すりーびー通信 2014年4月発行

患者様★満足度No.1を実現する歯科経営のヒント

技工所スリービー・ラボラトリーズが毎月お届けするニュースレター

No,24

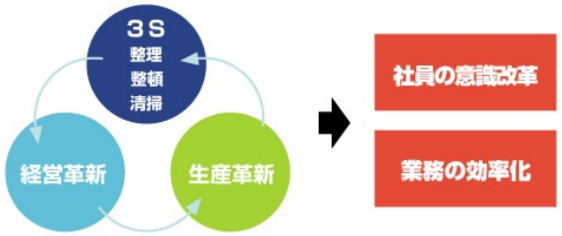
スリービーの社内改善

３Ｓ活動

スリービーでは**３Ｓ活動**に取り組んでいます。3S活動とは、**「整理」「整頓」「清掃」**のことをいいます。これらをおこなうことで、安全で快適な職場を作ることができ、**効率的な生産**と**効率的な管理**ができます。場を清め心を清めることで、製作する補綴物の品質向上につなげていきたいと考えています。

また３Ｓ活動の真の目的は、様々な問題を発見する力や問題を解決する能力を高めることにあります。これらを追求していきますと、「守ることを決めて、決めたことを守る」という社風が生まれます。

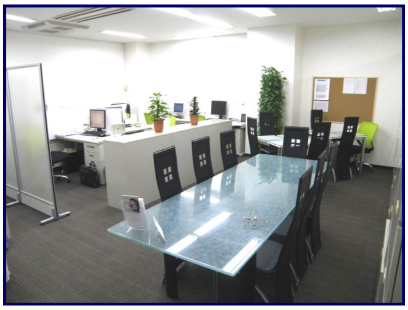
この３Ｓ活動の一環として、１月に社内の大改装工事をおこないました。壁紙や天井、カーペットの貼り替えは専門業者に委託しましたが、それに伴う棚や机の移動、モールの設置などは社員全員でおこないました。自分たちも改装に携わったことで、各々が維持・管理していこうという強い意識が芽生えたように感じます。レジン等の削りカスが床に散乱したら掃除機をかける、出しっぱなしの道具があったら元に戻す、器材のメンテナンスを行う等の**自主的な行動**は今まで見られなかったことです。



環境犯罪学に「割れ窓理論」というものあります。これは「一つの割れた窓を放置すると、その近くの窓が割られる。割られる窓が増えるとビル全体が荒廃していく。それは街全体に悪影響を及ぼし、犯罪が増える」という理論です。つまり、たった１つのゴミが会社を荒廃させる可能性があるというわけです。

スリービーでは社内研修日に、枚岡合金工具株式会社の古芝保治氏のインタビューDVD（Visionet Big interviews No.67）を全員で見て意識の共有を図りました。

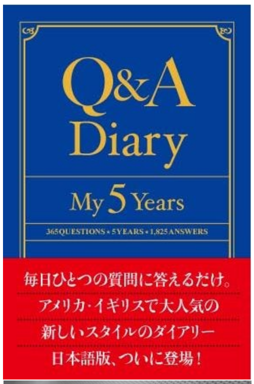
まだ３Ｓ活動を取り組んでいない方は、身の回りの整理、整頓、清掃から行ってみてはいかがでしょうか。

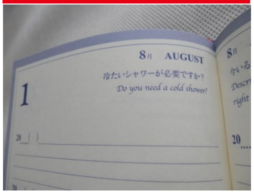


ビジネスHITアイテム

毎年同じ質問に答え、自分を見つめ直す 「Q&A式5年ダイアリー」

５年や10年分の日記をまとめて１冊につけられるタイプの日記帳は多く発売されていますが、その中で人気を集めているのが「Q&A Diary My５Years」。１日に１つ質問が書かれていて、それに答えていくだけの日記です。毎年同じ日に同じ質問に答えることになるので「去年とは違うんだ」と変わっていく自分を実感できます。もともと、アメリカやイギリスで人気を集めていた日記の翻訳版で、2012年の12月に発売されてから売り上げは計画の２倍以上。年号は記入式なので、いつからでも始められます。日記は、書く内容を考えることが大変で、続かない人も多いはず。しかしこの日記は質問があらかじめ用意されているので、何を書こうか考える必要がないのも人気の秘密のようです。その質問は「今日、わくわくしたことは？」「安定を求めますか？それとも冒険を求めますか？」「最近アドレス帳から消した人は？」など、身近なことから人生の哲学のようなものまで、バラエティに富んでいます。新学期や結婚など、人生の節目へのプレゼントにも喜ばれそうです。





