

C.E.O からのハガキ

- from C.E.O -



1985年 >

1986年 >

1987年 >

1988年 >

流通革命の
旗のもとへ

C.E.O
中川功

目 次

1985年

- 0001. チャンスは一年で只一回
- 0002. 昭和 60 年もあとわずかで終ります

1986年

- 0003. あけましておめでとうございます

0004. 1986 年

0005. お便りを下さい

0006. 売場にまつりを

0007. 何ごとにも理由がある筈です

0008. ワシントンでの日本

0009. 端境期こそ商売の時機である

0010. 何人かの方々から

0011. 鹿児島の寄託農家を廻って

0012. 責任の不在

0013. あるダイエーの店に

0014. コア売場づくりを!

0015. コミュニケーションについて

0016. 教育について

0017. "Back to basic"

0018. 「腰を低くすること」から

号外. 昭和 61 年度の賃金改定交渉が終った

0019. 東京も今、桜の花が満開

0020. 基礎基本の確立を

0021. 5W1H

0022. アメニティについて

0023. 「もうける」ことから「もうかる」ことへ

0024. 再び基礎基本の重視について

0025. ダイエーらしさについて

0026. ハンバーガー戦争

0027. ディスプリンについて

0028. 売り込む力をつくること

0029. 仕事と上手につきあふ法

0030. コンセプトを大切に

0031. 固定観念の打破を

0032. 商業空間の人間化

0033. 受信装置を鋭敏に

0034. テレビの“主夫物語”

0035. リテイルについて

0036. 一日一店 100 コを売る商品づくりを

0037. 工業的発想から商業的発想へ

0038. 仕事のたのしみをつくり出す

0039. “志のある企業”へ

0040. よい品をどんどん安く売る!

0041. プロモーションよりもコネクション

0042. 楽しむこと

0043. ポケットから手を出して

0044. 「勝つと云ふこと」

0045. 「バカみたいにやる」

0046. “しくみ”をかえよう

0047. eat it in!

0048. 民間活力の発揮とは!

0049. 広聴の実践について

0050. 小林一三翁について

0051. P.O.S. について

0052. 挑戦しつづけること

0053. 季習しつづけること

0054. アカンタビリティ

0055. アナログからデジタルに

0056. やりがいのある職場づくりを

0057. 新商品をもっと積極的に

0058. アメリカの業界紙に

0059. 「部下も人の子」

0060. 悔のないだけ練習を積んで来ました

0061. 臨教審の広聴会で鹿児島に行きました

1987年

0062. 仕組みをかえる!

0063. すべては教育から始まる

0064. プロフェッショナルとは

0065. 爪をきりつゝ想ふこと

0066. 店長とは……

0067. 一日平均 34.8 分の残業をすること

0068. プロとは

0069. 自分に対しての投資を!

0070. アメリカから学ぶ
0071. フレンドリー、サービスを
0072. 相手の立場で考える
0073. 流動化の時代にむかって
0074. C.I.E.S の大会がカンヌで行なわれた
0075. 画一化の反省
0076. 効率から効果へ
0077. 「売れる」ことから「売る」ことに
0078. 売り切る力こそ商売である
0079. 画一化から標準化へ
0080. 「出会い」していますか?
0081. 店こそ現代の博物館である
0082. ガンバルといふ言葉をつかわいで下さい
0083. もうしきわけありません
0084. 只今こそ大事なれ
0085. 基礎・基本をもう一度
0086. 「あいさつ」ができるまで
0087. 仕入を大切に
0088. 生涯学習の時代の先取りを
0089. 「しくみ」を変えねばならない
0090. 個性化の時代へ
0091. 高校野球も PL の圧勝で終った
0092. 時代に合った組織図を
0093. 創業記念日がくる
0094. 先きを読む力を
0095. 人間を大切にしていますか?
0096. M&S に学ぶ
0097. 店長会議の開催を
0098. 下手なほどファインプレーをする
0099. basic を大切に
0100. 創業祭にあたって
0101. 請負責任制の中国
0102. マニュアルをつくろう
0103. クリーンリネスの徹底を
0104. 残念でした!
0105. 回転率をあげる工夫を
0106. 儲かる「しくみ」づくりを
0107. 趣味は“旅”
0108. 「ほう、れん、そう」を大切に
0109. ハンバーガー戦争
0110. 死に筋カット屋
0111. オレンジページ 100 万部突破
0112. マスの追求を
0113. わかりやすいことを
0114. 「うまい」ものはない
0115. コンビニエンス・ストアになっていませんか?
0116. ほう れん そうを育てよう
特別版.『わが信念の経営 -マーカス&スペ
ンサーとともに』を、是非ご一読下さい
0117. 売場からの仕入れを
0118. 中山選手の力走をみて
0119. マニュアルづくりを
- 1988年**
0120. 一日一日を大切に
0121. 流通の大切さ
0122. 時に応じて
0123. たかがマンガ本でも
0124. 再び「ほう」「れん」「そう」について
0125. 手帖の使ひ方について
0126. 一寸先きは「やみ」だ!
0127. セルフサービスの徹底を
0128. 敵を知り己を知る
0129. 時間を大切に
0130. 健康の大切さを
0131. 敗けない様に
0132. 「しつけ」が組織をつくる
0133. 自由化の波は防ぎきれない
0134. 店は客のためにある
0135. 再び絶対的王者めざす
0136. 組織の活性化について
0137. 何故そうなっているのですか
0138. 仕事に人を合わせる
0139. 決算に備えて
0140. 「カテゴリー」No.1を一つでも
0141. 一声お客様に
0142. 受けついでゆく
0143. ディスプレーから V.M.D へ

0144. 営業時 の延長について
0145. 再びセルフサービス キャッシュ アンド
キャリー 部 別管理について
号外. 業種と業態について、その延長線上
にある「うまいもの発掘便」
0146. 売上伸び率比較
0147. より具体的に指示をする
0148. 色々あるが色別に分ける
0149. 品切れがあってはならない
0150. Keep it simple
0151. 存在の理由
0152. ウイクリーベースで
0153. 仕入に努力を
0154. 原理原則の徹底を
0155. 床の清掃をもう一度
0156. 「カテゴリ. ドミナント」をもう一度
0157. Q.S.C の再徹底を
0158. 一流品でなく、一番品に
0159. 短絡的思考をするな
0160. 10% のお客様に
0161. カラーについて
0162. システム的発想を
0163. 情報をあつめる努力を
0164. 思いわずらふことなけれ
0165. 本質を見抜くことを
0166. 本業を忘れるな
0167. あいまいな指示をするな
0168. 商品を絞って客層をひろげる
0169. 商品を絞って客層をひろげよ
0170. 商（あきない）の下手なダイエー
0171. 正々堂々と
0172. 工業的発想を
0173. スローガンから実践へ
0174. F.M.I. 年次総会にて
0175. 名ショートの話
0176. 下期予算の決定にあたって
0177. 万物は流轉する
0178. レジの前に立つ チェッカー
0179. 買物のたのしさを
0180. 信念をもつて
0181. わかりやすい店
0182. Sears と Penney
0183. 商品への信頼感をもてるか
0184. 中四国での店長会議
0185. 女性のファッショについて
0186. 腹をたてよ
0187. マンネリの打破を
0188. 再び「ほう」「れん」「そう」について
0189. 「進化の研究」について
0190. やり方をかえる
0191. "Your money's worth and a whole lot more"
0192. ロマンがなくなった
0193. 原理原則について再び
0194. 「歩兵操典」を読んで
0195. あたりまえのことを あたりまえのように
できる そのための努力を
0196. 不易なるもの、流行するもの
0197. アイテム
0198. チャレンジ係数
0199. 何故イタリーノは「いかり」に売り切けるか
0200. 前進立体陳列を
0201. 「しくみ」を変える
0202. 将棋の世界
0203. 売り切る力
0204. 日本の Sears を目指して- G.M.S とは何か? -
0205. P.O.S. について
0206. G.M.S. について
0207. More speciality More discount
0208. 挑戦しつづけよう
0209. 言ひ訛けをするな
0210. ナショナルチェンでこそナショナルブランドを売る
0211. 創業祭が近づいてきた
0212. お客様の買ひたい商品を
0213. Never give up
0214. 基礎基本を
0215. 活氣のある売場

- 0216. アメリカから「ジャパング」に
- 0217. 人を育てる
- 0218. 「もの」がありあまっているのか?
- 0219. サービスとは
- 0220. カテゴリードミナントからカテゴリーキラーへ
- 0221. M&A の風景
- 0222. サービスの強化
- 0223. プロフェッショナル
- 0224. プロとは

チャンスは一年で只一回

1985.12.15

NO. 1

チャンスは一年で只一回。

それは大晦日、12月31日です。

今年一年、ダイエーをおさらいいた元気もして、
みりがとうございました。また来年もどうぞ
よろしく」と堂々と面に向つてお辞せんと言ふ
ことつづけて下さいました。

普段の日の挨拶は、お辞せんについては、あさ
い口早さ「かげ声」口やこえよ」といふ。
重々しくもなつていろいろとお詫びをきかねばならぬ。

心からありがとうございます。一日中
元氣、又配達。玄関へ立つて一人
一人お辞せん挨拶をしておきましたとゆう事
ダイエーでした。明日はお辭せん。おはなし
と笑ひなどともしておしゃべりようとすらお約束。
いくなりお店舗オーナー様の挨拶で手てしまふ。

今日はお辞せんと「ありがとうございました」と心の中で云々おっしゃる。

セツヤクウンタエラの時代。14-15歳+日記代
へ大きな車を譲り受けました。

ハイテクが主流になってしまった。ハイタッチ。だから
これがいいです。

お客様に喜ばれ、お客様は喜んでおつくり。

for the customers, for the people.

