

# SATTO

## COMMUNICATION

サット通信

VOL. 14  
2017. 秋

特集①

## 私たち日々、学んでいます！

特集②

## ニューアイテム紹介

### 元気本舗

こんにちは熱血さん！

新シリーズ  
繁盛のヒント1  
経営コンサルタント 住澤 福治氏

有限会社 奥田塗装  
代表親方 奥田 竜雄様



## 元気本舗 こんにちは熱血さん！



### = お客様をはなさない親方力 =



京都市南区  
有限会社 奥田塗装  
代表親方  
奥田 竜雄 様

京都市内の南を東西に走る久世橋街道にひとときユニークな看板が目につきます。創業時(平成4年)に友人に言われたひとことをキャッチコピーにした看板です。  
同社を率いる奥田氏の名刺には取締役や社長の肩書はありません。あるのは「代表親方」です。  
看板や名刺からは25年たっても創業の精神を忘れない前向きな姿勢と現在の代表親方としての誇り、仕事への自信がうかがえます。  
仕事は住宅のリフォーム塗装が中心ですが、専任の営業マンがいるわけではないのに「注文が途切れたことはない」と言いつから驚きです。さらに「お客様が次のお客様を紹介してくれるから」と。お客様をつかむ特別なテクニックでもあるのですか、と尋ねると「ないよ」と職人らしい気取らない言葉が返ってきます。  
なおも食い下がるのと「じっくり話を聞いて、長持ちす



るように仕上げると。なるほど、これでですね。もっと詳しく教えてくださいます。  
お客様と話をしている心が通う瞬間があると言います。心を通わせた方の喜び仕事をするのは当たり前。「丁寧」に、きれいに、満足する仕上がりはまず自分が気持ちいい「この思いが、次のお客様へと自然につながっていく」そうです。  
また、同社には経験豊かで実力も備えた親方らと、職人に憧れ親方を目指す若者が共に働いています。  
新人の「君もこの世界に憧れて来たひとり。彼は耳が不自由です。表情や身振り手振りを交えて熱心に指導し、明るい若者で」と奥田代表は形相を崩します。その様子には暖かさや懐の深さ、面倒見の良さが見え隠れしました。お客様が途切れない秘訣をここに発見しました。  
弊社との  
お付き合いは  
まだ浅いですが  
「まずめて  
もらう商品  
に間違いな  
い。いいもの  
を持つてく  
る」と信用し  
ていただい  
ています。有難  
うございま  
す。これから  
も末永くよ  
ろしくお願  
いします。



