



バイバイ！  
BYE BYE コロナウイルス



もうダメ サヨナラ・・・

# 良客万来通信

発行者：鈴木DMライター事務所 代表 鈴木光治  
〒553-0003  
大阪市福島区福島4-6-2  
吉川産業ビル 206号  
電話（携帯）：080-2434-5395  
メール：info@kyoukan-copy.com  
URL：https://kyoukan-copy.com



## 【鬼滅の刃】の鬼は怖い。しかし所詮はマンガの世界。 現実の鬼は姿を見せずに、虎視眈々と あなたの背後から心のスキを狙っているのだ。



心を強く、  
なのだ

「マンガなんか読んでる場合じゃない。それより仕事だろ！。目の前の仕事に”全集中”するのだッ！！」

そんなことは百も承知。

しかし、私の心に巣む”鬼”が、「いつ読むの？今でしょ」と、甘い言葉でささやくのです。

そんなわけで、心に巣む鬼の誘惑に完敗した私は、ついアマゾンプライムに入り【鬼滅の刃】のTV放送版を観て、しかもその後すぐに映画も観に行きました。

そして、映画の続きが知りたくなり、電子書籍のマンガも買って最後まで読んでしまいました。（それにしても、想定外の痛い出費をしてしまったのだ・・・）

私はこんな心が弱い人間です。

だから、どうしようもなく辛いときには、楽しい夢や思い出の中に浸っていたいですし、つい、神仏にもすがりついてしまいます。（鬼滅の刃のマンガ全巻を読んだ人は、コレ、わかりますよね。）

現実では、【鬼滅の刃】のように、鬼に体を喰われる事

はありませんが、人生を喰われてしまいます。

例えば、心が弱いと・・・

・今日やらなければいけないことも、「そんなの、明日でいいやん」と、サボりの鬼の誘惑に負けてしまいます。

・詐欺師に姿を変えた鬼がすり寄ってきます。「いい儲け話がありますよ」・・・ガードが固いはずと思っても相手は騙しのプロ。その甘い言葉にコロッと騙され、コソコソと貯めた大切な虎の子をごっそり奪われてしまいます。

・「ダイエットは明日からでいいや。今日はおなかイッパイ食べようっと♪」・・・そんな心の弱い人間に、”鬼”があざとくすり寄ってきて、メタボ・成人病”地獄”へといざないます。

「後ろの正面、だあれ？」

鬼は、そんな心の弱い人が見せる”心のスキ”を、背後から、よだれを垂らしながらじ～っと見てるのですよ。

そんなわけで、心は強く持たなければいけません。くわばらくわばら・・・

## 待ってました、なのだ。

テレビドラマなら、続きはだいたい翌週なのだ。

つまり1週間待てば続きのお話が観れるのだ。しかし、本の連続小説となると、そうはいかないのだ。続きを読めるのは何カ月も後になるのだ。

特に、主人公がどん底に落ちたところで「続きは次回、乞うご期待」となると、「いったいどうなるのだろう・・・」と気になって仕方がないのだ。懐かしい地下鉄漫才じゃないけど、気になって夜も寝られないのだ。

そんなわけで、ようやく待ち焦がれた”あの小説”の最新刊・続巻が出たのだ。ついに続きが読めるのだ。

そう、あの小説とは、前号で紹介した「商い世傳（せいでん）金と銀」その”第十巻”なのだ。

悪徳同業者の罠に嵌まり、商い存亡の危機に陥った。さあどうする？”幸ちゃん”なのだ。

こんなピンチでも女主人・幸は、店の信条である「買うての幸い、売っての幸せ」と「知恵を絞って笑って勝ちに行く」を貫いた。

”お店に来るちょっとした楽しみ”、「雨を押してでも五鈴屋に行きたい、店前を覗いてみたい。—そんな何かがあれば良いのだけれど」・・・ここから幸の新たな知恵が生まれた。