中内二刀

昭和 60 年もあとわずかで終ります

FROM CEO

1985.12.23

NO. 2

昭和 60 年もあとわずかで終ります。
いまの時に、もう一度実行していきたい
ことがあります。お詫びします。

それは "For the customers" の徹底です。

耳にタコが出来たほど「聞かされると思って」しまう。
しかし、もう一度実行について考えていた気がない。

抽象的には「お客様のために」とだけ空っぽの人が
多い、思えます。

何よりも先にあります。

お客様の立場へたって考えてみて下さい。

「お客様が困っているふることは何か」といふお客様の
立場は立つて方案する必要です。

それは「お客様・富ムスヽモノ、富ムスヽ付ム、してほ
しいと思つておられる」とことです。

グリードしては、『富ムスヽかつたと思っておられた方々に
とてす。

お客様は、欲しいと思っておられるモノ、されど本
当の意味での「よい品」です。

「とにかく安い」とは、富ムスヽ人からみる
立場で「富ムスヽ」とてです。『富ムスヽ得ました』、『ドリュー・エム
だ』とお客様は思っていたのですからとてす。

CEO 中内 エム

あけましておめでとうございます

1986. 1. 1

N.O. 3

あけましておめでとうございます。
月並みる挨拶ですか。こういふ年中行事
を大切にしよう。

「一年の計は元旦にあり」

普段の日のことを轟(ケ)ヒメの時に對し
て特別の日つことを晴(ハレ)といひます。

ハレの日は、ふる意味ではくまつり>に
まかります。

一週間に一回位は、寺を頻度化させ、
みまつねのために、夫との交際でのくまつり>
を計画して、従業員とみまつねと一緒にさ
で参加していえます。くまつり>につくつ
下さい。

若きエキサイティングに、売場にはくまつり>
を、くまつり>には華(ハナ)と

C.E.O 中内エ刀

1986年

FROM CEO

1986.1.5

NO. 4

1986年

まひしい年にとなりました。またゆうデータは
を行なうまひしてますじゅあります。
しかしまひしい日々こそ挑戦がつかいかみり、
一方で他店との差別化がはつきりします。

勝負のそぐつります。

その中で求めらるいものは、

「やう氣」 「根氣」 「元氣」です。

ネアカツ左衛門が先頭に立って、こゝ三氣を
音一押さずふよれてまで下さる。

左衛門先生です。全従業員の「やう氣」はさす
がまではまだ多くませく、「やう氣」はアセマカ
左衛門、腕です。

そのためには先づ左衛門。一声、うるわしき声
部下の一言声をかけて下さい。

もう一言。部下との新しいコミュニケーションの
はじまりです。

CEO 中内正

お便りを下さい

FROM CEO

NO. 5

お便りを下さい

この From CEO は、彦表のみる
さまに直接話しかけた時会話からつ
てこんなふうに書きえました。

しかし一方通行の時代ではあります。
みるさまの如きスムーズ、暢かでいい
ことなど、どうとなく記して下さい。
私もみるさまと一緒に一緒に立つて、
次の解決策を出すことを考えていました。
それから他の彦表にも役に立つと思ひれ
ば二つと薪水は、この章題で一つの解
答を述べてみたいたいと思ひます。
世の中は「幸運個人主義」の誕生の
時です。

C.E.O 中内 エフ

売場にまつりを

1986.1.20

N.O. 6

〈売場にまつりを〉とおは云ひました。
売場にストーリーとかたらでよことか
いふてます。お客様への対応。みどり場
づくり、それからパンサーetcの施設も
十分にできました。一人のお客様が
見しからうと見てらるう。デイスプレー
カラーブレーション等に到了り、またリ
カウト技術もしては、お客様の安堵を
手に入れさせてもらいました。

この技術(テクニツク)と実感しては
いきません。

店長スコット、営業部長アンドリュー主
任、理学療法士、便少女。売場で商品を十
分に確認して、その T.P.O.S. も ビジュアル
に届けしろとありますからね。

それから季節商品が大切です。

C.E.O 中内エロ

何ごとにも理由がある筈です

1986.1.27
N.O. 7

何ごとにも理由がある筈です。
うにか文化があつてゐる。それでその理由を理解する努力が必要です。
「why」といふ姿勢が大切です。
子供の「なぜ?」と同じです。
大人や老人がみスリよきこととしていることです。子供の提问は、重ねて聞くことで成長します。
「もの」には「始め」と「終わり」があります。
「始め」は「始め」はつながって、ラセンド階段とのつながりで登場します。
「終点」も言葉で大切になります。
ピアノ、カーペン、→サービス→アフターサービス。
アフターサービス。新しい高齢の女性になつて。
これまでの人生、ありませぬ。ダイレクトは
アフターサービス。だからといって、人の事への
取り組みはどうか? C.E.O. 中内エノ

ワシントンでの日本

1986.1.31

NO. 8

ワシントンでの日米・満洲人の会合は、
日本と満洲のインベーランスによるものである。左側は、
右側はニュヨークを由り、ロードンに入口となる。
マーカス・アーヴィングは、2月よりアーヴィング
会長とも言はれていた。
2月、主催者としてモーリス・ヘンリイーが登場した。
100年、何種類かの書籍を出版する。
7. 1850年、アーヴィングへの努力、彼女は1911年1月
亡くなる。死後10年、彼女は2月12日、夏口にて
行方不明となる。消息不明。主催の即ち、1914年1月
20日、モーリス・ヘンリイーは、彼女とアーヴィングの
死後2ヶ月後、即ち、一月後、100歳の誕生日を記念して
彼女の死後10年間の活動に対する感謝の意を表す。
「彼女は、私たちは何を力」、これが文章の始まり。
それには、彼女は、アーヴィングの死後10年間、辛抱を経て
支離の運命。

端境期こそ商売の時機である

1986.2.3

N.O. 9

端境期：も高点の時機である。
春物には、まだ早い。冬物ももう冬物が
入り羽になり。春足り寒いにようつて
い。専門各社も了るし合戦を主に入して
くると思ふ。

草：バーゲン合戦にひきりこよ九〇。とて
るく、ダイエーネシヤも今こそチラホタベタヒテ
ルと思ふ。本店のみ安物でヒツの
“ペリュー”のエコ商品をセールで行なは
とかス切ひ。この時季：も寒つてほん
て、得をしたてわかつてハスベナ。タリユーさん
は入力・登録は内屋さん、取扱いは田舎
でモヒテ“伍打丁”みた商品を販売してお
る。それと本店はわかつてハスベテアス
ブレーハアでア。

今：そちをかんじ年中、内屋は田舎
ヨリチヤンスゼリましお。 中内エノ

何人かの方々から

FROM C E O

1986. 2. 10

N.O. 10

何人かの方々から、何事といふべきか、(新しく時代は)何と云ひても、心地よい時代へと人を人へとつながりの大切な時代へと云ふ。従事者、取り扱い客様に大切な人をいたす。笑顔の一聲がうるさい。お詫びも今後しなくてはいけません。うなづいていたりがとうござんす。サーキットの運営は、相互に理解しておこなってもらいたい。日本は世界の人々の文明化の力が強くなり、人間の文化化の力も強くなり、世界の声が聞こえてくる。E. 0. 中野町。

鹿児島の寄託農家を廻って

鹿児島の寄託農家を廻って、沖縄のナハビートを又し猿で訪向じてす。当社の件はインテグレーションとしていたところは他ならぬ者であつた。去年の10年以降も農家とその支局との豚肉の生産をしつづけてゐる。豚肉も下り本支局で写^置く夕^夕で了えが消費のかしまし仲がよい。今こそダイエーらしい發揮して、生活提案として、豚肉の消費と仲のアコス^{アコス}を明確にして消費者の方々とヒモル若者にかかるが如意である。食卓の上での工夫が今更305不足していることを反省してから九月十三日、國立農業試験場にてダイエーの本音が聞かれた。座長一人一人、自ら企画立案の報告を行つてゐる。
C.E.O.

責任の不在

61.02.26

NO.12

責任の不在。

今、この日本の国では、責任の不在であ
る、十は致った子供の「いじめ」で自殺
をした。先生もその「いじめ」に参加して
いた。校長も監督者としての責任を取
っていない。

「いじめ」はヨコヨア陰湿となり強大じ
てく。「いじめ」されると「いじめ」され。
「いじめ」を見て見ぬふりをする。強大な
隣国でつぶつぶ。

勇氣をもって現状を自分で見て取らね
ばうと云ふ。

人間として基礎事を、確立している
ハ中学生が人肉を毎日 40キロづく
りつぶしてまで現象である。

ダメー、守でや。本当に人肉をつぶす
日々努力する。

C.E.O.

あるダイエーの店に

1986.03.05

NO.13

あるダイエーの店に、年末に子供の知人がプリントゴッコを窓..に行つた。
今年の“えと”の虎の絵をまわる列、こ
とも思ひつけて、商品へつけて。者ハ
あゝ虎の絵のコピーでもつけてくる
様の店員は人に頬くんで云ふ。しかし
そつね良さ人は、そんぞものうすには
おうえせし」とうなづいて、ヒソヒ
ソツくねうおさん、しづうじて、別
のケレキモヤナガナ、者をひく同じく
に頬くんで云ふ。その音声はくわ
きの箱・中に入つてますよと教へて
くれた。

そつね云々、「ダイエーの社會の實況が
くりとアーティストでレースか、度は相變
うすえ場でアラカル」、C.E.O. 幸田、
「幸田さん……」

コア売場づくりを！

1986.03.12

N.O.14

コア売場づくりを！

ユア商品と云ふことか、よく云われて
いますよ。単品ではお客様に知つて頂
き難くて售ることは不可能です。

ううとも、20年30坪の売場で販
売の仕事です。

ロリオツツフ・トスアツフは星さん一派の
テーストやライフスタイルでお客様"ビニユ
アル"とか"アーバン"とか大邸宅。

お客様の代表、ハイカー、登山者一派の
担当者"小屋"とか"山小屋"と去じみて。

この間、消費者は「ユア商品」写真の
「スカウト」。すなはちこの商品はこれである
のだと」と書く。これが「スカウト」
も早く全国で流れています。これは「our store
から your storeへ」と転換していく努力をして
います。C.E.O. 中内エカ

コミュニケーションについて

1986.03.19

NO.15

コミュニケーションについて。

ダイエーゼは、新規開拓戦の上、もし
「石炭のコミュニケーション不足と自己の
アピール不足、人間が豊かなことをア
ピール不足、それが一つの大まな理念、~~概念~~
価値観。亞翁の大仰です。『もつさく』。
統一されていなくて、結構違う感じ。

「For the customers」は、交通の理念と強くなる
「コミュニケーション」とか「サービス」。

又の強化は、「相手の気持ちを理解すること」である
相手への強化が強過ぎるところでは、一番やつや
しないところ「相手の気持ちを理解すること」。

「相手との対話」これが「相手のコミュニケーション」と
いう考え方の基礎で、タイミングで相手の
感情などを読み取って、上下左右等の「気分」、
「心」、「感覚」、「感情」、「感覚」、「For the customers」
など、第一歩につながるところまで。 C.E.O.
中間層

教育について

61.03.26

NO. 16

故有此之謂

子供の教育はつまつた。論評が五人以上ある
ところが九ヶ所あります。

先生がおられ、教育委員会がおられ、文部省
がおられ、日経組がおられ、税がおられ
等々責任の所在についてやがて云々云
かぬことは可い。つまに日本社会がおる、
マラコニがおる、ヒムターナーはエ
ヌカレートはおるのです。

而し一歩下りて2階の事務室を下り、廊下の壁に沿って左側へ進み、正面の事務室へと向かう。事務室の前には、木製の椅子が二脚置かれ、机の上には、白い封筒が二つある。机の上には、白い封筒が二つある。机の上には、白い封筒が二つある。

“Back to basic”

61.04.02

NO.17

“Back to basic”

高枝野球の始まりた。母枝の木子と地
元の農地で、毎日丝野のつじにて
いた。本人達の高いつた久いが清々
やく。基本は農業をターミナルアート
根生えやうの野球の時代が始った。
科学的・管理的・文化・根生えやうな
現代の変形した入門である。

