

平成21年度自転車小売店活性化研修会報告

当協会では、日本自転車軽自動車商協同組合連合会（以下「日商連」）との共催により、さる12月2日（水）メルパルク東京にて、平成21年度自転車小売店活性化研修会を開催した。

本研修会は平成21年度自転車社会促進の一環として、都道府県自転車商協同組合の指導者等を対象とし、自転車専門店の活性化を図っていくためには業界の指導者である組合代表者等の強力なリーダーシップの発揮が必要であることから、これら指導研修を目的として専門家の講師をお招きして開催したものである。当日は北海道から九州（宮崎）まで43都道府県組合より、理事長はじめ総勢94名の組合関係者のほか、当協会及び日商連事務局関係者併せて計105名の出席となった。

当協会阿部会長、日商連川崎理事長の開会挨拶の後、NPO法人シニア大樂理事・平井幸雄氏により『笑いに学ぶ商売の知恵』と題する講演を行った。また、併せて、日商連佐藤事務局長による『日商連事業説明』、当協会武田主任研究員による『自転車安全点検全国普及活動事業の事務手続きについて』説明を行った。

NPO法人シニア大樂理事・平井幸雄氏による『笑いに学ぶ商売の知恵』では、はなしのおはなし（話、噺、咄、譚）、日本の話芸（読む、語る、喋る、話す／講談、浄瑠璃・浪曲、漫才漫談、落語）より「落語」を中心として「商売の知恵」について、プロジェクタを用いた色彩豊かなビジュアルを使いユーモアを交えて語られた。

落語の特徴として、①すぐれたサゲ（落ち）がある ②ストーリーがおもしろい ③会話主体で展開する ④おもしろい洒落・ギャグが多い ⑤聞き手（客）にわかりやすい…の5つを上げ、落語の構造（マクラ、本題、オチサゲ、結び）を丁寧に解説。「落語に学ぶ」として、「マクラ」では、事前の説明でわかりやすく、お客様の反応をみる、お客様の関心をつかむ…こと。「間」ではお客様との呼吸として、時間（タイムリー・タイミング・待つ）、空間（雰囲気、状況・場面）、人間（相手の立場、知識、好み）の3つの間を提起。「オチサゲ」では、お客様に喜んでいただく、お客様に気づいていただく、お客様に「なるほど！」と納得いただくといったオチをつけることを説いた。さらに、オチをつけるとは、「な～るほど」と納得いただく（しめくり）、「な～んだ」と笑っていただく（安心感）、「へ～っ」と感心する（意外性）を示すとともに、商は笑にして商は勝なり、商は省ずれば商は小なり、商は昇ずれば商は勝なり、商人は笑人といった近江商人の哲学を披露された。

終了後のアンケートでは、「売上は落ちる、会員は減るで、笑（商）を忘れている自転車業界。本日の講話に感動、笑にして商を営む事をもっと勉強しなければと痛感しました。大いに応用して全てに生かすようにしたい」、「商売には笑談が必要と思いました」、「考え方のところで学ぶところがありよかったと思います」などといった声が聞かれ好評であった。



NPO法人シニア大樂理事 平井幸雄氏による講演