



理由あってドールジャック



▼編集人です、こんにちは。さあ、平成二十四年も、残り一週間となりました。FC二店舗、宮脇書店とドールコーヒーショップでは、クリスマス商戦が一段落し、次は、正月商戦の準備で大忙し。こんの営業所は、各地で繁忙ピークを迎えて殺気立ち、アイクリン各センターでは、御用納め直前、挨拶訪問最終戦を迎え、フル回転されていることでしょうか。どちらさまにおかれども、事故等無きよう、充分ご注意ください。▼さて、今号トップは、正木店長率いる、ご存知ドールコーヒーショップ福島野田店が舞台です。昨年十二月、同店は全国で一千店を優に超えるドールの全店舗中、売店部門で第二位という、驚くべき快挙を成し遂げました。本紙でも大きく取り上げたので、ご記憶の方も多しと思



います。そのドールで、またしても快挙の予感です。今月七日現在で、今度は飲食部門の獲得ポイント数で、全国第十一位につけています。正木店長に確認したところ、これは、売上高と来客数、および期間限定新商品注文率における、前年対比の伸びにより獲得ポイントが決まることとです。これで全国十位以内に入ると、入らないのでは、処遇待遇が大きく異なること。こうなると、どうしても十位以内に入らなければならないので、そこで社長が考えた作戦が凄かった。そう、「ドールジャック」です。さる十四日に開催した一二月度所長会議、アイクリン・こんのともに福島集合で開催しましたが、終了後にアイクリン大内統括部長歓迎会と年末慰労会も行ないました。この二次会を全員でドールに行き、貸し切り開催、店内販売品を買い尽くして、売上増に貢献しようというのです！写真は、その時の様子です。写真左上、ちよつと判り難いですが、「完売」の文字があるのが見えます。売上が、この企画を意気を感じた紺野専務が、帰りの新幹線のなかで皆に振舞おうと、大量に「大人買い」された、店頭販売のスイーツ類です。「この棚の中、端から端まで全部ね」と、豪快に買っておられました。その他、家族のお土産用に沢山買っていき、所長も多量に「仲間ついでいいな」感が、通常営業終了後、二十一時過ぎの貸切り店内に濃厚に漂っておりました。閉店後に売上を調べた正木店長によれば、通常の金曜日だと、一日の売上は、どんなに忙しくても十五万円程度のところ、この日はなんと二十二万円超に達したそうです。恐るべし、こんの力。さて、最終的な順位は、一月十日～十五日頃、ドール本部より発表されるとのことです。「新春の集い」に間に合うかどうかのタイミングです。二年連続の快挙？吉報を待ちましょう。



▼FC事業室室長の熊坂敏光です。有川浩(ありかわひろ)さんが、うちの書店に来店されました。最新刊「旅猫リポート」のプロモーションを兼ねてのご訪問でした。通常、有川さんのように有名な作家さんは、大都市圏の大手書店の訪問が殆んどで、地方の小さな書店を訪れる事は、「珍事」でもあります。有川さんは、被災地支援をこころをこめて口にしておられる事もあって、今回のプロモーションで、岩手県・宮城県・福島県の書店さんを訪問することになり、その一環として、光栄にも、当ヨークタウン野田店にもお越しただくこととなりました。その有川さん、福島市在住の沖方丁(うぶかた)とうさんと同じく、ライトノベル出身の作家さんであり、その作品は、読み易い文体はそのままに、更に読者を引き込む状況設定とキャラクター設定には、多くのファンを魅了するものがあります。過去にドラマ化・映画化・アニメ化された作品も非常に多く、テレビ等マスメディアへの露出も多い、あの有名作家さんが来てくれるとは！我が書店スタッフ達も、得意の手作看板・POPで、有川さんに喜んでいただくことと、製作にも気合が入りました。写真は、その看板にサインを下された場面です。そんな有川浩さんは、実際にお会いしてみると、大変に、しなやか



有川浩先生、現る！

な印象の作家さんでありました。

▼はじめまして。十一月一日入社、アイクリン春日部センターでお世話になっております。上原弘行(うえはらひろゆき)と申します。前職では、製菓関係の営業に十一年携わって、今回ご縁があり、営業職として採用いただきました。現在、まず現場を覚えるため、主体業務である、機密文書の回収・荷降ろし等を中心、普段使っていない筋肉を酷使しております。先輩の営業訪問に同行させていただく際には、様々な業務に飛び込みを仕掛ける場面も多く、大変に面白く感じています。趣味は、大



話になって浅野裕樹(あさのゆうき)と申します。元々は、派遣社員としてお世話になっておりました。黒坂所長が声をかけて下さり、アルバイトとして、直接雇用していただくに至りました。将来は、正社員として働かせていただきたいと思っています。現在の仕事は、定期回収便とコピー用紙の納品等が中心です。車両運転には、慣れて参りましたが、お伺いするお客様によって、異なるやり方をいくつも覚えなければなら

ないで大変なところもあります。しかし、現場によって勝手が違うということとは、飽き性の自分にとっては良い刺激となり、上手くお客様とやり取りが出来たときなど、やりがいを感じます。正直いって、これまで派遣社員・フリーターなど、余り厳しいとはいえない社会環境にいたので、恥ずかしい話、一般常識やビジネスマナーの面で欠けている部分が多々あり、怒られてしまう場面もしばしばです。今後は、この部分を改善していきたいと思っております。趣味は、バイクでツーリング等、乗るだけではなく、いじるのも好きです。二十歳から乗り始めたのですが、二十四歳の今では、とうとう九台目に突入しました(笑)。皆様、春日部センターにお越しになられた際には、声をかけていただくと嬉しく思います。今後とも、宜しくお願い致します。

良書紹介 紺野社長
本屋さんで本当にあった心温まる物語
川上徹也 著
心温まる物語
川上徹也著 あさ出版

▼はじめまして。十一月一日入社、アイクリン春日部センターでお世話になっております。上原弘行(うえはらひろゆき)と申します。前職では、製菓関係の営業に十一年携わって、今回ご縁があり、営業職として採用いただきました。現在、まず現場を覚えるため、主体業務である、機密文書の回収・荷降ろし等を中心、普段使っていない筋肉を酷使しております。先輩の営業訪問に同行させていただく際には、様々な業務に飛び込みを仕掛ける場面も多く、大変に面白く感じています。趣味は、大