科学的との假説をもととするところだよ。

假説を立てたことが不つからずつて。
スキアン→フォカス→アフシニ→時代とてあらう。
それが農地の、その事實を踏まえて現場か
らの感想と実現してみるがうるさい。
アベーの情報、登録簿の眼。当の本業
ねじく。『農業研究会』の月刊誌に
載った。CEO 中内

中内

「腰を低くすること」から

1986.04.09

N.O.18

「腰を低くすること」から

商業統計によれば、57年から3年
向ひ路9万軒の商産が減少した。

絶対に「よれよれ」と思はれていた、三
光汽船が沈没した。平和相互銀行は住
友銀行に吸収合併された。

激動の時代と云ふえて久しくが、将
きの波があしよせてきた。

「生き残り」の作戦しか無い時代であ
る。どうすれば、「生き残り」生きるか？

「腰を低くすること」！ これが「3」。
頭を下げてお辛子の了也は歴史で勝つ。
損益分岐点を公算と4%努力をしつけ
ること。「ムツ、ムツ、ムツ」と確立して首
へこむことだ。自分で周囲をもう一度、
見直すことを始めた。CEO中の2

昭和 61 年度の賃金改定交渉が終った

1986.04.10

昭和 61 年度の賃金改訂交渉が終った。月例 9800 円 (4.77%) 増え 4.5 + 0.1 + 0.25 月 上期の 4.5 + 0.1 月、上期半連通期増え 4.5 + 0.25 月、上期通期比増え 4.5 + 0.1 + 0.25 月とした。

賞与、成果配分方式を導入して、今年中にこの方式で実績を出し石へ。

年功序列、経年階級による日本の主義といふものは、内に了義確也が了王名もて下つて是れ。

新人致以会社を滅ぼす」係厚不即署と云ふ事に君がかく云ふ所れ、今までの階級で企業を運営することは、已故也不可能たり。結果分配は正引け下りてこの冬の時代を生き残る努力をするためには、生産性の向上しか途は無い。毎日毎日の努力を C.E.O. 中内功

東京も今、櫻の花が満開

1986.04.11
N.O. 19

東京も今、櫻の花の満開で、一度は春が
やがてきたと云ふ感じです。
春先にさそめられて久し振りに、原宿・竹下通りに行きました。
あらためて、プライスゾーンの大邸宅改修をみました。ショピングの改装されJ ANY原宿と健斗にてみクリア、着物子等26%を改善して30%を確保してみたま
る。大手ショーンの系列店の中では、一番の
成績とみなされました。S.M.D.の12ヶ月で
社入もマンション・メーカーを中心として西側のサ
イクルで迎えられました。而して一層
大邸宅のプライスゾーンで、そのプライス
ゾーンに合った年々戸と戸のままつて
なれます。ブランドものが自らの進歩アシ
シアンの時代へ、時代の早いスタートで進
化へのスピリット。
CEO 中内 27

基礎基本の確立を

1986.04.16
NO. 20

基礎基本の確立を。

新入社員の配属マムス時にうりきじあ、
社員として、社会人としての基礎基本と先輩の
シラコウト教え込みわかりうきうけ人。
それが先輩としてうきなでア。

「あいさつ」「笑顔」、「挨拶」が、電話での仕事等
で、まずは「ダイエーでは徹底しろ」と
が多きあります。

「みんなとヒンヒン安く売る」とかで、
は、その仕組みが確実に働いてハサウエ
キアニヒテア。单に月玉で打工。今日ア
ケツバーデン、ハンターととれスリ等42ル28
明日、商元ヒタツをうきうけ人。

今日のミミズはヘッサーコロ。明日も明日
日もつづいて、またまたサーコロ。23時20分
始める。サーコロと云ふことにはうきうけ人。
忙・不忙のきめ手の忙の程度を05! 中山功

5W1H

1986.04.23
N.O.21

5W1H.

もう一度周囲をじっくり見てみよう。
すべて今まで説明できなかつたが、
「柔性」という言葉が施行してみる。
柔性といふ言葉を社用アドバイスの部屋
である。会社といふ利益共同体では、
常に上司、部下、同僚とともに理解し、
納得する言葉を使おうとしている。
言葉はロゴスであり、知識である。
丁度がアナロゲーなんかは、活字媒19.12
デジタルである。
教訓と言葉と大切にすることはから、近代的
な組織が生れた。義理と人情、好み
日本人も、国際化の時代を迎えて
義理・人情・プライベート、言葉といふ折し
の相互理解の方法も大切にしなさい。

C.E.O 中野正之

アメニティについて

1986.04.30

NO. 22

アメニティについて。

「快速化」と「か凡に理解して」は人が多い
「待ち合わせ」、または「魅力の玉子」と
「か凡て」考え方。

現場のアメニティ。客のアメニティすべて
わざわざ見て行く自慢。あとは魅力ある
ところなどはとにかく必要がある。
写真一覧、写真元は施設の写真
こと。いつも電卓をふる（云々）
もろく写真元は「プライスゾーンでの成功事例」
より、手の届くところ（プライスゾーンはアメニティで
創り、それがどこまで？）を中心とする
現状をうなとて示す。

その店舗などをみて、理解するところと
これは、あとは自分で自分自身で考えて
一つの卖场として、一つのコートとして、一つのショッピングモールとして、CEOの中身の

「もうける」ことから「もうかる」ことへ

1986.5.7

NO. 23

「もう173」=20.5「もう3」=
20.5

「もうダメだ」とさすと、「もうダメだ」として
まつて残さざること多々。

店長一人で2000円は多い。

この表は「南北」、「東西」の「南北」、「東西」の「南北」、「東西」

“工 業 生 產 工” C.E.O. 中 內 工 .

再び基礎基本の重視について

1986.05.14
NO. 24

再び基礎基本の重視について。
床の直接「もの」とおなじであります。
既に先の上に「もの」とおなじであります。
セロテープと所立さんとおなじであります。
使つておひづら。

バッフルには「もの」をみておきたいです。
アベス基礎基本から出ていきたいです。
3. 基本の基礎からおみ出され、マニ
エアんを活用して、ローコストで高品質
はうすとしてゲートやくわいは絶対不
可欠の基礎基本がええ。

ムタ、ムリ、ムラ、と微量の有ります。
明日の空船のナビと現場で再生できよ
う、さう元々につづれ、基礎基本の空
想が必要であります。

高志へ途にの手伝うやうまい方法があ
るが、うそと心をこめてOS CEO 中内伊

ダイエーらしさについて

1986.05.21
NO. 25

ダイエーらしさについて。

店舗立地の一つを思ってもダイエーらしさが欠けてそれが思える。

ダイエーらしさ = 理性の跡とそれをみる。

理性と言ふ言葉かとびつかないが、世間必要とするものは理性である。

「より商品を人に人達へ」をひとつのことは、理性のまつて可能なこと。

「ローコスト」「アスパ-4P」と「アシングル」、「差別化」の力、「效率」などをひとつのことで、理性的なものはそれでいる。

理性と言ふ言葉は、現実の現象よりも逃避しては飛んでしまう。

ピート・ブレフンヤーがいふように、アラートはありて、修正箇所で自説をかき落とすことをめざす。CEOの中身の方

ハンバーガー戦争

1986.05.28
NO. 26

ハンバーガー戦争

N.H.K. の首都圏情報は面白い。
謹省のハンバーガ店 5 店の店長・スープ
一郎イイダ・共同の作戦の方で方々、そつ
特企を取材していった。

その日、天氣で、戸室の修正・前半。
为此に及ぶイベントの有無など、一時間
毎の売上の推移で対策を立てていた。
不振のときは、すこひゲート、無料コラ
券、オテトの金券など、客の金券引爆など。
謹省店の復興など、店長というの缺点
せ。やめて 29 年前のタイエーが主導の
度である。チケットセグチ専らと日々競争
して、當時のそつくりの再現であった。
今巨大化したタイエーは、そつくりも
はびきなれて、その精神が今も若者
第一好んでそつくりを止め、CEO、中内江

ディスプリンについて

FROM CEO

1986.06.04

NO. 27

ディスプリンについて、
自由の行動禁止と云ふことは、勝手氣
きのやうにしてはいけない。
交通法規でも、車や人の勝手の動き回
ること大混乱になつて、交通事故が多
い。

それと同じで、24-2の12章をアラル
みには、ディスプリンの必要がある。

タクシードライバの巨大な権威はさすがに、コ
ーチ・レフト・カルテラーとの「ヤマハカラスミー
ニ」と「タクシードライバベキニヒ」が明確に
存在しなかつたまゝ。

ディスプリンは、「タクシードライバ」ではあ
り、身内にいふところも「タクシードライ
バ」といふ。交通信号の赤と黒の反対
は「タクシードライバ」である。それがディスプリンである。

Q.S.C. タクシードライバ C.E.O. 中西工

売り込む力をつくること

FROM CEO

1986.06.11
NO. 28

売り込む力をつくること。

ロリオワープが健斗じでいる。前年比比
120%を達成してしまったは大いに満足
感了からであります。

その理由は豊富なベタであります。

昨年比で品質との差違を行ひ、昨年も
よりかゝる品質と特徴的に売り込んで
いましたことはあります。

ベーシックな角にモモ一度再編成し、
19モモ一トマトの販路第一格でモモの
徹底化を14.7%となりました。

一貫化をモモマネジメントの確立につ
みと云えよう。

商品を拉り、売戸を拡大してゆくと云ふ
原理を21種類行なっており、本部通
りへ行くところが30回以上。本部通りへ
2000000円であります。

CEO 中内

仕事と上手につきあふ法

FROM CEO

1986.06.18
NO. 29

仕事と上手につきあふ法。

仕事をうながす。その要諦の仕事を大
きくうながしてみる。

いや、仕事を進めてきた工夫が似て
ある。

スナーフ選手と同じく、一日一日、練習
が許されずやうにこれが筋書きとさう。
毎日やかへ中を疾走しても気が向か
ない。ユーティリティで云々空指が似て
ある。そしてチームワークがもつて似てある。
マランソンでも一人で走っていいのかなではある
一人のマランソンの陰には、何人もの人の
支えで毎日毎日一緒に練習しているから
よく似たところがある。

群衆コート、空指と並んで皆珍めんぞうと
書かれていた。一人一人の選手の能力
はどうして31回成功する? CEO 伊藤正

コンセプトを大切に

FROM CEO

1986.06.25

NO. 30

コンセプトを大切に。

企業が大きくなり、色々な仕事をする人が増えてくると、その相互に相手の仕事を理解して、よりコミュニケーションをよくすることができる。グループのシナジー効果を最大限に引き出す。

その時に最も大切なことは、「一言で」相手に向かってもう立派なことである。この「一言で」がコンセプトである。

アメリカの有名なサラダボールの中の社会を始めとする国では、コンセプトが大切にされる。日本の場合は、向かっていき先と云ふことで、このコンセプトを云ふのが云ふところがされています。

