

今回の講演をされた藤代正彦先生には、アクアライン開通の折、私どもの売店で扱う商品のデザインをいくつもお願いし、それらが大ヒットさせてくださった方であります。

先生は県内では恐らく数え切れない開発商品のデザインを担当されておられ、千葉県産品の活性化に多大な貢献をされておられる方でもあります。

かつて日本の家電の叢生期にデザイナーとして活躍され、後にその実績を買われて内田洋行に招かれ、事務機器、机、椅子等のデザインを担当し、多くの作品を残されております。テレビでおなじみの「イナバ物置」もまた先生のヒット商品の一つであり、今、千葉県の産業界ではなくてはならないお一人であります。

その先生に教えられたことは、「よい商品を作り、上手に売るコツ」は直接ユーザーと接する事。そうすることによって「ダメな理由、使いにくい訳」を逸早く把握し、すぐ改良に結び付けていくということでした。

私達の周囲では、なぜモノが売れないか、なぜ買ってくれないかを深く考えず、いつも不況のせいにしてたり、大型店のせいにしてりする人が多くあります。確かに外的要因はその通りかもしれませんが、しかし、自分の足元にある原因・理由が判らず、また判っていてもそれを改善できないのでは商いをするものとしては失格であります。

まず、お客様に満足していただける様な商品を揃えることが大切ですが、今不足しているのは、来てくださるお客様に“感謝の念を表現する”ことではないかと思われれます。その点が地元商店の方は極めて下手だと消費者の方からいわれます。

モノやサービスが溢れ価値が多様化している今、消費者はモノよりコミュニケーションサービスを大切にしている時代へと移行していることに気が付かなければなりません。

清和のある直売店が大繁盛している理由は「美人三姉妹の笑顔がいいから、優しいから」であり、一度訪れた人はまた寄ると評判となっています。大切なサービスとは笑顔と優しさであります。

また、今日、県庁で何人かの友人たちとあって教えられたことがあります。かつてこのFAX通信で「これからは、君津のすばらしい大自然、風物詩、人情、歴史伝統を活用した産物売ろう」と書いたことがあります。この友人達からもまた「君津のブランド商品」を是非作ってください。君津はすばらしいものをたくさん持っていますから・・・と頼まれてきました。

例えば清和の特産である、山芋、むかご、しいたけ、ワラビや山菜、花卉、いちご等の果物、木竹炭、菓製品等たくさんあります。これらに是非ブランド名をつけてください。

「鹿野山、神野寺、三島神社、九十九谷、大町桂月、東山魁夷、豊英・三島湖、高宕山」等、“清和一鹿野山”のイメージを添えて、食卓、レストラン、お土産など・・・藤代先生のすばらしいデザインの包装紙や容器で作り上げてください。

本年度は仮称「きみつ塾」もスタートする予定であります。この塾はこの様な新しい商いのあり方を一緒に勉強して、よき仲間として助け合い、ともに生き残る道を見つけ出していくことを目指しております。

皆様方には是非この塾への参加をお願い申し上げ、一緒に不況の中で愁眉を開く役割を担っていただくと共に、合わせてお力を貸していただきたいと思っております。

また、予定されます秋の全市あげでの「産業祭」には、今日の勉強会が実って自慢のブランドをひきさげてご参加して下さる様、今からご期待申し上げ、ご挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。