デキる人のビジネスアプリ

Android

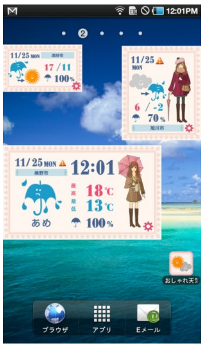
ンドネシア版の特撮シリーズ「ビマ・サトリア・ガルーダ」

iPhone

イ

【おしゃれ天気】（無料）
Android／iPhone

天気予報を知らせてくれるアプリは数多くありますが、おススメのお天気アプリは「おしゃれ天気」。天気予報から「今日は暑いので半袖」など、天気に合わせたコーディネートを知らせる機能があることが特徴です。このコーディネートは女性のみ対応ですが、「女子向けか」と侮るなかれ。男性ビジネスマンにとっても役立つお天気情報が厳選され、しかもここまで視覚的にわかりやすく伝えてくれるお天気アプリはなかなかありません！



まず、住んでいる地域を設定すると、今日と明日の天気はもちろん、１、３時間ごとの天気がわかり、天気と気温に合わせたコーディネートが４種類表示されます。このコーディネートは女性のイラストですが、雨が降りそうならばレインブーツ、夕立の心配がないならサンダルなど、女性のコーディネートは男性のそれよりもきめ細かく反映されるので、男性にとっても直感的にどんな服装が適切かがわかります。さらに、紫外線や花粉情報などもチェックでき、アプリを閉じていても天気を通知してくれる機能も。デジタルが苦手な女性をターゲットにしているので、インターフェースのわかりやすさも特筆ものです！

上記のQRコードからダウンロードできます。また、Google PlayやiTunes App Store からもダウンロードが可能です。
アプリは、アンドロイドのバージョン、iOSによってはご利用になれない場合がありますので事前にご確認ください。

市場の未来予想図

今月のテーマ

東南アジアで日本発サブカルが大人気!

アニメやマンガなど、日本のサブカルチャーが海外で熱い視線を集めています。日本政府は昨年11月に海外需要開拓支援機構（通称クールジャパン機構）を立ち上げ、サブカルに代表される日本文化の海外需要を開拓しようと支援をスタートしました。

特に日本のサブカル人気が高まっているのが、東南アジアです。タイではエヴァンゲリオンなど、日本のアニメキャラクターに扮する「コスプレ」イベントが大盛況。コスプレ雑誌「コスモード・タイランド」が発行され、コスプレのメーク法、衣装やアクセサリーの作り方など、最新の日本のサブカル傾向をこと細かに紹介しています。このコスモード・タイランドは、現地のコンビニでも売られるほど流通しています。

シンガポールでは、毎年「アニメ・フェスティバル・アジア」が開催され、2013年は３日間で８万人もの来場者を集めました。展示の中心は、もちろん日本のアニメ。声優やアーティストによるコンサートや、キャラクターグッズの販売が行われ、若者が多く来場することからマイクロソフトやキヤノンなど大企業の協賛も増えています。

雑誌「コスモード・タイランド」

フィリピンでは、日本アニメ中心の品揃えをする「コミックアリー」が店舗数を増やしています。創業当時はアメリカのマンガやフィギュアを中心に販売していましたが、日本のアニメグッズを増やしたところ人気に火が付き、一気に多店舗化が進んだとのこと。フィリピンのアニメファンは日本以上にマニアックな面があり、フィギュア、ぬいぐるみ、コスプレグッズなどから、アニメのロゴが入ったかばんや時計など、幅広く商品を取り扱うことで飽きさせない工夫をしているそうです。

インドネシアでは、石森プロ、バンダイが番組やグッズ制作に協力したインドネシア版の特撮シリーズ「ビマ・サトリア・ガルーダ」のテレビ放映が昨年６月にスタート。直後から人気を集め、シリーズ化が早くも決定しているそうです。

東南アジアの娯楽・メディア関連の市場規模は、所得水準の高まりもあり、ますます大きくなっていくことが予想されています。海賊版への対応など課題も多くありますが、日本のサブカルチャーがどこまで浸透し、ビジネスとして成立していくでしょうか。いつの日か、東南アジアで産まれたヒーローが日本に逆輸入される日がやって来るかもしれません。

株式会社スリービー・ラボラトリーズ
~Bring, Beauty&Brightness~

・**提供できるもの： 自費補綴物全般**
（ジルコニア、プレスセラミック、メタルボンド、インプラント技工、ハイブリットレジン、金属冠、ファイバーコア、TEKなど）

・**会社住所　：　東京都新宿区大久保1-2-17 新宿サンエービル**
・**連絡先　：　電話 03-3204-8891 / Fax 03-3204-8895**
・**URL　：　http://3b-lab. Jp**
・**E-mail　：　technician@3b-lab.jp**