新入社員と旧人部の面接では必ずビニール袋を社会では、ヨコヨコの「コンセプト」が大切にされてきた。CEO 中山

固定観念の打破を

FROM CEO

1986.07.02

NO. 31

固定観念の打破を。

人間と「か動物は、世代から世代へと子供を産み育てることから文化と伝承しやすく。

一人一人の個体として「ヒト」は人間として、その文化の中で生きている。人間は過去から種々受け取ったその文化の中から脱出できない。

しかし過去の延長線上にのみに走るあまりではない。

今まで假説となつてお空江区ことおどりうまれた。

「ではどうがるか」と思ふことは「ではどうがるか」と考えた一人の信念となり努力を積み上げながら世界が変わった。革命の一歩にしてしまう。遠近車をめしかく。 C.E.O. 中内エロ

商業空間の人間化

FROM CEO

商業空間の人のこと

1986.07.09

NO. 32

商業空間は 1930 年、マイケル・カレンが
スープーマーケット即ちセルフサービスと部門化する
管理の手法を商業の世界に入れたこと
から、大きな進歩とこの半世紀でここまで
とげた。

而して一方ではセルフサービスナー、サービス
があつてまいと云ふ接觸をよやしつづけ
てまゐらうである。

今日、商業街はのどの銀座、△△銀座と
魚一化をつむぎ、そつ向陰をぬつて、大型
複合つくづくづくすることで、商業空間の
人間のぬくもりを失つてしまつた。

世纪末を迎える新しい 21 世紀と 14 年後
に近づく今、人間化（ヒューマナイゼーション）こそ
急務と言つてよい。

お年寄り店と運営する、わざわざさうめい
ぶりに青声と笑顔を組合せて、丁寧な対応
を接し、互ひん存在の確かさを想ふ余
地なくなりきらうつてきた。

一方通行と押し付けは、それはや通用じる
くもつた。

相手のことを思つて何が？ その先取つ
こと、今までられていい。

CEO. 中内功

受信装置を鋭敏に

1986.07.16

NO. 33

受信装置を鋭敏に。

情報、登場のやそじが多く時代でみる。

勝手に一方的に登場ばかりしゃれえり
國々。混信が多さえばかりでみる。

双方性通じの時代でみる。

若人の間で「テレフォン」の活用など
人うのほどのたれてみる。

マスコミ式の一方的・やせせの登場は
もう済山でみる。

相手のほんとうの気持ちをへど正確に
し。相手、立場ルスつて考へるには
大切でみる。

若人のおもひ事や、立場の立つての
「Q.S. どなたかとおなじですか?」
お社へおこし子供の立場の入つて、おな
じの子供がおこしておなじですか?
どう一度足跡をみつめよう。 C.E.O. 中内功

テレビの“主夫物語”

1986.07.23
NO. 34

テレビの“主夫物語”を見ていたら、主人公が家事辞説家にされてしまって、“家事とは科學と愛情であります。”と云ひ切つていた。

わざくらしどうの仕事と同じだと思った。常に“why?”と向かって、より効率的な仕事の“しくみ”を考えつづけねばならぬ。而し、それは産業は人間に対しての愛情によって裏打ちされていなければならぬ。

愛とは、相手の立場に立って、相手のことと自分のことよりも大事の序位をさしてから生まれる。

お婆様の立場、お取引先の立場、従業員の立場、それぞれを生かしつづけることの“左のじみ”を知る人にまう。

C.E.O. 中内工刀

リテイルについて

1986.07.30
NO. 35

リテイルについて。

「リテイルとは「モデルティ」を十分にこめて売ることである。

一人一人のお客様の必要へナシで、必要な生活必需品、必要な量スク、必要な時に、需るは店舗で、満足をもつて買って頂くことである。

一人一人のお客様との対話、一人一人のお客様のニーズの把握、その仕事である。

課長以下の職位。人は手から火と仕事をして貰うことがあつても、いやしくも方差、支配人として、店の運営で、お客様の立場で考えて、おもふこととか一瞬たりともみてはなりません。
what have you done. Customers. today?

C.E.O. 中内エ刀

一日一店 100コを売る商品づくりを

FROM CEO

1986. 8.16

No. 36

一日一店 100コを売る商品づくりを。
一度で 100コ、100店で / オン、三十日で
300万コの大成功となりました。

量販店と云われて、西貨店の風下に立
たされたことはどうも、自分が「工場で
もれないメーカー」として、自らアリス
フで、自らの手で一つでも多く手作業で
手作業でこなしてきました。みんなで
いふふは數をみることでのできる商品を
ます一つずつでも、力をあわせてつくり
う。お手本はナル・クーレヒーの
ダイエーがその意地をかみそりて、つく
つ商品でまとめて云ふ商品をつくりう。

それは一人一人の磨きの「お手本」であ
るに深山の商品の中から、一つを選んで、
バイヤーに商品化を依頼して下さい。
CEO.

工業的発想から商業的発想へ

FROM CEO

1986. 8.20

No. 37

工業的発想から商業的発想へ C.E.O.
明治維新以来この国では、「もの」をつく
ることは最も大切なこととされていました
が、欧米先進国へ追いつくためには「もの」
をつくることが最も早く「近道」として考
えられて、機械を輸入し、技術を導入して「もの」を作りました。そして作
ったものを輸出して、外貨をかせぐこと
で「巨大再生産」をつづけてきた。
ベルトコンベア、そして流水式で「もの」。画一的な商品が日本中にみられ、駄菓子屋街はすべて「〇〇飯店」と
あり、今「〇〇飯店」というとしている。
画一化を打破して、毎の生活者のニーズ
を握りみすべき、21世紀の商人像が
求められています。それは地方に土着し
て大地にしつかりと足を立つ人々である。

仕事のたのしみをつくり出す

FROM CEO

1986. 8.27

No. 38

仕事のたのしみをつくり出す

日本人には、仕事は苦しいものだと「ハナ考」とか「常々ふる」、アダム・トイブの著書の本の文と石べたにヒトによって、英國から追放された結果、おみやげの贈り物としておけば生きてくれることが「アラウト」つた、席ぐるヒトは窮屈「ふる」とハナヒトでふる。

而し、日本人は了かず、右脳・左脳とてなくみにつかひぬことを「アラウト」、生んじとアハ、土老神ハ完璧クシ、其修業の神業で本腰食で、死んス「アムベ」で暮れとして、毎年クリスマスを祝つて「アハ」。日本の人々アハ、その審美的、明るく華麗な心でゐる。毎日毎日ミスターに、ナミナ仕事の中でのサッセス、ストリーミングでゆくことで「アハ」。CEO中内320

“志のある企業”へ

FROM CEO

1986. 9.03

No. 39

“志のある企業”へ
幹事長と通じて、「もの」をつくれば必ず売れる時代が100年っぽいいた。
「もの」を売ることに慣れてしまつた、
本当に美味しいに写つて強くなるとでも思つてゐる。

お客様の写真を“品物”、写った“品物”
で、写した時に、写った“品物”をサ
ービスをつけて写って頂いて“その時代”
のことと、つなげて忘れてくことは、
“ものが売れる”と云ふことを“はうく”。
写された“品が売れる”からで云ふと、
お客様のニーズ、ウォンツを先取りして、
お客様の立場で考え、その日そのくじ
で量のいいじて頂くことになります。ライエー
ションでは、写真をつけて写つて頂く、
この店としてかりとつて店づくり、CEO、

よい品をどんどん安く売る！

FROM CEO

1986.09.10

No. 40

よい品をどんどん安く売る！ C.E.O.
more specialty. more discount.

この国では、競争が多い。スペシャリティを
専門に取り扱っている。単品目限定店のこ
とをさしていふ。而し本当に意味は特
化するところにある。何か他のまわりで
きらめくことができることでゐる。单に
肉屋のうなぎを入れたものと店頭に並べて
不思議と待つて乃是ことでは無い。努力
として、自分の目でたしかめて、自信を
もつてみる所へよう！めざすことでの
きる商品とサービスをつけて書いて頂く
ことである。このために仕入の量が必
要になり、この量を翌約してつくります
ことで、マスクメリットを達成することも
できず、ローコスト、マスマーケティングの力
が生かされた、翌約の確實を実行を。

プロモーションよりもコネクション

FROM CEO

1986. 9. 17

No. 41

プロモーションよりも コネクション。
既に了しましたまつゞゲー、ベースボール
チームが今ある以上は必ず持つべき。
プロモーションを行ふ事は、常に相手の理解
してもらへる事が、多くの成功へつながる。
意味がある、コミュニケーションが大切である。
であります。相手を理解し、相手の立場を理解する
ことは、コミュニケーションの第一歩である。
一方通行では双方が逆行へ。
そしてコミュニケーションは コネクションをつ
くりぬいて、その組織を向かせぬと意味
がないわけ、コネクションは 重要な要素であ
る。そしてそれはネットワークを持つこと、
輪を持つこと、コミュニケーションを持つこと、
人と人との繋がりを持つこと、コネクションを
を持つ。 C.E.O. 中内

楽しむこと

FROM CEO

1986. 9. 24

No. 42

楽しむこと

今の人々は楽しむことが下手になつてゐる。

老人たちは、心の余裕とまとめて中庸ありと、圓満に圓満を十分にエンジョイしており、容貌的・物事の見抜き・眼力と、それを遂行するエネルギー・十分な計画性があれば圓満につくりえるものだ。

仕事をしている人にとっては、メリハリをもつててくれと云ふ申し入れがある。仕事をしている人は勿申し入れが減ってゆくのが常である。

仕事を効率的に行ひ、より効率を上げるためにがでてきたので、常に一定高度で冷静思考をしてやくことが管理職の役割であるといふが、それが楽しむところである。

CEO、中庸あり

ポケットから手を出して

FROM CEO

1986.10.1

No. 43

ポケットから手を出して — CEO.
商人の身体であって手を正しく組んで、
お音ねを持つ、いつでも両手をつかつ
てお音ねの御用今を持つえんである。
ポケットに手をつゝこんだところ、オ
フィスを歩く“くせ”のふる人とみゆう
さ、区役所にまくみる几帳がふる。

「わき尽は」、「ポケットの両手」、「ツカ
ケサンダル」重い公務員の足りてふる、
サービスを窺つて廻ることで、生活を
走れてハラダイエーでは、絶対にあつ
てつらつら一ひとてふる。

一方で旅ぐみじて、何もくろいで他人の
批判がぶりこじては人もふる、これと不可。
ポケットの手を出して、明るい笑顔
で、大きな声で笑ひ立てる、お音ね
でいてほしむことをいたさぬよ。

「勝つと云ふこと」

FROM CEO

1986.10.7

No. 44

「勝つと云ふこと」

過日、神戸で将棋の元名人の谷川さんとお話をうながす機会がありました。

腰痛の世界で、日々勝ち残ることで、月給を稼ぐ人を思って想像してみりました。ところが御本人は立って若く25才商店で喜む人で、非常に礼儀正しくうれしそうでした。

勝つことについて聞いてました。結局の勝つといふことは、一言で云えば“負けやしない”といふことですとした。

相手が“バストレーニング”自滅するまで自分の才是出来ないから先を読みながらで敗れる。子供は努力して上りきったときに“やるぞうと思へます。今年はセリーグで1位衣島の健勝でしょうか？”

