

## 村上透講師によるTEC 経営セミナー 『お客様が増える経営のやり方』

総務委員会の平成27年度事業として、平成27年10月13日(火)約4時間に亘り村上透氏によるセミナーを開催しました。その題目は、『お客様が増える経営のやり方』！

同氏は、北海道生まれの北海道育ちで、最近沖縄県に移住したことへのエピソードや、様々な職種の経営者のインタビューから、笑いあり、含蓄ある言葉の紹介等、聴衆を飽きさせない巧みな話術で講演をいただきました。

以下に、同氏のプロフィールと今回のセミナー内容を紹介します。



1961年、北海道の帯広市生まれ。積水ハウスに入社後、変わった上司と出会ったため全国最下位と最優秀新人賞の両方を経験。経営雑誌の出版社に転職、14年にわたり社長取材。自らインタビュー記事を書きまくる。伸びる会社とつぶれる会社の違いに気づく。好不況にかかわらず継続的に業績を向上させる経営のやり方がわかる。これまでの社長取材は約900人。お客様を増やし続ける戦略と戦術のパターンを確信。「あんた、これしかできんのやから」と竹田陽一先生に言われ、独立。日本で唯一のお客様が増える詳細事例レポート『お客様が増える！』の取材、執筆、レポート販売、セミナーを継続中。つい最近、沖縄へ移住。

今回のセミナーの主な内容は、次のとおりです。

もっとお客様を増やしたい会社があります。お客様が増えるより、「人が増えるほうが重要」という会社もあります。両方に必要なことがあります。選ばれる会社になるための戦略です。

今回のセミナーは、他社と異なる取り組みの結果、選ばれる会社に成長した事例を紹介します。毎日、一生懸命仕事をしているのです。努力は報われたいですよね。いい会社だなあとほんとうに思ってほしいですよね。そんな会社になるための勉強をしましょう。

### 紹介する事例です

お客様に選ばれる会社の事例、求職者に選ばれる会社の事例を時間の許す限り伝えます。

★ 地域密着のためなら会社を休んででも地域に貢献するから、地域住民に愛され続ける会社。

★ リピート利用しない経営を目指しているのに、なぜかリピート率が高い鍼灸治療室。

★ 新卒学生に人気があるから、地元の会社に選ばれるようになったビルメンテナンス会社。

★ 儲からないから…と大手が撤退しても初心貫徹。耐えた姿が評価され、お客様が増え続ける広告会社。

★ 好きなお客様だけをお客にしたい、とお客様を選ぶから、さらにお客に選ばれるビルメンテナンス会社。

★ お客様の現状を把握することに徹した結果、「御社はどううちの事情を理解してくれる会社はない」と愛される会社。

終了後は懇親会を開催し、参加者の皆さんの各社の近況報告や今後の経営に関する意見交換を行いました。また、11月19日から来年2月16日まで3回に亘り、組合員2社共催の連続セミナーも開催されます。ご興味のある方は、組合までお問い合わせください。

