

競争を生き抜く代理店

努力と勇気でチャンスをつかむ

55

TEL06-6282-6488(代)
http://www.j-thinktank.com/

自動車事故での加害者 ルールを守らない人が増加

先月、中国における『iPad』の商標権を主張する、中国のIT企業「唯冠科技(Proview Technology)」が、米アップル社(Apple)のiPad型多機能端末「iPad」の中国国内での販売差し止めを求めた裁判で、広東省惠州の中級人民法院(地裁)が販売店に対し、販売停止を命じたことが、日本でも多く報道されました。

ただ、その前後の報道を見てみると、元々唯冠科技は2001年に「Internet Personal Access Device」を意味する名称として、中国で「iPad」を商標登録後、2009年には台湾の関連子会社、唯冠電子(Proview Electronics)を通じて、米アップル社にこの商標権を、5万5000ドルで売却しており、米アップル社によれば、このとき同社は世界10か国をカバーするワイドの商標権であ

り、それには中国の商標権も含まれると認識した上で契約であった。と主張していますが、一方の唯冠科技はこれに対し、あくまで中国の商標権は唯冠科技が有するもの(「iPad」)の中国国内での販売差し止めを求めた裁判で、広東省惠州の中級人民法院(地裁)が販売店に対し、販売停止を命じたことが、日本でも多く報道されました。

「『郷に入れば郷に従え』の精神が必要なのではないか、一連のキャラクタパクリ疑惑報道等を見てみると、中国には『国際ルールを守る』という概念がないのではないか。とさえ思われる数々の出来事がある。」

社会・経済の動向を注視 お客様のリスクを想像し提案

先月24日、東京都の石原都知事が会見で、記者からの「昨日の発表で、三菱商事、三井物産、三菱UFJ銀行、三井住友銀行、その他パナソニックなどが大阪へ本社を移転すると発表しましたが、それ

私としては、非常に疑問を感じております。わが国では現在、TPP(もししくはTPPA・環太平洋戦略的経済連携協定)に参加し、複数の国家間同士で相互に貿易・自由競争を推進すべきか否か?の議論がなされていますが、本場に利益を追求しているのなら、TPPで中国の市場も取り込むべく我が国から、中国への参加を働きかけるべきではないでしょうか。と考えるべき所があるのではないかと考えました。元来、日本民族とい

によって税収がかなり下がると思いますが、その点に対しての見解をお願いします。』という質問に対して、要約すると、『それは東京都としては困った問題。もちろん企業の本社機能というのは、多数東京にあったほうが良いと思うが、集中集積が進みすぎるのも好ましくない部分もある。大阪が大阪として復活しようとしている時に、優良企業が大阪に本社移転するということからは、大阪にとっては好ましいことだろう』と答認もとめる発言

をされ物議をかもしました。私はこの報道を目にした時に『これで大阪が少しは良くなるかも?』という淡い期待と同時に、やはり未だ終息しない放射能問題と東電の値上げは、首都圏・関東地方の企業にとっては死活問題なのか?と妙に納得しておりました。(結局この質問は記者からのミスリードであるとされ、各企業の本社移転の真偽のほどは不明)

未だ終息しない首都圏の原発問題

ただ、まだまだ終息しない放射能問題と、電気料金の値上げ、またその他の社会的なコストアップの背景から、今後は有るべきか?しっかりと想像、創造して備えておこうと考えております。『備えあれば憂いなし』お互い、明るい未来に向けて頑張らしましょう!!

悪党とまでは言いませんが、『ルール無用の悪党』という言葉が使われていたのを思い出しました。昔のアニメで、『ルールを守る気がない人』は、確実に増えていっています。



面田 理恵 21

三月は年に一度の『お客様感謝祭』を実施しています。『お客様感謝祭』とは、二つの主旨があって、一つはご契約者様へ日ごろの感謝の想いをこめて楽しんでいただけるイベントを行います。もう一つはお店のある地域の方に保険ショップではどのような相談、問題解決ができるのか知ってもらい、認知度をあげ、広めていくためのイベントでもあります。この日は、お店のすぐ前のイベント広場を貸切りに、お祭りをイメージして毎年のような企画を立てています。ご契約者様には前もって往復ハガキを送ってイベントのご案内をします。往復ハガキの中に現

楽しんでもらえるイベント開催 「お客様の笑顔を守っていく」

数日その日を迎えますが、往復ハガキをお客様からのご声をお聞きすることが出来ます。ご契約者様のご加入いただいた期間がたったので再確認したい、とかなら保険は相談して解決したけれど自動車や火災の保険も今のままでよいのか確認、相談してみたい、など新たなご相談も寄せられています。保険はご加入いただいた時から長い付き合いが始まるものです。その中で年に一度の交流の機会を設け、ご契約者様からもご要望を出している時以外には通りのお客様に視線を向け、笑顔

三月は年に一度の『お客様感謝祭』

契約者の皆様に感謝の想いを込めて

でお待ちしております。カウンター形式で入口がオープンなので入ってきやすく、『ちょっと覗きたい』というお客様が気軽に入ってきやすい雰囲気づくりを心がけています。三月のイベントでもう一步お店の外に出てからこのお店のシステムやサービスを知ってもらえるようにし、いままで覗きにくいと躊躇されていた方にもPRができたら、と思っています。『相談 保険ショップに相談しただけで大丈夫、お店のサービスが口コミで広がっていったら嬉しいな』とこの地域の名物イベントになります。だから相談したら、何か保険の相談をしたくない、と思つたときに契約者様はもちろん、この地域の多くのの方に、『あそこの保険ショップに行つて相談してみたいかな?』といわれるような存在になりたいと思つています。そして保険の悩みを解決して、『お客様の笑顔を守っていく』のが私たちの使命だと感じています。