CE.O
中内功

「バカみたいにやる」

FROM CEO

1986.10.15

「バカみたいにやる」

No. 45

アジア大会で優勝したマランの中山選手と佐藤堅精が“あいこつ”は H.O.C.へ来ました。この気温の高い工場のチーリー、2時間1分台を記録しました。しかも中山選手は12.12kgの重さを運んでくれました。佐藤堅精の走り方。毎日ヨーロッパで遠征したりとか、他のチームの選手えすか、今日は体調を云つていいときや、中山さんはびびり練習をつづけていました。他のチームの選手えすか、「何故バカみたいに走るのか?」と云つておられます。しかし「バカみたいに走る」からこそ、中山選手の記録の丘山、それを保持できました。ナット・ヤードの日本、皆の尊敬をもつても、「バカみたいに走る日本人」が歩くところを… CEO 中内20

“しぐみ”をかえよう

FROM CEO

1986.10.29

“しぐみ”をかえよう。 No. 46

“しぐみ”をかえるやうなが、新しい仕事
はできまい。最近、支場の改築・益々
に行きかねんしるとは、そことに力
強く感じさせさせて貰ふ。

支場こそ、商品・サービスの発展をそつ
と行なうやうで居て、その資金を工
程にてんぐりとこらせて貰ふ。

価値が登記されとこらはれ支場だよ。
しかし支場の改築の時に、如何アラムへと
ことく、その商品・サービスを流れさせて貰ふ。

支場の條件としての可動性、フレキシビリティ、
バッフルームの立ち方、社員、弊社との協力やア
ー環境がくりのための資金、立派室の改装を
実現して改築、そして次へと OT.DT.システム
へびり、その機能を調整するためのヒル
のデータリリューション等一、CEO 中内正

eat it in!

FROM CEO

1986.11.12

eat it in!

No. 47

当社も外食には力を入れて拡大を続けています。時代の流れは外食の時代へと大きく動いています。

晴海・外食・フェアードは日曜日の午後と云ふこととなって、サンクス"云ふのでした。時々は入場制限を行ふほどの人気であつた。ドムドムもお客様でした。ドムドムで毎日と云ふと、あまり"うまく"立ち外食屋のショウフ"は20人~30人の長蛇の列になつてゐた。

"うまく"もつてどう多く想像つかず、今日は生命が"ナビ"、包丁より手のかた所の人たちと新しい生活をみつける"食べよ"と云ふことはつけて詳論し、商品と両立させ、われにじ尽さむことで反省させられ自分でゐた。eat it out or in ~ CEO 中内

民間活力の發揮とは！

FROM CEO

1986.11.19

No. 48

民間活力の發揮とは！

既故事で「整主義者の説明を聞く」所、
予備校への浪人率20%人は3倍人となり
る。併せてエヌ・情報高堂との整が一
者の全口理解の技術と試験を行ふことは、
並道一決試験より上、大地溝を口に
私生ル直了備蓄庫とはいき去りに確実80
%上げ、で11月、春之の全口的行動動
きの情報の不足(この8月)、その二-2
以度にて生れん整主義は才子アホへシテ
以て石川下され、そ・F.C.に弓削外ハナホ
・予備校は急ぐ行け途口ろ…。スムー
音号の音号の声で情報高堂にて。

P.O.S. E.O.S. テクノトリビューションと並び
しスレーティー高堂は34才12.3/3~
この状況の中、テクニカルフリードミンス
トヒラウ：つぶやき事件中で CEO 中内20

広聴の実践について

FROM CEO

1986.12.3
No. 49

広聴の実践について。CEO. 中内伊
仁事モカレッジモニ。行か仁事
ムカカリシカスヰタガシニにヨリシトク
多。ムカサママンネリ化ズ。
而し、自分の周りをよく見て、それが人の
立場ムカシメニツの在者としまく取って
みると、新しい発見が多。
ムカカリシカスヘリと、自分自身で思って
いることか、意外な所をわかって、ヨリニシカ
ム。

Back to basic.

ベーシックは、キレイ、シンプルにそれを考々
る事ムカシカスナキヲナガス。

more discount. ! more speciality!
简单ルモニモナガス。300年、400年。ナギ
堂の歴史ナギ。それが玄理ムカシ人ハナシ
レガムス。えがみ考査ムカシ万能=3。

小林一三翁について

FROM CEO

1986.12.19
No. 50

小林一三翁について。

大陸2IC協会の主席で、都市・活性化についての座談会を行った。

陸上電車の創設者として、今太閤と云ふふる人である。

都市と都市を結ぶ → 都市と田舎を結ぶ
人がいるところに電車 → 住宅地を元の人々
住む所

金が3人の土地を奪ひる → 月賦で支払う
三歳の少年が登場 → 家族のウサギ形の
旧・芝居の松竹 → 晩節の豪富。
電車屋の電車は立派な車両 → 人の車とアーティル
百貨店と並んで自らいやす → 人口や経済を
工場に行きながらもかまわない

第三章はと云ふものと思ふ。打又立じつひりえ。
今工場では「子供をわく工場」と云つてゐる
“やうやく子供たち工場”これが企画の精神の不足
(?) である。? CEO・中内工刀

P.O.S.について

FROM CEO

1986.12.24
No. 51

P.O.S. はつべ。

P.O.S. が導入されると、何が便益であるのか、何が問題となるのか、導入するにあたっての留意点などを述べてください。

「この品をどうぞお買い下さい」と言いつける機能があることは、P.O.S. を導入するにあたって最も大きな利点である。一人一人が利用できる環境で、顧客に対するサービスが向上する。

P.O.S. は思想である。

P.O.S. は "For the Customers" の思想である。これが主軸。在庫を減らし、配送コストを削減する。そのための新商品 "New Item" を冷蔵庫に入れていたり、口2. 予定を立てて3. 010 週間の在庫を、その標準をもとに工事をしてつづけながら進める。荷物を積み入れる工事を、配達時に24時間以内にする。 CEO 中内正

挑戦しつづけること

FROM CEO

1987. 1. 1

No. 52

挑戦しつづけよこと。

生きてと云ふことは、明日へ挑戦をしつづけよことである。

生きる？ 生まない？ どちらか。

やむを得らざるがためである。

やう處こそ、すべてに通じる黄金の鍵である。

明日の大好きな門の前に立って、その扉へ勇気をもって、一人一人に手を貸していく。やう處の鍵をひとつも、門を開くことである。

努力することは多い。

明日は思ひがけず違うことは多い。

明日は夢と希望へ満ちていい。

昨日とよりかのことは、年老の人たちのくりごとに一つある。

過去を捨て、明日は生きよう。

挑戦しつづけよ。

CEO 中内功

季習しつづけること

FROM CEO

1987. 1. 7

季習しつづくこと。

No. 53

From C.E.O. も早や一年を終過しまじた。
52回目を達りましが、日々の仕事
の中やナレでもおはなえうよしんでし
ょうが。

大切なことは季習しつづくでなくといふ
等勢です。人生・出会い人より“みか師”
といふ心構え。私たちを向上させて
くれます。

お歳暮から、同僚さんから、同業者か
ら、異業種からの季習しつづくこと
が化季です。

国を競争の利潤、率較々努力力、声
とSWとHと方をつけて努力が向
上につきります。生涯季習へ時代が
21Cへくりあがることに至ります。

今年も一日一日の季習正！ *CEO.* 中内功

アカンタビリティ

FROM CEO

1987. 1.14

No. 54

アカンタビリティ。

会社の目標3つとは販売の創造性による、
利用して残り3商品、サービスを、できるだけ
使いこなす。さらにデーター伝達で正確性をつける
こと。これは商品、満足のため販売の開拓を
めざす。その他のファン化することである。

薄利多売、販売の数を増やすことでゆく
ものには、競争に必ず必ず強運し、より安
い価値をもつ商品をつくることを、常に
よりよい商品の開拓とし、それがうまいと
い。そのための研究開発のきめ工場は了
了本には、利益がうまいと「何と」とさ
い、使用をうかる。本家の会社とともに
この取扱い本、本家の店舗を取扱うこ
との立能である。一人一人の担当者、一人
一人の責任として、アカンタビリティ（責任
責任）を果しつづけねばならない。C.E.O.
伊藤

アナログからデジタルに

FROM CEO

1987. 1.21

アナログからデジタルに No. 55
時計。アナログ・オ・5 デジタルにまわる。
圆形、ペターンつき 銀色へと記憶つかぬ。
私のもつてゐる seiko.12 世界中の時計と
曜日と月の日と時刻は 1701/75+キレ
47秒 48秒と秒毎正確示す。時刻の流
水表、再度角度、3-5度を知らせてある。
年、月、日、時、秒、まつた。
会社、店、管理と重ねさせて。
目でみるには、数字で見るには、薄い
視界は、何うかは、未だ手に入らない。
音波ホーク。基地の数字が見られない。その
音波は音波で、ホーク音波が広がる。この
信号はうつして来た。デジタル回路の電気によ
り制御。五光のLEDで表示される。
該宣言はメーカー以上、又者への考慮。運
送要求。日本、デジタル回路を一回り内30

やりがいのある職場づくりを

FROM CEO

1987. 1. 28

No. 56

やりがいのある職場づくりと。
仕事の複雑化と云ふことか、者と云
われられ、うつ、うり、うらううじて、
安樂早正に仕事とじよじと云ふことだ。
そして明るい笑顔で樂しく職場をシ密
にする事だ。マネジアード化早い不
仕事の至る所に手をもみぬれの一種の
拘束と束缚のゆえにふくらむ、辛じてしょ
うがる、きこえ、金の響き、手を差す
オオ職場など、そろざらにあります
仕事。データ化と計り、無くては仕事と能
力とつくりますがねはうつらせん。
プロ野球でも、日本は職業とアーバン、そこま
し、ものではう一考へて、そのえやへ一日
一日の打撃率、得点率、走塁率、走ると
計算化され、評議は大で、やうがいと云
うことは、職場の活性化と CEO 声田三刀

新商品をもっと積極的に

FROM CEO

1987. 2. 4

No. 57

新商品をもっと積極的に。

大型店舗を中心とする各店のよさは、販売形態によって、入力や出力が異なってます。
ナショナル銀行などでは、"レセプション"だけで
下さい。大型店舗の場合は「レセプション」とも
「カウンターステーション」とも呼ばれる新しい販売形
式、ライフスタイルの変化がでてきたからです。
支店でのプレゼンテーションとは、この力をいか
その部門でこの新商品をもっと盛り上げ
て販売拡大に努めたい。

New item. New line の P.O.P を多くもつて
販売に参ったる。努力を重ねています。
販賣がよく口頭で説明されたりとか
は、少し多くの言葉でいいと理解しておこう
P.O.P に男の子の店・女性の店……
などなど 20 つつあります。10 種類を
77 13 つは ファーマニアと…… CEO 伊藤

