、これからも積極的に研修会やコンサルを展開して行き成功店を増やしたいとおっしゃっています。

ある異業種交流会で当社の米田が“見積り売上請求書”とシスポトラップを披露しているのをお聞きになっていて、あるとき山下社長から『その、見積り売上請求書っていうやつをうちも導入したいんですが・・・』とお声掛けいただき、山商さんで売上等の管理をするために弊社の『㊦㊦㊦MSG』をご導入いただきました。

成功店を増やしたいとおっしゃっている山下社長自らが、㊦㊦㊦MSGをご活用いただいて大成功を収めていただけることを期待しております。



車楽亀岡



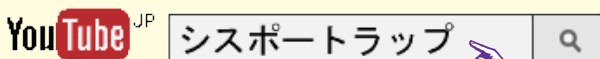
TOPICS

ついに完成しました、シスポトラップ



弊社の米田がある異業種交流会で歌っていたら、京都でライブハウスや音楽スタジオを経営するラグインターナショナルミュージックさんの目に止まり、『これ、おもしろいからレコーディングしましょ』という話になり、あれよあれよと言っているうちにプロモーションビデオまで作ってしまいました。
そして、4/1にYouTubeで公開したら約一月で視聴回数が600回を超えました。こうなったら、1,000回超を目指すぞ！って意気込んでいます。

よろしかったら是非見てやって下さい。
そして笑ってやって下さい



「シスポトラップ」で検索して下さい。



見積り・売上・請求書
販売履歴に在庫管理
手間をかけずにサクサクと
パソコン使って効率化
身の丈に合ったシステムを
導入するならシスポ

2015年5月発行

Presented by Sys:port corp.

第89号



シスポ情報提供機関誌

info