



## 特集：年末のご挨拶と来年に向けて...

本年も残り僅かとなりまじりましたが、改めて振り返ってみると、本当に厳しい1年であった様に感じます。ほんの数年前と比較しても、その変化ぶりに驚くほどではないでしょうか。

しかしこの厳しさは同時に、企業の価値や存在意義を高められる機会ともなっています。従来の商品やサービスを提供するだけでは、購買意欲の冷え込んだ消費者を満足させる事は難しくなっています。

厳しさとは、商品やサービスを選び、購買・利用する消費者の「眼」が厳しくなっている事でもあるからです。

では、単に物珍しい商品やサービスを扱えば良いのか？という事でもありません。もちろんそれ「目」を引く事は確かですが、継続的に打ち出し続ける事は容易ではありません。

自分がお客の立場になった時の事を考えてみて下さい。初めて入る店を選ぶ時、繰り返して足を運ぶ店の事。きつとそこには何か理由や魅力があるはずなんです。

もちろん扱う商品やサービスによつて、お客様の来店頻度に違いはあるかも知れませんが、お客様を満足させ、感動を提供する事は業種業態による違いはありません。それは全てに共通します。

各クリーニング店様には「自店の強み」があるはずなんです。その「強み」を、お客様が感じる「魅力」となるよう訴求して、クリーニングでの選択肢・最上位となりましょう。もちろんそのお手伝いを日東商事が致します。そして、もつとクリーニング業界を盛り上げていきましょー！！

近景気で売上が下がる、お客さんからの出てくる事が多くなっています。自分も含めて、もつと出来る事があるのではなにか。また、行動に移していかない事が多いのではなにか？前進するにはクリーニング店さんも日東商事も、この業界をもつと盛り上げる事が出来るのではないかと？

2010年は新しい取り組みと笑顔で頑張りたいと思います。

営業 加藤

景気の低迷・外部環境の悪化と、何かと暗い年ではありましたが、アメリカも大統領が替わり、日本も民主党に政権が替わりました。

この期に自分も、またクリーニング屋さんも変わりましたよー！  
変化することで1歩前進すると思えます。その1歩が、更に大きく進む1歩になると思えます。来年は強い気持ちをもつて、今ままでと違う行動をして、素晴らしい1年にしようではありませんか！！

営業 大和田

日東に入社して9ヶ月が経ちました。まだまだだ経験不足の為ご迷惑をお掛けすることもあると思いますが、日々成長できるよう頑張ります。何卒ご指導ご鞭撻の程、宜しくお願致します。

営業 堀江

今年1年間、日東商事とお付き合いして頂き誠にありがとうございました。  
来年は皆様にとつて飛躍出来ませよよう、心よりお祈り申し上げます。

営業 寺崎

本年、体調を崩してしまいました。百名山4山登ろうとしたが、筑波山(百名山の中で1番低い)を4回登頂したということでしたとしようと思えます。

その他色々な山や渓谷にも行きましたが、来年は名山は2山くらいに目標たてとさせていただきます。また来年は洗剤・機械等の内側の見方と共に、各々のお店(消費者)側からの視点で、トータルに見方・考え方を勉強して行こうと思えます。

営業 藤ヶ谷

今年1年を振り返ると、大変厳しい1年だったと思います。経済状況の急激な変化により、我々にとつてマイナス要因の多い1年でした。しかし先日の弊社展示会にて、皆様の仕事への情熱や笑顔を見させて頂き、我々も皆様のお役に立てる様、頑張らなくては！と感じました。来年も皆様への感謝の気持ちを持ち忘れず、共に成長できると思っています。

事務 柳町