アメリカの業界紙に

FROM CEO

1987. 2.11

No. 58

アメリカの業界紙に Von's が新しい
メキシカン志向のスーパーマーケットをカル
フォルニアで商店ビルと報道していふ。
Tianguis といふ名は市場といふ意味
らしい。300坪ほどのスペースに生鮮食品
やメキシコ人好みの食品を並べて、多
色をあわせています。

競争・激化していくと、直営の店舗と
と、あもしろみの多いセルフサービスで
は勝てない。

而し、此處で「すぐ」の面が、サービスだと
云ふことが、日本では多いが、実際には
基礎薄弱、至らばかやり、品質が、欠陥
を完全に隠さない。basic などとすへて
やうつぶれなどと、その他の差別化と
このアシカの言ひでいふ。ふつて、この手
の手はやるべからざる強烈な C.E.O. 伊藤正之

「部下も人の子」

FROM CEO

1987. 2. 18

No. 59

部下も人の子

人事移動の季節。子供遊びで遊んで、日本社会の中では、一番伸びるといわれるのが人手短缺です。アメリカと日本とて、子供の手遊びの問題、住宅の内装、設計、足場の内装など、日本の要因といわれる、主婦が子供の周りの中で、全般的な組織とともに会社で遊んで遊んでいます。

効率化、省力化への配慮による省力化会社は、効率化、効率化、効率化の希望の中で、必ず GAP あります。

山人さん Happy と云ふ字は、この喜びや憂いの心の一端を示す字です。

勤務地も移動する事も、勤務地も、人内訃聞、公私、理屈など一人一人の性格と本音と、親切、好意、家庭、かき元人間です、而して会社は、仕事の集團の「中内」

悔のないだけ練習を積んで来ました

FROM CEO

1987. 2.25

No. 60

梅のないだり練習を持ちて来ました。
ふと相手の方にみせすうなうで、
叙述日本一にうつた人の健勝の時の
筆の印象的でみつた。
よい氣分、よい勝負の“とき”とか、う
べてみて。
成功！ エキサイティ！ 施設！
高き空間の人物化。(ヒューマニシニエ)
もう京都の金がるものでの才が豊富
で、もうヨリオに訴えておき。
何をひき取るためには、何をほぞうとした
立派にしていふべきとしてしようか？
梅の木一、毎日毎日、梅の木、ひき取る
サービス、品質を、梅の木、ひき取る、
の人にうつりがふ、スイ、しようか？
PLAN—DO—SEE—Action ～ おれも
ちこち 変形モードのうつりを写してと CEO 中内

臨教審の広聴会で鹿児島に行きました

FROM CEO

1987. 3. 4

No. 61

昨日寄った駐会で鹿児島へ行きました。
食しい地方はどのくらい込んでみる」と云
われます。長野県などともに「偉人」輩出
してきました。而御南洲先生、「歎天翁人」
の思想が今も生きています。

この食合は、一人の主婦が意見登場で「
私の子供。そして身体が弱いは「私の子供」
と一括りで習なれて云ふ意味を言ひ
ます。しかし、先生の力は、身體の力。
和食の力は、云ふ考の方が充満して、少し
の時分、「私の子供」と云ふ發音が、元々そう
新鮮な旦つんを行ふ窓の上りうさん。

「私の子供」、「私の友」、立派な大人の言葉で一日
も早く「ライバル」のやうに。一つ一つ作り
くりぬいてゆくこと。ライバル全般の活性化
はとくに、一方大仰なトロリと「私の子供」
の「私の子供」の元へ…… CEO. 中内功

仕組みをかえる！

FROM CEO

1987. 3. 11

仕組みをかえる！

No. 62

一つの現象を思って、それがどうなった
（）原因をみる。その原因のうえで、
人のスタッフを見て、彼のやるべき事を思
って、あわせてみる。

その仕組みは理解して、その仕組みを変
える（それは、この現象を止むことを目的で
ある）。

几部とひきやう」と云ふ現象は、几部と
引いて「何を何を何を」と努力してさ
うふうううう。

Q.R.Cの現象は、之は「何を何を何を」と
かが、それが「何を何を何を」と、それが
「何を何を何を」と努力してさうふううう。
最高とは「（）」、「（）」、「（）」
「進歩する力」である。毎日毎日が努力の
上、今日自分の身へと云々。^{CEO} 中山

すべては教育から始まる

FROM CEO

1987. 3.18

Nº. 63

すべては教育から始まる。

AIDSの問題。世界的・大々的に
あげられてます。中世のペスト時代に
世纪末に至る病として、神が人間に
下さった天罰とも云えよ。

これに対する方法は唯一、

“教育・情報”である。

ローカル・マスマーケティングと並んで
現存する唯一の直面する危機問題
でも、同じく、主導者、政治家、財界人等
が取組みを進める唯一の方法。
これが、教育・情報である。3D、2D、1Dの各
方針は、教育得失と結びて、毎日子供
の教育・正しい情報・活用にかかる。

O.M.C.の統合・国連化、との如き。
3Dの主導権を掌握するアーティストのP.o.S.
の活動：今までより、C.E.O.の内江

プロフェッショナルとは

FROM CEO

1987. 4. 8

No. 64

プロフェッショナルとは

- ①ねえがでみこと
- ②こだわりがみこと

①と②とは相反することどうである。
しかし、この2つの要件がプロには必要
である。

プロは職人の差をとれり。

職人は「こだわり」があるても、ねえがでみ
人が多いからも知れない。

「こだわり」と云ふ意味は、單なる執着
といふことではなし。一つのコンセプトを堅
持していふことや、相手の人へ「まことに」
と納得される何ものかをもっていふことが
も知れない。

店長も部下から見て、ねえがでみることと、
同時に部下が、あの店長の言ふことを、よく
わかるといふことが必要である。 CEO
中内

爪をきりつゝ想ふこと

FROM CEO

1987. 4. 15
No. 65

爪をきりつゝ想ふこと CEO. 内
申
平和が 40 年以上つゞいていいのは、明
治以後、現在の終戦(宣は假想)からの
この時刻までである。

戦争と知らず一子供が大きくなると、年
の経験が几何化してしまふ。

私は昭和 18 年 19 歳ヒューリック、ソ連回路
の独立電線会社に建設の二等兵として、
入隊し、乙等の伍長、軍曹にまで昇った。
OF 40° の厳しい寒さ、暑さと重々の重きを
経験して来た。古兵隊の洗濯、かじみが
などの服用、肉搏戦の中でのさみしこ
つけた身、その五年間に伊豆の爪を
きつては、弱肉のそれと断念した。
何時、靴ひのびたまう、雨が靴縫への侵
入する。爪を切つて、達者は野山に
放置されたときも、それが「白木の指」に入ると思つた。

店長とは……

FROM CEO

1987. 4. 27
No. 66

店長とは……

自由自在じゆじやく、明瞭な答をうなぐ
ができますか？

店長のラインをもつていいよ。

マネジメントスキルの高さと、企
划、予算、施設、設備などとつていいよ。

店長とは何者？

地域のふるさつ = 企業老舗、いわゆ
る T.P.O.S. に置いて、支店の運営を行って
いるのか？

H.O.C. の全国的、重い立場を担う人物
が店長の中だ。各地域の立場、部門による
地域差異化と計画的運営をする。

店長はそれと「工場化」されたかは、どう
か？

自ら立ち上がり、立派な声で耳を傾く。
従事者の従事の立場を尊重する

CEO
中内

一日平均 34.8 分の残業をすることで

FROM CEO

1987. 4.29
No. 67

一日平均 34.8 分の残業をすることで、
年率 10% の 債上ゲル比肩をうな 習慣とする。
残業 30 分は 3 ことの、 働く習慣へおいて
最も大事なことです。

精神的といふことは、 既往をもって、 そ
れを変化してみせることであります。

P.O.S → 営入は、 おとがい お稽合がふる
月、 週、 日の中で、 どこに マニアマークが乗
るピーアンふるのか、 それが対応する 二つの
正確な組合方、 おこむ十割でアシ助
がお當りにとって不可欠。 安まよ。

ムリ、 ムラ、 ムダの一掃アッセム。 今、 お心
事であります。 所謂、 時内肉の立派なもの上
に、 生産者プロのやみは「9回アシ助」
持了(3ヶ月)か、 おじまへ、 高級野球の「カン
バリ」、「汗・涙」スリーフロードの、 中内刃

プロとは

FROM CEO

1987. 5. 6

No. 68

プロとは仕事を甲斐をもつてやる人である。

その意味でアマチュアとは仕事以外の仕事も甲斐をもつてやる人である。

仕事を甲斐をもつてやることには問題ないと思います。

仕事よりも、ゴルフ、マージャン、酒し銭をこなす、世の中には、一見まことわざく見えないことが多い。而し、ほんとうの事をほんとうの仕事の中にしがる。

人間とは仕事をもつてやる人である。

人間が仕事をもつてやる人としてみると、ひとは12ヶ月も35歳もいる。

仕事を選ぶことは、このプロの精神の一端を示す到達目標である。自ラティオブレインを惹き出すに努力していきたいとする。

日々を大切に。 CEO、中内弘

自分に対しての投資を！

FROM CEO

1987. 5.13
No. 69

アメリカから学ぶ

FROM CEO

1987. 5. 20

No. 70

アメリカから学ぶ CEO 中内エ刀
食事会の人まと、ともにシカゴへ遊び法ル
行った。西京年レシピにて103 FM.L.の年
次大金の出来られ。

若々生き者戸と、一過向の旅はまじへ
自分の手で毎日、毎日、自分で仕事をつぐ
り去りて「3人で1回見上目を競争やめて1回
「見えとこも見えとぞ」「前回と1回ミズ」といふ
人とかみえつじタマハコタマタマーのゆで、
新しいことに興味を持ったのが、新しい
ことへの意欲じつけんとはお力でじつ
じうわがで？ 3年。

見上目と若々、1回年を競争がスレミヤル
ばうざまへ、また仕事へキレハタクハ
むけつじタマニト、「Why is, といふこと
から考證が始めよ。マンネリス打破じ
一日一日をかけ discoveryへ！

フレンドリー・サービスを

FROM CEO

1987. 5.27
No. 71

フレンドリー・サービスと、CEO、
アルバートソンと肩を同じくす。
アイダホ、オーティーにあるアイダホのオ
イジヒルの国舎の町へ不規がみた。

地図で探しても、わざわざ一往のナマズ町
で、地域のシェアー40%以上も確保して
しまった。セーフカウイも駆逐して南
を離しました。

老々貧困でも、老衰とはい山度も一人一人が、いつも笑顔で声附してくれた。
古きよき時代のアメカジキに出た。
店舗の一人一人の歩き方、フットスネ
ークが跡をひかぬ、五つ六つまじりの
手筋でも、アメカジの人をかみた。先達
は、「ハイ、ヒル登録がアムリドって
行く。フレンドリーを走る、場がある
「駆けづくり」や「走り」や「駆けづくり」を

相手の立場で考える

FROM CEO

1987. 6. 3
No. 72

相手の立場で考える。CEO 中田赳氏
簡単なことから始めよう。簡単なことは必ず
実行することには必ずかかり。
サービス業については大きな違いはないこ
とを達成しつゝあるからである。
相手であるお客様は一日一日、一時たり、一時
たり、一分一分を變化させている。
まずは「ニズ」、ウォンツは賄うとして、干渉互
している。「儲かる金山」は「ヨキヨク」として、セ
ル直営の「勝負込んでみたり」のアイエフタードル
食べてしまう。将への兩極端である。
この「儲かる」、「ニズ」、ウォンツは「ヨキヨク」として、
えみる、えみる、よくぞおこなって大切に
ます。お客様第一、お客様へおこなってほしい心
でとくにこころみやうとつかまつておこな
せん。カゼでもアーベックでもあります。サービス
もワーカーでもあります。私がおもひでます。

流動化の時代にむかって

FROM CEO

1987. 6. 10

No. 73

流動化の時代にむかって。

過去の成功の至徳と追いつづけてゆくことは、必ずそれが失敗への道と歩みつづけていることはある。

21世紀目の前にて、今世纪まであり、アベでの登場で21世紀の視点をみて、2001年05月現在をもとにこれなまざまい。

おかれは済争であるが、銀行よりとは互恵のままである。希望の種めで國政をめぐる、不可抗の流れ。

今古事ニシム様が。

又一つ理念の確立である。不易なるもの
for the Customers.