### 新シリーズ①

## 繁盛のヒント1



経営コンサルタント  
住澤 福治氏

### 売り上げ・利益を上げる買い物力効果

スーパーやコンビニの売り

上げは「客数×1品単価×購

入単価」で表されます。

しかし1品単価を上げれば、

高い店という印象を持たれ、

客数が減少しかねません。そ

こで、客数を減らさず売り上

げを増やすには購買点数を多

くすることです。スーパーや

コンビニ、ドラッグストアに

買い物に行ったとき、2〜3

品の手持てる程度の買い物

と思っても、買い物カゴを持

つと、つい多くの品を買って

しまいます。なぜか人は買い

物カゴを持つ、持たないか

で買い物行動のスイッチが違

うらしいのです。

アメリカの大手スーパーの

データによると、シヨップン

グカートを持つ人は持たない

人の4倍購入するとか。また、

買い物カゴを持った場合は

75%のお客様が購入します

が、持たない場合は35%程度

のしか買わない、という結

果も出ています。

となると、買い物カゴを持

つてもらうことが購買点数ア

プの秘訣となります。

ほかに、カゴを持つ持た

ない違いを①滞在時間②客単

価で比較すると、

**カゴ無** ① 5分

② 980円

**カゴ有** ① 13分

② 2980円

**カゴ倍** ① 22分

② 5340円

との数値が出ています。

もはや店側の売り上げ増の

手段は明らかです。「お客様に

買い物カゴを持っていただく

ことです。

近頃、お客様に買い物カゴ

を手渡すサービスを行っている

店もちらほらみかけるよう

になりましたが、シンプルで

簡単な方法にこそ繁盛のヒ

ントが隠れているのかも知れ

ません。



サット通信 VOL.14 2017 AUTUMN 発行者：佐藤産業

塗装用具・養生資材の総合販売会社

株式会社 佐藤産業  
SATOH <http://www.satohsan.com>



本 社 大阪府堺市堺区三宝町6丁320-1 TEL (072) 225-0566 FAX (072) 225-0567  
東京支店 東京都足立区西伊興2丁目10-8 TEL (03) 6277-4935 FAX (03) 6277-4936  
浜松営業所 静岡県浜松市中区富塚町3003-38 TEL (053) 475-0778 FAX (053) 475-3766

特集②

新製品

作業にうれしい

ニューアイテム紹介

ハイブリッド容器

こりゃ〜べんり!

内側にシゴキが  
つきまじり!  
刷毛もローラーも  
使えるハイブリッド  
な容器です。



新発売

クリ〜ン太くん

切削用自己集塵タイプ 125φ

三京ダイヤモンド



切削力も集塵量も  
パワーアップ!  
100φ用ディスク  
グラインダーに装着  
可能でうれしいさ、(^^)ノ

集じん効率 90%以上

養生用布粘着テープ103

ニチバン

手切れがスムーズで  
使いやすい。  
ノリ残りが少なく、  
はがしやすい。  
3色そろって、  
仕分けにべんり〜



SPしごき付ネット

塗装屋さんが発案。  
ネットのココが立ち上  
がっているのでハケ  
がしごけます。  
はけポケット・はつけヨイ  
と一緒に使うと  
なおGOOD!

ココ

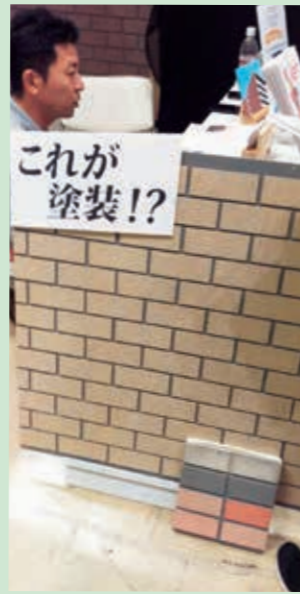


特集①

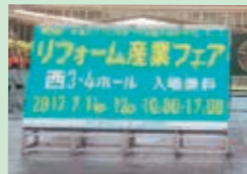
私たちが学んでいます!

日々、

リフォーム産業フェア(東京ビックサイト)に行ってきました。



お客様の出展ブースの見学。  
セミナーにお客様が登場!



最新のリフォーム業界のあれこれ、勉強になりました  
これからの営業活動に生かします

営業部 福田



同氏には営業のあり方等々、さ  
まざまな指導を定例で受けて  
来ました。  
今回のテーマは毎年行うISO  
(品質マネジメントシステム)について。



〈講師〉  
経営コンサルタント  
住澤 福治氏



目標を毎年設定し、お客様ファーストを目指して  
いますのでみんな真剣です

営業本部長 加藤

本社に経営コンサルタントを  
招き、勉強会



タイヤマークを  
防止する特殊な  
塗料はじめて最新  
塗り床材を学習  
しました。



塗料と塗装の可能性はすごい!  
それを知ること自信を持って仕事にはげめます。

MKT課 佐藤



今回の講師はネオスの菊池洋平氏(イノベーション  
リーダー)にお願いし、同社の塗膜除去剤エコデス1  
エコデス2について勉強しました。



〈講師〉  
ネオス  
菊池洋平氏



このような機会にしっかり学習し、少しでも  
お客様に貢献したい

営業部 上田

塗料メーカーの新製品セミナーに参加しました。

本社にメーカーを招き、新製品の勉強会

私たちはイベントや勉強会、講習会に  
随時参加しています。  
メーカーを招き、社内で学習会を開催  
することもあります。  
商品知識や技術など業界の最新情報  
をお客様にご提供したいからです。  
佐藤産業は商品だけでなく情報も  
お届けします。