

# NEWS LETTER 遊文通信

2014年9月発行

VOL.

40

東京営業所 所長の  
今を直撃！

## 社員の趣味第8弾！ 日本の民族衣装、「着物」にハマっています♪

「着物」…、はまっています。カフェ・居酒屋・ラウンジ、お買いものにも。特別ではなく、普段着として着物でお出かけ。車の運転もやっちゃいます。着物の時にブーツやコートを買ってみたり…。夏は帰宅すると浴衣に。「やってらんね〜」みたいな細か〜いお約束事がい〜っぱいですが、それをかいくぐって気軽にやっています。

【夏着物】琉球絣（かすり）①（お詠え）。鮮やかな水色。盛夏のわずかの間だけ着ることができます。ショークース下の少し開いた引き出しの奥から、「ここにいるの〜。連れて帰って〜！」と呼ばれました（^\_^）v 帯は白地にブルーの蝶々の刺繍が施されたモノを選択。長襦袢は竹の繊維で織られたモノを。正絹よりはるかに安価で、おうちでお洗濯OKと取り扱いも楽、なにより涼しい！ 帯留や根付②は、トンボ玉作家・飯田とも子氏作。③某氏のレストランウェディングの時に「これにする！」と詠えたもの…。少しグレーがかった水色にドット＆渦巻き模様（ドットの大きさを変えることで水色にグラデーション効果を出している）。夏だったのでポリエステル素材を選択。正絹の帯と正装用の草履できちっと感を演出。④有松絞り（浴衣のくせにばか高い…）。ポリエステル素材に絞りを施したもの。購入当時、「化繊に絞りはうちだけの技術ですう」とスタッフさん。⑤足袋は手描きの金魚模様や流線に魚の模様、レースの花柄…。◆夏は東レの「セオアルファ」という涼しい化繊のものが多く。おうちで洗濯できるのが強み。最近の化繊は見た目、限りなく本物に近い。触るまでわからない…。

まだまだたくさん…。来月号に続きます。

(Machikanewani)



### 編集後記

各地でゲリラ豪雨の被害が大きかった今年の夏も終盤に差し掛かってまいりました。花火大会が中止になって泣いた方も多いのではないのでしょうか？ 今月は始動から10ヵ月の東京営業所の今をお送りしました。お客様の要望に応えようと東奔西走しています。今後とも、東京営業所をどうぞ宜しくお願いします。（みやまい）



株式会社

遊文舎

【大阪本社】

〒532-0012 大阪市淀川区木川東4丁目17-31

TEL: 06-6304-9325 (代)

FAX: 06-6304-4995

【東京営業所】

〒113-0033 東京都文京区本郷3丁目29-10

TEL: 03-5802-3815

FAX: 03-5802-3816

☑ 今月の紙 ☑

ニューエイジ / (90kg)

<http://www.yubun.co.jp/>



## 東京営業所始動から早10ヵ月。 大都会の波にのまれながら奮闘する東京営業所 所長の今を直撃しました。

東京営業所始動から約10ヵ月ですね。営業をしていて、東京と大阪の違いは何か感じますか？

大阪では初校、再校と校正があがるたびにお客様のところに行って打ち合わせをすることが多かったですね。東京では比較的、発注から納品まで一度もお会いせず終わるような流れが多いと感じます。これはそもそもお客様の発注案件が大阪にくらべて多く、その都度会う時間をとっていただけないということもありますが、今やお客様とメールで商談を済ませることが普通になってきていることもあると思います。

ただ、会って気付くことや会ってしかお伝え出来ないこともまだまだあるので、ご面会の機会は大切にしたいですね。そこが営業のステージですから。

ご面会の時、注意しないといけないのは、時間厳守です。時間に限らず締切など約束事に対するシビアさは東京は大阪の比ではありません。ただそれはご依頼されるお客様もきっちりされますのでやはり文化の違いではないかと思います。厳しいですが、やりがいがありますね。

大阪では既存のお客様が大半だったように感じますが、東京では新規営業に力を入れていますね。新規営業の難しさ、面白さってどんなところですか？

こちらに来て約10ヵ月ですが、特殊な案件やご要望が多く日々勉強です。たとえばドラッグストア様キャンペーン用の50万部のリーフレット1枚毎に異なるQRコードを印刷する、いま流行りのトレイルランニングの大会用のゼッケン（もちろん1枚毎に内容が違い）制作のご相談など、案件毎のスケールの大きさを感じています。

遊文舎の持ち味とお客様のご要望がガッチリ噛み合えばトントン拍子に話が進みますし、逆に少しでも妥協していただかざるを得ないポイントがあると、アッサリお断りされちゃうこともあります……(汗)。お客様のご要望に100%応えることができないことは悔しいのですが、そういうところが新規かどうかに関わらず営業の難しさであり、面白いところでもありますね。

今はなによりも、焦らず一つひとつの案件を大事に実績を作っていければ、と考えています。

何を売るにしても商品力だけではなかなか差別化しにくいと思いますが、だからこそ私達営業の真価が問われると考えています。

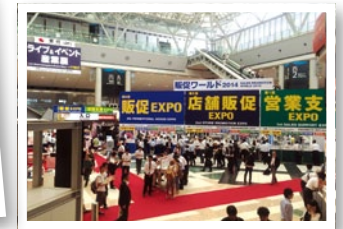
ずっと大阪で育ってきた佐地さんが東京に来て一番困ったことはなんですか？

大阪では車での移動がメインでしたが、こちらでは主に地下鉄で動きます。その路線の多さに戸惑いました。今やスマホで目的地までのルート簡単に検索出来るのですが、それを鵜呑みにしていると乗り換えだけでひと駅分歩かされたりします。都営線は下層になるので要注意ですね。やっぱりクーラーの効いた社用車が恋しいです(笑)

食べ物については大阪ではあまりない「やきとん」にはまっています。とにかく安くておいしいです。また東京の人はいろんな種類の「貝」を食べられますね。勉強になります。

最後にひとこと、お願いします！

関東方面の案件でご依頼・ご相談等があれば、まずはお気軽にお問い合わせください。ヒアリングのうえ、お客様のニーズに沿ったご提案をさせていただきます。今後も遊文舎 東京営業所をよろしくお願いいたします。



ビッグサイトでの販促EXPOの一コマ。  
東京開催のイベントが多いので、勉強の機会が多いのもうれしいところです。

東京営業所 所長  
佐地 寛  
Sachi Satoshi