



“一丁啮”が行く！

第96回：ゴルフ

皆さん、ゴルフはおやりになりますか？ どれくらいの方がおやりになるのかは知りませんが、私のまわりにはゴルフが好きな方が結構おられます。私もやるのですがなかなか上達できず、いまだに100の壁が越えられずにもがいています。(^^;

実ははじめてゴルフをやったのは30数年前でした。当時勤めていた会社の上司がゴルフ好きだったので、打ちっ放しに誘われたのが最初でした。1年ほど打ちっ放しに通ったあと、その上司らとはじめてコースに出ました。

テレビで見たことがあるゴルフ場の景色をはじめこの目で見て感動し、つい浮かれてはしゃいでいたらその上司から叱責され、その後も一挙手一投足、あーしろ、こーしろ、そうしてはいけない、するな、喋るな、黙れ！とズーツと小言を言われっぱなしで、はじめの感動も吹っ飛び、しまいには早く帰りたいと思うようになり、二度とゴルフなんかしないと心に決まりました。まさにトラウマになったんですね。

その後、シスポートで知り合った全国各地のソフト会社の知人達が次々とゴルフを始め出し、ゴルフをやる機会がやってきました。それまでは周囲からゴルフを誘われてもかたくなに拒み続けてきたのですが、親しい仲間からのお誘いでしたので断るわけにもいかず、やってみたところ気の置けない仲間たちとのゴルフは結構楽しめました。全国の仲間が集まる1年に一度か二度の機会を楽しみにするようになりましたが、年に1~2度のゴルフでは上達するわけがありません。

そうしているうちに月日が経ち、5年ほど前、ある知り合いからゴルフの練習を誘われました。やっているとその人が『いまだにそんな小さなヘッドのドライバーを使っている人はいない。デカヘッドのドライバーで打ってごらん』と言って試打クラブを借りてきてくれました。それで打ってみると気持ちいいくらい良くあたるしく飛ばんですね。早速ドライバーを買いに行ったらそのお店の人に『こんな古いアイアンでは飛びませんよ。中古でいいから最新のヤツに買い替えなさい』といわれ、結局フルセットを揃える羽目に(^^; そうなると、せっかく買ったんだからやらないともったいないと(^o^)

かくして60歳を超えてからまともに、まじめにゴルフを始めたんですが、前述の通りなかなかスコアが伸びません。今年こそ100を切るぞ！と宣言して早や5年(>_<)、70歳までには100を切ると心に決めて精進します(^o^)



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……

今年も梅雨の6月がやってまいりました。さっきまで晴れてても突然の雨に降られたりしますよね・・・^^; 突然の雨に傘を持っていない営業活動は、しんどいです・・・なので「☹Q」はこだわりをもった折りたたみ傘を使っています！ワンプッシュで開くのは多いのですが、プラス！ワンプッシュで閉じるのです！じゃ～ん♪雨の日も楽しいですよ～(^o^)

