

# 新・こんな話あります

## 第 12 号

平成19年 7月号 発行:オガワ・経営事務所

650-0022 神戸市中央区元町通り2-3-2 ジェムビル T 078-332-5413

## 経営発展計画づくりのお手伝いをしました

このニュースレターに何回か、経営計画について書いてきました。その読者企業様から計画書を作りたいとのことで、お手伝いの要請がありましたので、引受させて戴きました。

この会社様の製品は自動車関連のパーツですが、2年ほど前から力を入れていらっしゃいます『防犯ネジの販促を兼ねた経営計画書』づくりだったのです。

先ず、SWOT分析をして、現状の再認識をした後、S・W・O・Tの各要素ごとの組み合わせから、とるべき施策を考えましたところ、実に**20項目もの『やるべき施策』**が明らかになったのです。

施策は、「せいぜい3つか5つくらいまでではないのですか」という質問が出てきそうですが、それは、SWOT分析が十分に出来ていない会社の場合です。この会社では、SWOT各項目とも5つ以上の施策が出てきた上、**社長様と当事務所が別々にSWOT分析**をした結果、異なる考え方の部分もあって施策が多くなったのです。

多くの会社様で、SWOT分析をなされていますが、その大半の会社が、各項目3項目程度が、多くの項目が上がっていても、同類項が多く、実質的には3つ程度ということが多いのです。それでは、考えられる施策の項目も少なくなってしまうでしょう。

このSWOT分析で気がついたことがあります。それは、**二人が別々に分析を行い**、その後に合わせてみると分析結果が多くなるということです。出来れば、従業員の力も借りたいものです。二人で考えた結果、施策の数も増えたのです。

## 製品はナンバープレート盗難防止用ネジです

自動車の盗難による犯罪が多発しています。そして、盗難車には盗難が判り難いように、盗難ナンバープレートを付けているのです。

若干は古い統計ですが、兵庫県では年間2,000件、大阪府では同じく年間8,000件ものナンバープレートが盗まれているのです。その後、凶悪犯罪に使用もされています。

自動車のナンバープレートはごく普通のボルトとナットで取り付けられていますから、簡単に誰でも取り外しが出来ます。よって、盗難が多いのです。お手伝いさせて頂いた会社は、このネジが簡単に外せない構造になっています。その構造を文書で表すのは難しいのですが、**世界13カ国の特許を得ていますから、その信頼度は一級品**なのです。

信頼度が一級品である証拠に、大阪府には、『ナンバープレート盗難防止ネジ普及促進協議会』という組織があり、そこと各警察署が組んで、防犯ネジへの取替えキャンペーンが行われており、大阪府ではナンバープレートの盗難が2割減少したという実績があるそうです。

## 金属盗難にも役立ちます

同ネジの応用編として開発された製品があります。昨今、金属類の盗難が新聞紙上でにぎわっていますが、これらの防止にも役に立ちます。

例えば、防潮堤の可動式扉には、道具と時間さえ掛ければ簡単に取り外しが出来る構造となっている扉や部品があるそうです。

現実には、それらの金属類が盗まれたことがあったようです。

この会社は、ナンバープレート盗難防止技術を応用して、金属類が盗難に遭わないように工夫した防止材を開発しています。

また、四国の鉄塔のボルトが外されて送電に影響が出たことがありましたが、このような犯罪防止にも利用できる防止材があります。

このように考えてきますと、この会社の未来は明るいものです。

## このネジの話を如何に儲けにつなげますか

さて、ここまで読んで来られて、この会社の製品『盗難防止ネジ』について興味をもたれたでしょうか。

「いや、我が社の製品とは関係が無い」と無視なさいますか。

一つの事象をみても、感じ方は人それぞれです。もちろん、「どの考え方が良い」というのはありませんが、この話を見聞きし、『早速、我が愛車のネジも取り替えよう』という人から、『このネジの販売代理店を引き受けよう』という人や、『それに代わるべきものを考えよう』と考える人等々がいらっしゃるのではないのでしょうか。それぞれの立場で、結構ですから、この特許ネジを取り扱って、『儲ける道』を考えて戴きたいと思えます。

この会社としては、代理店や特約店になって戴ければ喜ぶでしょう。まじめに検討したい方は我が事務所まで、ご一報ください。

## 効果の上がり易いセールスレターの構成

このニュースレターで何回かセールスレターについて書いてきましたが、セールスレターの構成に一つの黄金律があります。元々は、アメリカで出版された本に紹介されていたものを日本のコンサルタントが紹介して、広まったようです。

それは、**パソナの法則**といわれているものです。次の構成どおりセールスレターを書きますと効果が上がり易いというのです。

# PASoNAの法則

**P=Problem (プロブレム)**・・・問題点を指摘する

**A=Agitation (アジテーション)**・・・不安や不快感や怒りなどであおり立てる

**So=Solution (ソリューション)**・・・問題の解決策を提示する

**N=Narrow down (ナローダウン)**・・・絞込みもしくは、緊急性を持たせる

**A=Action (アクション)**・・・「今すぐ、ご注文を」と呼掛ける

先のナンバープレート盗難防止ネジの場合ですと、次のようになります。

**<P=Problem (プロブレム) (顧客の抱える問題点を指摘する)>**

アレレ！ ナンバープレートが無い？愛車からナンバープレートが消えてしまった方はいらっしゃいませんか？1年間で、大阪府では8,000件、兵庫県では2,000件ものナンバープレートが盗難に遭っています。

**<A=Agitation (アジテーション) (あおり立てる)>**

「ナンバープレートくらい」と思わないで下さい。その後には、そのナンバープレートを使用して、強盗などの凶悪な犯罪が待っているのです。あなたは、被害者でありながら、凶悪犯罪の共犯にされてしまう危険性があります。

**<So=Solution (ソリューション) (解決策の提示)>**

でも、ご安心ください。ナンバープレートのネジを外そうとしても、簡単に外せないネジがあります。世界の13カ国の特許を得ている優れたネジなのです。

**<N=Narrow down (ナローダウン) (絞込みと緊急性)>**

取替え作業はほんの数分で終わります。日頃は工具など持ったことが無い方、女性でも出来る、簡単な作業です。先着100名様に特別サービスがあります。

**<A=Action (アクション) (行動を呼びかける)>**

このキャンペーンは、〇月〇日までですから、今すぐ、ご注文を頂きたく、ご案内申し上げます。

## この先生の意図が読めますか？

私の孫が、この春から小学校へ通っています。ピカピカの1年生です。

我が家に来るたびに、様子などを尋ねていますが、この前に来たとき、孫ではなくその母親から、面白い話を聞きました。

それは、クラス約40人足らずの子供たちの全員に、「係」を与えたことです。

例えば、体育係とか、図書係とか、とか言った係です。我が孫は体育係となったようです。

これらの係の話聞いても、母親が言いたいことが、判りませんでした。その係の一つに『お笑い係』があることを聞いて、話の全容が見えてきました。

小学校1年生のクラスに、『お笑い係』を置くというのは、どういう発想でしょうか。皆様は想像が出来ますか。

母親曰く、クラスの中で誰か沈んでいる子が居たら、「元気付ける係」だといいます。具体的に「誰が何をするのか」までは聞いていませんから、想像するしかないのですが、『みんな元気を出して頑張ろう』と呼掛ける係だと思います。

機会があればその先生に真意を聞いてみたいものです。

「新・こんな話あります」のバックナンバーは当事務所のホームページ（ニュースレター）にPDFファイルにて掲載していますのでご覧ください。

<http://www12.plala.or.jp/og6/>