GWのお知らせ

4/29 5/3 5/4 5/5 5/6

が休業日となります。

商売小ネタ帖

ジャパネットたかたの「売る考え方」

高田社長の独特の語り口でおなじみのジャパネットたかた。家電などの電気製品を通販で買うスタイルを根付かせた高田社長ならではの「売るための考え方」に迫り、ビジネスのヒントを探ってみましょう。

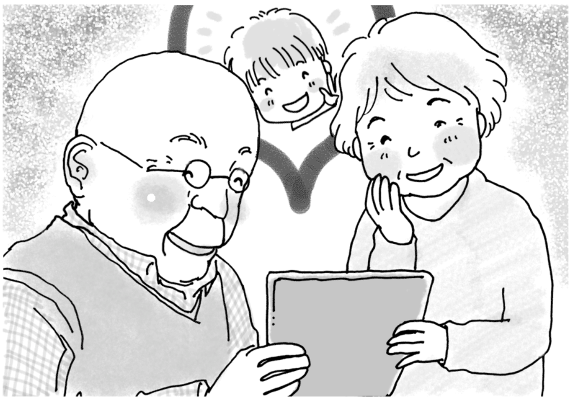
　急成長を遂げたジャパネットたかたですが、実は２０１０年から２０１２年にかけて売上を一気に６００億円落としています。これは、デジタル化の流れでテレビの需要が激減したため。ジャパネットたかたのテレビの売上は、ピーク時のなんと５％のみ、という状況です。しかし、高田社長は「伝える力があれば市場は創造できる」とし、新たな方向性を提示しています。

　同社の最近のヒット商品は、布団を紫外線で除菌してアレルギーの原因となるダニなどを吸い取る「レイコップ」。仕入れ当初は布団だけでなく、フロアや畳も除菌できることをアピールしていたのですが、あまり売れませんでした。しかし、「ふとん専用ダニクリーナー」と用途を絞ったとたん、一気にブレイク。毎日きれいな布団で気持ちよく眠りたい、布団のダニは気になっていた、との消費者の気持ちを捉え、わかりやすく一点集中で伝えることで、購買行動を創り出すことができたのです。

　また、羽毛布団も１０万枚以上販売するヒット商品に。これも睡眠がいかに健康につながっていくかを丁寧に説明した結果、共感を呼んで販売につながりました。羽毛布団は、特に新しい機能がついているわけではありません。新しい商品に限らず、今まである商品でも見直すとまだ価値を紹介し切れていないものがあり、その価値を伝えることで消費を創ることができる、と高田社長は言います。

　タブレット端末も、若者の商品と言うイメージがありますが、同社のターゲットはシニア層。若者が使っている様子は一切流さずに、70歳で使っている人の映像を流します。シニア層は、健康に年を重ねたい、健康に年を重ねるためには生き甲斐を持つことが大切である、趣味や楽しみがないと生き甲斐を持てないから、何か楽しいことを見つけたい、と考えています。そこに「このタブレット端末を使えば、画像で世界遺産巡りができるし、お孫さんの動画もすぐに見られるし、テレビ電話もできますよ」と伝えることで、消費を創り出しています。

　売れないのは商品がダメだからだ、と決めつけるのは簡単です。しかし、はたしてその価値をしっかりと伝えたうえでダメだと判断しているでしょうか。高田社長は、伝え方や提案の仕方で、まだまだ市場は創り出せる、伝える努力が足りない、と語っています。この言葉は、ビジネスに関わるすべての人にとって、重みのある言葉です。



超一流に学ぶ人生訓

びっくりするような好プレーが、
勝ちに結びつくことは少ないです。

確実にこなさないといけないプレーを
確実にこなせるチームは強いと思います。
（イチロー・プロ野球選手）

日本・アメリカの両国でプロ野球選手として活躍し、シーズン最多安打記録や10年連続200安打などの輝かしい多数の記録を持っているイチロー。ライトからのレーザービームなど、華麗なプレーの印象が強いですが、小さなことを積み重ねることを大切にする言葉を多く残しています。

人は、つい華麗なプレーに気を取られがちです。そして、自分自身も、目の前の小さなことや確実なことを積み重ねるよりも、早く大きな仕事を、早く高額の成果を、と考えてはいないでしょうか。タイミングの巡り合わせで、ビックリするような仕事や成果を出せるときがあるかもしれません。しかし、それは長い目で見たビジネスや人生において、勝利に結びつくポイントではないのです。確実に小さな仕事や成果をこなすことが、長い目で見た勝利のポイントなのです。

イチローには「小さいことを積み重ねるのが、とんでもないところへ行くただひとつの道」との言葉もあります。今の目の前の仕事はつまらないかもしれません。しかし、それは大きな仕事への道に、そして人生の勝利への道に着実につながっています。