

あおい通信…だと?!



作・松山

あおい通信

1号

創刊号

代表、衝撃の事実気付く!!!

こんにちは、あおい総研代表の道場です。

突然ニュースレター（以下NL）が始まりました。NLは、会社が発行する「プチ新聞」です。

私は日ごろコンサルをしていて、お客さんに「NLを送ると良いですよ」とアドバイスしています。10年以上、アドバイスしています。

そして、気付いてしまいました。

「あおい総研、NL送ってないじゃん」と。

これは盲点でした。

いったい私は10年間何をしていたんでしょうか。

この空白期間を取り戻すため、毎月、発行します。

なんなら、毎日発行します。

いや、新聞というからには、朝刊と夕刊、発行します。

それくらいの意気込みで創刊しました。

目標は「半年は続ける」です。

よろしくお願いします。



そんな道場が最近ハマっているもの

「息をするのも面倒だ」が座右の銘なので、できるだけ楽したいと思っています。

最近、AIにプログラムを書いてもらって、Googleのスプレッドシートを自動で動かすことにハマっています。

手作業でやっていたことがボタン1つで勝手に終わるので、良い時代になったものだ…と思いつつ、その割に一向に暇にならないのが謎です。。



売上だけでは測れない“業績の良さ”とは？

「業績が良くなる」とは、具体的に何を指すでしょう？

例えば、売上が伸びれば成長しているように見えますが、経費がそれ以上に多ければ赤字になります。あるいは、従業員が増えていれば、規模が拡大しているように見えますが、実は人件費で大赤字…かもしれません。さらにいうと、仮に利益が出ていても「黒字倒産」が起こるように、「利益があれば業績が良い」とも言い切れません。このように、「会社の業績」を判断するのは意外と難しいのです。

では、小さな会社は何を指標にすべきでしょうか？

お勧めは「粗利」「営業利益+役員報酬」「現預金」の3つ。毎年これらが堅実に増えていけば、業績は向上していると言っても良いでしょう。詳しくはまた別の機会にお伝えしますが、ひとまずこの3つを覚えておいてください。 (道場)

スタッフ日記：青山

こんにちは、あおい総研の青山です。

「誰！？」という反応がほとんどだと思いますので、まずは簡単に自己紹介をさせていただきます。

普段は、店舗ビジネスのマーケティング支援のようなことをしています。

GBPやLINEを運営したり、ニュースレター（以下NL）を作ったり、営業代行をしたり.....

気がつけば“何でも屋”のようなポジションに落ちていました。

そんな僕がこの度、あおい総研NLの編集長という大役を任されることになりました。

光栄...ではありますが、あおい総研の目指すNLは「声を出して笑えるもの」。

ハードルの高さと、道場からのプレッシャーを感じながら、現在、震える手でこの文章をタイピングしております。

どうか皆様、温かい目でお読みいただけますと幸いです。

震える手で 編集中



【初公開】松山の年明けのリアルな様子

※毎月1日にヒアリングした広告費の予算配分と
広告配信設定をする生活を約10年続けています

松山、漫画制作秘話。青山よ、キこもか↑

こんにちは。あおい総研統括の松山です。

私は主に植木屋集客事業において、総合的なサポートや集客施策全般を行っています。

このNLでは漫画を担当することになりましたが、実は以前にも、植木屋さんが顧客に発行しているNLに「ぼさぼさ君」というオリジナルキャラの漫画を描いていたことがありました。

ただ当時は、紙に漫画を描いて、スキャナで読み込んで、パソコンでセリフを打ち込んで・・・と、漫画を描くこと以外がとにかく大変で、2年くらいで挫折・・・しかし今回からipad だけで完結できるようにしたので、あおい通信の漫画は挫折せずに続けられればという意気込みです。今の時代、AIが4コマ漫画を生成してくれますが、下手くそでも手書きならではのストーリーを作れるように頑張りたいです。・・・ですが、道場が最近AI生成の漫画作りにも力を入れていて、出来上がった作品をニチャニチャしながら見せてきます。まるで「お前の代わりはいるんやで？」と言わんばかりに。そんな圧をヒシヒシと感じます。

青山が震えているように、私もまた、震えているのです。



?なぜ人は1月に目標を立てたくなるのか

新年になると、人はなぜかやる気に満ち溢れます。「今年こそ変わる」「今度こそ続ける」。

ダイエット、運動、早起き、読書など...。実は1月は、1年で最も多くの目標が立てられる月だと言われています。

これは心理学でいう《フレッシュスタート効果》と呼ばれる現象で、「区切りの良いタイミングだと、人は“新しい自分になった気がする”」という、なんとも都合のいい心理によるものです。

ところが皮肉なことに、目標を立てる人が最も多いのが

1月である一方、挫折する人が最も多いのも、実はこの1月なのです。

ただし、ここでひとつ朗報があります。

人の行動は、一定の日数を乗り越えると続きやすくなるのが分かっています。

その目安が「まずは3日」。

運動でも読書でも、4日以上続いている方は、

今年はもう「勝ち組」と名乗っても良いかもしれません。



会社概要

会社名 株式会社あおい総合研究所

事業内容 経営コンサルティング

売上アップ、集客代行、資金繰り、求人、人事制度
など、中小零細企業の経営課題を全て解決

所在地 〒349-1134 埼玉県加須市北下新井54-1

連絡先 info@aoisouken.co.jp

代表者 道場 明彦

ニュースレター担当者 青山 高巳



ニュースレターの送付停止・その他お問い合わせは、
右記のQRコード(Googleフォーム)からお願い致します。