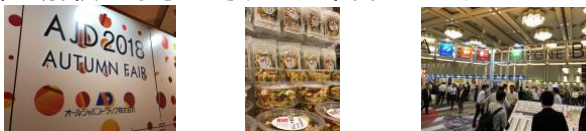


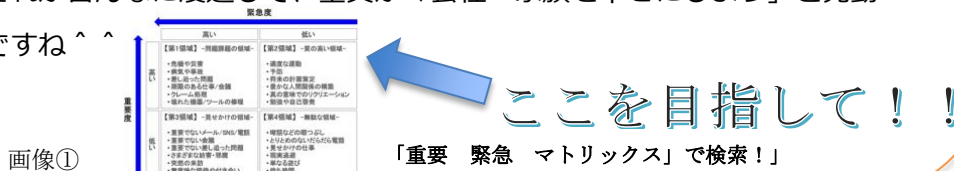
# 活動報告！感謝のフェア。ここでは高い方が売れる？

毎年恒例となりましたフェア。既にこのマル通でもお馴染みとなったドラッグストア協会様のイベント『AJD 2018 AUTUMN FAIR』へ出展させて頂きました。前回の出展の際も紹介させて頂きましたが、こちらのフェアは、新商品の発表はもちろんのこと、さらに定番で扱っていただいている商品を、加盟企業全社で頑張って販売していこうという内容も含まれております。ですので、メーカーとしては本当に有難い企画なのです。そこで、普段はなかなかお行会いすることのできない、各ドラッグストアのバイヤー様から、直接お話を伺うことができる訳ですが・・・。どうもこちら側が描いていた感じと違う違和感を感じるのです。それは、一部お客様のお声や時代の波に沿って、売価の安い袋タイプ（しかもチャック・フックホール付き！）の販売も始めたので、当然そちらのご注文が殺到するかと思いきや・・・。「マルシンさん、どっちも売って見たけど、明らかに従来の高い方が売れるよ。こっち一本で行こう」と仰るのです。しかも何社も。この時は意味がよく分からなかったのですが、今考えると、それは「この商品の持つ『価値』は価格ではない」という証明だったのです。本来もっと深い解釈があるのですが、本日のシェアはここまで^^。AJD様、感謝しきれません！



## 特集「組織（チーム）にとって、リーダーの役割とは」

皆さんは下のような図（画像①）を見たことがありますか？有名な図ですが、これを日常生活に置き換えて考えてみてほしいんです。左上の「第一（領域）象限」とは、どうでしょう。仕事におけるクレーム処理と考えるとわかりやすいかもですね。では左下の「第三象限」は？さらには右下の「第四象限」。こちらは「だらけた暇つぶし」等。そして右上「第二象限」。こちらは重要であり緊急性の低いもの。自己啓発・研修を受ける・願望を明確化する等、会社やチーム、家族を幸せに導くためにフル活用する。さらには第二象限内の右上、さらにその右上と、ここにどれだけ全身全霊を注ぐかが、リーダーのやるべき役割だと思うんです。最後はそれがみんなに浸透して、全員が「会社・家族を幸せにしよう」と発動・・・こんな会社って、愉しそうですね^^



終わりに皆様、今号も最後までお付き合い頂き、本当に有難うございました。実は先日、出張で1週間九州へ行って来ました。その際、私の大好きな方が主催する、食品業界の方々が集結するイベントへ参加して来たのですが、実はその方、年内で定年退職されるという、実は寂しい内容だったり。また別日では、お忙しくて中々お行会いできない方と、ガッツリ語り合ったりと、強烈な1週間でした。あ、そうそう、その出張中にチャレンジに行った夕食での一コマ（右下）。福岡は住吉でマブダチがやっている日本一美味しい料理屋で、激辛ラーメンチャレンジをしました。左の方は付き合ってくれた大切なお客様^^ それでは私とはまた次号でお会いしましょう！

ホームページでバックナンバー配信中！