そして・・・

幸の人柄やお店の在り方に魅せられた、幸のためならどんな苦労も厭わない職人達や奉公人達の奮闘、そして近所の女房衆など、幸の元に集う多くの人たちの助けを得て、この物語は新たな展開へ。

幸は、無事この苦難を乗り越え”笑って勝てた”のだろうか？



ハルキ文庫 682円（税込）



ド根性がエル・・・そんなマンガがありましたよね。

## どっこい生きてる街の中♪

著者の井上理津子氏がこの本を企画したきっかけは、「ここにあったあの店が、いつの間にか消えている。チェーン店に変わっている。そんな光景にでくわすたび、さみしいなあ、と思う。大変失礼な物言いだ、個人商店が『絶滅の危機に瀕している』という思いに駆られたこと」からだそうだ。(あとがきより)

この本では、精肉店、洋品店、文房具店、書店、眼鏡店、玩具店など、多くの個人店が紹介されている。

お店によっては関東大震災や戦争・空襲を乗り越えてきたお店もある。お客で溢れ返った戦後と高度成長期・バブルの時代、そして現在・・・。

そんな、世の中の激変に耐えながらも、まだまだ現役でしっかりと商いを続けている、そんな個人店を取材した本だ。

中には、世の中の流れに取り残されてシャッター通りとなった商店街の中でも、現役で商いを続けているお店もある。同業者の多くの個人店が閉店した中でもお客に選ばれ、しっかりと商いを続けている店もある。

この本で紹介されているお店の店主には、それぞれの歴史がある。個性がある。腕利きの職人だったり、その

店主ならではの商売に対する心意気や工夫、こだわりもある。喫茶店でのおしゃべりの続きにご婦人方がやってくる、そんなご近所サロンのようなお店もある。

では、1つだけ、この本で紹介されているお店の中から横浜市鶴見区にある、今は寂れたシャッター街の中でも現役で商いを続けている肉屋さんの紹介をしよう。

この店の店主は、7年間の修行を先輩の背中を見て育った職人だ。肉のプロだ、肉の目利きだ。カレー肉を買うにも、調理時間を聞いて肉を選んでくれる。トレイに載った肉を選んで買うだけの、今のスーパーでは得られないことだ。

お店では焼き豚も作る。コロッケやハンバーグ、カツ、肉団子も売っている。

お客が言うには、デパ地下なんて目じゃないお味だそうです。

著者は言う。「個人商店は『町の宝』だと確信した」(あとがきより)。

その『町の宝』を取材した著者渾身のお店ルポ。是非お読みください。



【絶滅危惧個人商店】  
井上理津子著  
筑摩書房 刊  
1650円(税込)

## 新し〜い朝が来た。希望の朝だ♪♪ というわけで”朝曲”特集

まったく、どうなっているのだ!

マンボウなんて言い出したと思ったら、またすぐに緊急事態宣言だ。まだまだ、気が滅入る状態が続くのだ。

だから、せめて朝ぐらいはコロナの事など忘れて爽やかに気持ち良く迎えたいものだ。

そんなわけで、朝は、やさしいフルートの音色が爽やかで心地よい、この曲でスタートなのだ。



渡辺貞夫 1979年  
名曲中の名曲

モーニング  
アイランド



youtube ヘリンクします。

## 編集後記

コロナになってから散髪屋さんに行っていないのだ。なぜなら、アトピーの湿疹が頭皮にも出てきて、これがしつこくて、なかなか治らないのだ。コロナウイルスは、目の粘膜からも感染すると言われている。

だから、「頭皮のじくじくした湿疹からも感染するのでは?」と思うと、怖くて散髪屋さんにも行けなくなったのだ。(・・・今は散髪屋さんも迷惑だよ。こんなの来たら。)