ここで流行しつづけると、それはアマゾンなどとまでは言ふが、

Customersのneeds、wantsを商品化して新しい需要をとてthe Customersをもう一度發揮することである。それは銀行とCustomersと同じ人々で、そこへきてある。今、アマゾンなどと、同じくしていよいよ不思議な新しい生活を提案する、その提案を理解して頂き、「もの」と「サービス」と「写つて」いるところとしてある。「もの」と「サービス」も、お金と並んで重要な商品である。他の次、他・外へと進むべきもので、あるいは「おこなってきたい」という方針をもつて提案してある。「おこなってきたい」と「サービス」である。

CEO 中内

C.I.E.S の大会がカンヌで行なわれた

FROM CEO

No. 74

C.I.E.S の大会がカンヌで行なわれた。
中曾根総理が、ベネチアへ行くのと入れ違うので
歸ってきた。スペインのマドリッドへも初めて行った。
やつとE.C.へのカロ盤を交換可不可以、このスペインは
人民解放軍、市民解放、フランコ政権と激動の中で
生きて残ってきた歴史をもつて、その昔は無数の
船団をもつて、世界の植民地主義の草やかさ
時代があつた。イグゼラ女王、コロンのアメrica大陸
の發現、南米からアスペンをはじめ金銀の探取、
モロガモ等々、日本は豊かな資源を失つてしま
る恩恵、食べて飲んで生き延びて、黒寝をぬつし
く、向牛の毛を剥ぐ、フランコハ西暦1936年日没トヨニ
しきえ、12月の文化、カリソワ文化、ユダヤ文化
が混在として融合されて、一つのスペインの文化
をつくりあげた。それが大きな遺産と實業の宝庫
の中にいる。日本は流れが少しも違ひたり云うことは
財テクハ12年で、企業と工業化もよみがえり、8年
も21世紀12、この偉大な国が石炭不全で向
じてゐる事はついにやうのを知らぬまい。
まだ復興、島の復興など、カリソワのついでベナン
でそれと、これが新しいライフスタイルをもつた
のアーティストも一日世界へ躍進せぬがまま

CEO. 中内2刀 8/june/87-

画一化の反省

FROM CEO

1987. 7. 1

No. 75

画一化の反省

母校の神戸三中、現吉田高校で、先輩として
この講演会のままで行った。

全校生徒 1500人とおなじで、さうとした。

宝全に先駆けていた。 why?

偏見(オサハ偏見)の23%強の中から、ま
つこじまとくは理屈の基礎の人生を
語りこなすには、必ず書けた上」と思ふ。

宁信教化していき、高25%、画一的な金
枝生徒しきみで、いは現在の教育制度
をも内蔵する。その 1500人を一童へあ
つめておこなうことに、自ら9.9・ナンセンスで
玉子、やつり1周で8人、8歩までの23人
だけをやれても、50人で8100人で、さうか
で、他の人々を18アベでみたりと並んで
J. 1500人の中で 10%、150人によが
2%でH…… CEO. 中内

効率から効果へ

FROM CEO

1987. 7. 8
No. 76

効率から効果へ

売りやうの商品を売つて、坪当たり効率をあげることも大切であります。

しかし、それ以上に大切なことは、売りにくく商品を売り切つけてゆくことまでであります。販売力とは、この力であります。並べていたり、置かれていたりと、

新しい商品を、お客様へプレゼンテーションして、買ってもらってきて、新しい生活を満喫してもらおうとしてあります。

Presentation 勉強、提出、信頼性の提出、
贈呈、〔正式的〕紹介、披露、「副業」の上達、公開、
販賣、販賣の推進、「心」、「現」表現、

Present a pistol at a person's heart.

どう記すべきですか？

人の心臓はピートルモード743（ピートルの
うちを743と）です。ピートルモード743と
は3mで2.5%をもとめます。CEO・中内2D

「売れる」ことから「売る」ことに

FROM CEO

1987. 7. 15
No. 77



「売れた」とから「売る」とに。
今更丁寧方の努力で、スーパー・セールも
好調に推進していい了。また、とにかく強し
ダイエーの復活といふ感じがうす。
一方で、もう一息と云ふをう。
「売れていた商品」から、ダイエーうての
小商のみは是非とも手を離さないで販売の
商品として、「売る」商品の推進力がまだ
十分ではある。プロモーション力、貢献
の強度：そこが否、又個人の存在の理由
である。指導力もさもつ、確固たる意思
をもつて、幹部と指導員どうしの連絡をよ
い、情況の変化へアレーティング判断、それ
決して大切である。
「指導者決心」と「何はあれども何と
かえた」というどちらが？ 新商品、ニュー
ラインなど新鮮なP.O.P. CEO
伊藤

売り切る力こそ商売である

FROM CEO

1987. 7.17

No. 78



売り切る力こそ商売である。
競争の激しい市場へ進出する上で、往々
がく人々を驚かす力と見ていた。
このすべての人々、すべての T.P.O.S.
は適度な高さをもつた上、全く不可
能である。人情、同情、怜憐、ラブストーリー、
恋愛……すべて置きっぱなし。
重複化はこゝでは意味がある。
標準化こそ新しい商売をつくる力とも
いっていい。この指とまれ、といふ信念を
もつて「この商品」と「セカンド」を書くとい
ふとくといふ商法がまたある。
マニエールをつくり、それを引爆する。それが
超えた新しいものを「クリエートマーケット」がそ
の条件である。こゝでも「マクドナルドのハン
バーカーの人々をねじて食べる」、標準
化の力でこゝに現る。CEO、中嶋功

画一化から標準化へ

FROM CEO

1987. 7.20
No. 79

画一化から標準化へ CEO. 中国 2D
ダイエーでは、画一化と標準化の区別
がわかっていない人が多い。

画一化は打破すべきである。全口金虎
一斉ルセスニヒロセキシ。四月一日
に全店花見の元年にしてことより、全
<無去まで、み名はれとつても達成だら
了。而し沖縄から北海道まで、陶器の合
せて、接点線の従つて、花見といふ行事を
不参加に程度にしてとほ、大いにセスヘ
きでゐる。集中と分散も同じことか云
ひえり。集中して多年の上手ニコソス
コソスコソと集中してやるべでゐる。而し
これらを統一操作してゐる。左路へ
やつスオカ、右路へエーことを、集中して度々
やうことが、より効率的でことは、ひとつひと
度珍しい Show & On stage でやるべだ。

「出会い」していますか？

FROM CEO

1987. 7.24

No. 80

「出会い」していますか？

人生は「出会い」と云ひます。

わたくしの職場も幸運なことに、

「出会い」することでのぎぎとっています。

工場の機械といり、ベルトコンベアートレイン、毎日
話を合せることで生まれています。

わたくしの強みは、人間を中心とする。

おまけ、もう一方の部下、同僚、お客様などと
毎日毎日が「出会い」なのです。

今日の「出会い」を大切にしていますか？

昨日の「出会い」、どうでしたか？

明日の「出会い」とエキサイティングなひとつとくに期待

していますか？

この「出会い」の中に生き、生きるためにひと歩
定まるも3つ4つこれがで？」ですか？

わたくしの店は「出会い」のみならず、店
は生きています。 C.E.O. (中内)

店こそ現代の博物館である

FROM CEO

1987. 7. 29

No. 81

店こそ現代の博物館である。CEO
みをねむ。新しい世界を見つめることの
できる場所。それが店である。

コモディティーズ、と云ふよりトレンディー。

洗剤やギ・インク等がアート、インテリア、etc.

は無を無に見出、アートマーケティングで、
人の好みが見つかりやすくなる。

しかし、新しい商品との出会いが、老けて
おきい、手で触れてみて、匂しかめてみて、
尚食してみて、自分で自分でアーティスト
みて、写真のスケッチをつくらうなど、
度である。アートマーケティングで老けと音と色とあふ
れる、そこには生活の中でのなりからずれ
はちぢり、あなたの店が、在庫を10年20
年も持つて100%底である。その商品と
サービスの2つで、おもねる人をつくり
出さなければいけないと思うが?

ガンバルといふ言葉をつかわいで下さい

FROM CEO

1987. 8. 3

No. 82

ガンバルといふ言葉をつかわいで下さい。
CEO 中山江

店を廻っていました。店員もマネジャーも
ガンバリますと言つてくれます。
多忙ながら、日本人が使ふことはじめ、
無意味な掛け言葉で、「ガンバレよ」「ガンバリ
ます」といふことを大よりも、もつと内容
のふさ、ほんとうに ファンタジーの上で
了言葉を使ひます。

この「うるさい」は100人中、この「うるさい」
は30枚、この扇形地図は25台といふのは
14.4% 云ふ事です。又、直訳の理解で「ます」
世人、片手持地、片手持地、片手持地といふ説
明する方法がひどい事です。

Cash & carry, self-service.

Low cost mass marketing system. その他の
が高級化する 安価化する、低級化する。

もうしづけありません

FROM CEO

1987. 8. 5

No. 83

もうしづけありません。CEO. 中内江口
ダイエー太一は、すく「もうしづけあります」と
といふとも、新年へ去つて、その場所とくつこ
すとす。

男子れつもの、もう新年へ「申し訳な」と
いふべきでさう。

「申し訳な」とみるより、寧ろ「あれ?
何これか知らん」と。

「Why?」、「アははははははは?」

毎日、時々、重々、重々しく、お尋ねの
二二二、冬の環境、従事者、教育訓練の
カリキュラムなどなど、「申し訳な」とは
何ぞ? 何ぞ? 何ぞ? 何ぞ? 何ぞ?