閑話休題・・・さて、本日はいろいろなお店で何気なく眺めている商品の陳列に関するお話で店長さんとおぼしき方が、なにやら指示を出しておられます。

「最後に各棚のメンチンチェックしてください♪」
「は～い！」

なにやら、皆さんが商品棚の商品を綺麗に並べ直しておられます・・・
商品陳列の整頓？を「メンチン」というのは、解りました！

でも、なんで「メンチン」なんでしょう？ 言葉を聞いてもイメージがつかない・・・
こそっと、スマホでググってみました！

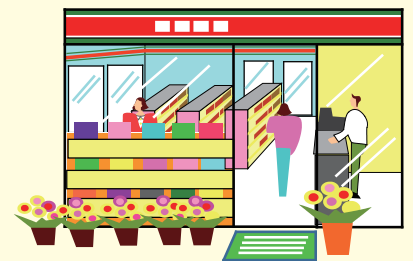
なるほど！陳列方法のことだったんですね！

「面で(商品を)陳列する(綺麗に並べる)」という意味とは思いませんでした。

勉強になりました。確かに本屋さんでは売れ筋や話題の本は表紙が見えますね♪
思わず、手にとってしまいます。

1つ、賢くなった気分(♪)で事務所に戻ると自分のデスクも書類が「面陳」してました。
「☹Q」の場合は、単に整理できてないだけでした(´Д`)ト林…

デスクの「面陳」はあきません・・・



【面陳(メンチン)】

- 1 面と向かって述べること。
- 2 書店で、雑誌や本を棚に立て、背ではなく表紙を見せて陳列する売り方。

※『コトバンク』より <https://kotobank.jp>

読者 訪問



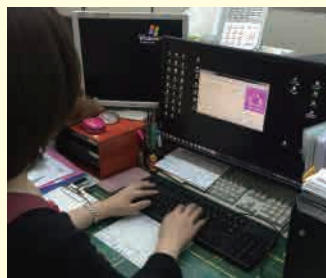
第77回

お伺いした会社 千田硝子食器株式会社
お話を伺った方 代表取締役 千田 忠司 様
会社の所在地 〒542-0075 大阪市中央区難波千日前 8 番 21 号
連絡先など TEL 06-6632-2512 FAX 06-6632-3580
事業内容 ガラス食器、厨房備品等の販売、厨房設備の設計・施行など

今回は大阪のミナミ、千日前道具屋筋にある千田硝子食器様をお訪ねしました。同社は創業されて70年ほどになる硝子製品の取扱会社で、古くは板ガラスや陳列ケースの硝子製品を取り扱っておられました。

お寿司屋さんに行くとき、ネタを陳列しているガラスケース(ネタケース)がありますが、同社が特許を取りかなり手広くお寿司屋さんにも納入なさっておられたそうです。

世の中の高度成長に伴い外食産業も盛んになり、ガラス製品の需要の伸びと共にガラス製品のみならず食器や厨房備品なども手広く取り扱うようになりました。最盛期は2,000軒を超える喫茶店にコーヒーカップなどを供給されていたそうですが、近年はガラス製品等が割れにくくなったことや喫茶店



事務所で『ほんぽい』をお使いいただいています

などが減少したことなどから食器の売上は減少してきているそうです。その反面、ホテルやレストラン、コンビニなどの厨房設備全般をプロデュースしながら設備や食器を納入する新たなビジネスモデルでの事業も展開しておられます。そして高速道路のサービスエリアの設備も手掛けるなど徐々に事業の拡大を図っておられます。

また、自らの知識や経験をもとに、食品関係企業などの海外進出のアドバイスなどもされており、「世界を見ながら商売せんといかん時代になってきた」とおっしゃいます。

そして「店を構えているからこそ、ネット販売とは違う付加価値を武器にした事業を展開せんといかん」ともおっしゃいます。大阪、いや関西の商店街やお店にとっては心強いお言葉です。

千田社長はご自身のビジネスのみならず、いろいろな団体のお役目もなさっています。大阪府商店街振興組合連合会 副理事長、大阪市商店会総連盟 理事長、大阪市中央区南商店会連合会 会長、千日前道具屋筋商店街振興組合 理事長などを歴任されており、関西経済の活性化にも大きな力を注いで下さっています。

『自分のところだけが良かったらいいのではなく、関西経済が全体がよくならなければならない』とおっしゃっており、団体のお役目以外にも留学生の受け入れのために領事館や大学、各種団体等との橋渡しをして400人超(予定)の留学生の受け入れにも尽力なさっておられます。

また、“食”にかかわる人たちを集めているいろいろな勉強会を開催するなど、関西経済や業界のために力を尽くしておられます。

ところで、最近新しいビジネスをはじめられました。

それは「サンドブラストによるオリジナルガラスの製作工房体験」です。サンドブラストとは、ガラスなどに文字や絵柄を描いたフィルムを貼って、その上から細かい砂をかけてガラスを削り、文字や絵柄を彫り込む技法です。

地下にその工房があり、1階の店頭で気に入ったガラス等を購入して地下の工房で文字や絵柄を彫り込んで持ち帰ってもらおうというのがそのサービスです。

筆者も早速体験させていただきました。

彫り込みたい文字(筆者の名前)と字体を指定し、まずパソコンでデザインを描いてもらいます。そのデザインシートをフィルムに重ねて紫外線で感光します。そしてフィルムを現像液につけて現像し、水のりを塗ったガラスに貼り付けます。そして最後の工程では噴砂機で細かな砂を吹き付けて硝子の表面を削ります。

あとはきれいに水洗いしたらできあがりです。教えていただきながら90分ほどの作業時間で、自分のオリジナルのガラスが完成しました。体験費用は1,000円

ということで、最近そのサービスを開始したところだそうです。まだまだ、空いているようですのでやってみたい方、オリジナルのカップルグラスなどを作りたい方は是非チャレンジしてみてください。お問合せ、予約は 06-6632-2512 まで。

いろいろなことにチャレンジなさっている千田社長のバイタリティに感服しながら、新ビジネスの成功を祈念して帰路につきました。



千田社長



1階店内の様子



絵柄などをつけたガラス