そんなわけで、散髪さんに行けなくなった小心者の私は、長く伸びたうっとうしい髪を、仕方なくゴムで縛っているのだ。つまりポニーテールなのだ。

どう見ても怪しいオッサンなのだ。しかし、このポニーテールも意外と悪くないのだ。

前から見ると顔が引き締まった感じ?がするのだ。

お笑い芸人で例えるなら、笑い飯の西田氏のような感じなのだ。この際、西田氏のようにひげも生やしてやるうかなどと、考えたりしている今日この頃なのだ。



【良客万来通信】は、お名刺を頂いた方などで縁の出来た方にお届けしています。

不要の方は、大変お手数ですが、弊社ホームページ (<https://kyoukan-copy.com>) に、購読解除専用メールフォームを設けています。このメールフォームよりお知らせください。



## コ・ノ・ホ・ン、ヨ・ン・ダ？

私は、毎週水曜日に送られているこの著者のメルマガを読んでいる。

そのメルマガによれば、この著者が最近出版したこの本は、発売から2ヶ月余りで5刷が決定したそうだ。

この本で紹介されているお店や会社は、コロナ禍の真っ只中にもかかわらず業績を上げている。

同業者が軒並み業績を落とす中でも好調を維持している。それは、レストラン、バー、呉服店、和菓子店、お茶の製造販売、住宅リフォーム、エッ？墓石店も！？・・・といった個人向けのご商売に限らない。BtoBのお仕事でも、なのだ！

実は、この本で紹介されているお店や会社は、著者の小阪裕司氏が主宰する『ワワク系マーケティング実践会』の会員さんたちだ。いったい彼らは、この会員組織で何を学び、そして何を実践しているのだろうか。

「もし、顧客リストがなかったらと思うとゾッとする」

これは、この実践会を主宰している小阪裕司氏が会員企業と話す中で、よく出て来るフレーズだそうだ。

ここで注目して欲しいのは、顧客リストの【顧客】という言葉だ。

著者が言う【顧客】の意味とはこうだ。

【顧客】とは、いわゆるリピーター、さらにはファンといった、そのお店や会社との強いつながり、つまり「絆」を持った人のことを言う。その【顧客】に対して、【お客さん】とは、これから【顧客】になってくれる人の事を言う。

話を元に戻すが、「もし、顧客リストがなかったらと思うとゾッとする」

・・・どういう意味かと言うと、あなたのお店・会社と”絆”で結ばれた”温められた顧客リスト”があれば、今回のコロナ禍のような困難にぶつかっても打つ手がある、手が打てる。ということなのだ。

この本で紹介されている会員企業は皆、普段から顧客とのコミュニケーションを欠かさないでいる。

その結果得られたこの”温められた顧客リスト”のおかげで、打つべき手を打てた。コロナ禍といった困難にも動じることなく業績を上げられたのだ。

最後に、この本の著者の言葉を借りる。

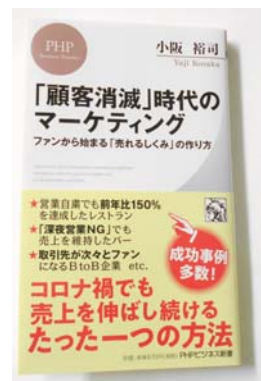
「顧客リストこそが、どんな時代が変わっても価値を失わない「資産」であり、それがこの危機の時代からあなたのビジネスを守ってくれる最強の武器なのである」(95ページより引用)

昔の商人が、火事になった時に真っ先に持ち出したのが【大福帳】。

火事で店を失い、商品を失っても、家宝を失っても、その後の挨拶回り、そしてゼロから商いを蘇らせることが出来る・・・【大福帳】とは、そんなとても重要なものだったのだ。(井戸に放り込んでも大丈夫なように特殊な加工をしていたそうだ。)

著者の説く顧客リストとは、この大福帳の精神を今に受け継ぐ重要なものだと言えるのだ。

未永く楽しく”良いお客様”に囲まれた心豊かな商いをしたい商売人を志す方には是非読んで欲しい一冊なのだ。



小阪裕司著 PHPビジネス新書  
957円(税込)