同じことばづつも、「申し訳な」とは、と
謝る、さう、重ねてつづける、アヌルム
ルム、「申し訳な」とは、何ぞ? 何ぞ?
努力して措置しよう! /

只今こそ大事なれ

FROM CEO

1987. 8.10

No. 84

只今こそ大事なれ CEO. 中内功
今と大事なったこと。デジタルの時計を身につけていたこと。時間が流れても自分の運びは
いかにかどりよく刻み。昭和62年8月7日(金)
午前 6時59分13秒～14秒～23秒と続か
れゆく。この時の流れの中で今、午前中、午
午后、夕方、夜もみんな計画を立て、その時
間を活用して、夜、寝る前に反省して充実
し充一日であったと満足できるのかどうか?
私も毎日、毎日の後悔の連鎖である。
而し、反省するところで、やがては時間の使い
方について計画性が向上してゆくことがで
きる事である。plan-do-seeの手始めの
三輪車の如きにて。よりよいplanを持つこと
ができる。計画から離れた時間、すべての仕事
の70-80%が完成していると云ふかと。只今
こそ大事なったことのplanの充実を。

基礎・基本をもう一度

FROM CEO

1987. 8. 12

No. 85

基礎・基本をもう一度。中内山
高拉野球のシーズンが始まった。

プロと300人近くアマチュア試合の甲子園
のグラウンドで奮闘している。

強×ターム、35×ターム、それぞれチームアドバ
ンス力と、アベで賜うて戦っている。

日本人の妙さ「ガンバリ」。精神の奮闘があ
る。而し「ガンバリ」といっても、自喰の練習
以上ものは、でさう苦がましい。

きびしい監督の指導をうけて、一歩一小歩
ずつ前進する。一方では才氣(さいぎ)。
満足して、プレーを怠らしくしていいとも、何とも
ないタームの中で、腰を抜いてゆくタームは、やは
り基礎基本通りプレーするターム。その腰を抜
くべく、自分、を中心で王冠と坐り込み、球を
じゅうり見て、大振りとせずにはシニアーハイア
を出すこと、何をうまい方法といふのかはまじ。

「あいさつ」ができるまで

FROM CEO

1987. 8.17

No. 86

「あいさつ」ができるまで CEO 中内弘
吉原義上といふ歴史家がいた。

吉原の中で行きかねていた習慣の中で、一番
不ぞろいなことは、その家の主人の姓を名づけ
る(?)夜の遊女のヘッドである「あいさつ」に
毎朝、その部屋まで「あいさつ」の挨拶をして
てみた。この階段到達までの長い距離
へ江戸、吉原といふ世界の中で主人の姓を名づけ
る「あいさつ」と名づけてみた。

猿の「くわづ」とは対して、「あいさつ」とはと
れども互角ではある。

猿といつたがいい、猿は人間、老夫婦と
うえ、「あいさつ」とは「あいさつ」としてゐる
から云ふべきことである。それから猿が猿の問題
でなく、人の問題である「あいさつ」の問題
であると云ふべきである。なぜなら、猿が
人間より多く、

仕入を大切に

1987. 8. 19

FROM CEO

No. 87

仕入を大切に。 C.E.O. 中内 功
夙夜さことは、仕入のまめ。
仕入で勝負をとる。
鮮度といふ、あいしー肉、安野屋の仕入れ
おまかの軍配をひく商品の仕入。
上手、下手ではある、23~25才と26才。
仕入は全力をもじべりてある。
仕入の努力をうなごして、販売の口火、是生
け門がき
殊に、一番大切なことは、マンパワーの仕入である。
南支・タマヤさん、人材薦めで接し、人
材満足度をうなごしておきたい人、自分・責任
を果たし、チームワークを楽しむつまらうとして
いる、このあたり人を仕入れたこと、BPS導入したこと
などである。事業をみえていくとも、DODDA
人々とみつかれ、何かはつぶやかれて、何を守りたい
が、相互監査、意見交換をつづこう。

生涯学習の時代の先取りを

FROM CEO

1987. 8. 21

No. 88

生涯学習の時代の先取りを

CEO 中内功

時代の流れはスピードで速く加速していく。
新しい情報をキャッチして、それを活用する
には、その基礎知識を身につけなければ
ない。水晶管や石英石の回路→半導体→
ダイオード→I.C→、電子回路の基礎知識が
必要だ。その基礎知識を習得するにはどう
なれども、

アメリカにも負けず、14日間か1ヶ月間で作った
プロペラの飛行機、今やJETと呼ばれる機械が誕生
したばかりである。

基礎知識のための人材は「15歳～60歳」
行くところにいる。まだこれから進む道には
いくところにいる。政府の公文書のセカ
タカナが付いている。カタカナの読み人を
付けてある。みんなの運命が、どうなるか?

「しぐみ」を変えねばならない

FROM CEO

1987. 8.24

No. 89

「しぐみ」を変えねばならない。

CEO 中内立

30年の月日が流れた。

流通革命がスローガンで叫んだ時代がまつ
かしい。それはロマンにみちみゆれて
いた、胸のわくわくする日々の想ひが
でまつた。レタレ、今や……

革命が必然性をもってきていふ。

作つたものと見る時代が、売れたものと
つて3時代へ窓入じはじめていふ。

市場、社会、ロジ、運営など、品目は各
品目ごとにシステムとつてしまつては
つか、このシステムを生き残らせるには、

ゴジラと同じく適應力のすく死滅だ。
売れるものは仕入れ、一日三回配達の手配
とろづけで、売れる→レシオルーム→D.C
→カブリオーネと一歩進むべき時代を

個性化の時代へ

FROM CEO

1987. 8.26

No. 90

個性化の時代へ CEO 中内工
個性の実現、尊重の時代へとしたい。
しかし現実は、日本国内で重一化の方向
がますます進んでゐる。
情報化時代、地球化時代、24時間時代
などと云われてゐる。かくかくへと、中
心は重一化の七面へ今も進みつつある。
日曜日は休み、夏休みは子供と旅行へ
る、一掃してさう、みんなで旅行へ自分で行
うと、何の参考もせずに重一化の波へ身を
まきりこなす。このままではどうぞ、考
へるべからず。左、右のどちらが仕事か?
子供のえことなり? これは教育か?
教育とは壁とつゝでやることであります。
何とも自分の想ふにありうる; いいことを教える
のか、親しきの子供の教育か。大いに思
えてゐる。じつは、なぜか教えることであ
るから教へます。

高校野球も PL の圧勝で終った

FROM CEO

1987. 8.27

No. 91

高校野球も P.L の圧勝で終った。

秋が足早のまゝうろゑじでみる。

ガンベリ、三洋と清川甲子園も、年々変化していく。
強いつもり、高嶺のねの勝了す。

全国から選手を募る五・全日本区とローカル
の地方区の出でこだまとは、初心から、そ
の力がうかがい、平野と云ふやうなテクノロジ
ー、それも高校野球といふ特徴の中で、行
きめんでいい。その特徴を生む力があるも少
くないだろう。本音でモチカ内野手は山口
のものと云ふし、新しい特徴がつくるべき
でいい。学習のためとも云ふべし。

デスクネーション、エトアと フンゼニエンス、エトア (J.M.
C.V.Sを含む) との競争は始まる。夫々の
得意と生み出した特徴、例えは、3A、2A、1Aと
云ふ種々の特徴をいかせるのが大切だ。更に各
の高校野球と云ふ的見地がある。CEO、中田功

時代に合った組織図を

FROM CEO

1987. 9. 2
No. 92

時代に合った組織図と CEO. 中内正刀。
すべての情報は消費者・生活者の登場
である。

流通業者は堅信の強さへと立ち、強き力で
は、このことはもつとも力を入れるべきだ。
このために、高い志向と投入の P.O.S. がいた
ところだ。

P.O.S. の活動はこの堅いところ、力強さで丁寧
な接客、考え方や意図の写しである商品、丁寧な
接客、商品の量を保証としている。在庫を一
絆で、その保証を宣伝しているところ。DATA
をもとに分析して行動している。SST と in-
PART が P.O.S. の最も大切なことである。
掛け合はり、いいとこりを比べてみた。その結果はあまり
餘り立たない。その他の何を食べんかから立って
いる。肉類を食べても、体重をしたさる筋肉を
かぶせ、「ガン」だと云ふふうなことを考ふ。ガンの
構造。120分以内すぐうなれは肉球となるべきは、い
うする。飽食をへつけよう。

創業記念日がくる

FROM CEO

1987. 9. 4

No. 93

創業記念日がくる。

アルベルト 今日はと云ふ意味がある。

しかし、今、必要なことは何ですか?

自分では 実を立てる。自分で自分ですること
が、この会社の中心と山口とみる。

アルベルトは 金を出せば“金を出せ”

何をか、会社の経営と会社はどうか?

給食、と云ふ名のもとで、経営を行なふ九
ヶ月が“いつ”からか?

人柄として 理想で、フレイバー、毎日一企
事かとなるべくアドバイスと云々をうかが?

一人一人 おこなう。経営と会社の
経営場所のアドバイスや実現する創業
記念日と朝いく行なへやうとする一つか
つかあるが、本当に、人柄として理想で
働き甲斐のある職場へこう行くことが
今、大変重要な事だ。 CEO. 中田二刀

先きを読む力を

FROM CEO

1987. 9. 7
No. 94

先きを読む力と。 CEO. 中内切
from CEO. で初めて往復手書き便りみた。
何のためか、 Why?
何を書きておられるか?
いつも丁寧でいいのは「アタマス」うか?
考え力ももつておが「大仰ス」と思ふ。
人向とくに勤務の「営業の中」を使つた。
「いつもと同じ奴か、いつも同じ手書き
え、 ほんの参考にならんか」で書かれては進歩かと…。
C.E.O. が何故 往復手書きを出したのか?
半歩ず、一歩ず、三歩ずと段々力の管理
感心の実現・進歩。
廻り際、2年で5年と丁寧にも、もう運一
元気宁靜の防水紙を手のひら、戸と封じ切し
うやかみであります。
差す・送る・力と、リードの必須条件。

人間を大切にしていますか？

FROM CEO

1987. 9. 10
No. 95

人間を大切にしていますか？

「ヒューマン化」、「シヨニ」ひとつことが云われています。人間化と訳す。

何故、今、人間化か？

組織の巨大化に、扁平化に、複雑化に
くことは防止できません。

情報が流入して、情報の肥え出し、独
りあはせます。情報化も恐らぬるい。
忙しい。とにかく忙しい。

忙しいと云ふことを口宣っています。う
ち、とかく制限があるとすぐ「口宣」と「
言ふ限り」です。自分自身、他人とも。

人間を大切にしようと云ふことは、自
分の周りの人間への拘りをうまれてゆく。

声をかけよう。みんなしよう、一言でも
よし。「おおきな問題です」と。

CEO. 中内二刀

M&Sに学ぶ

FROM CEO

1987. 9. 16

No. 96

M&Sに学ぶ CEO. 中内エコ
スペインへの全国連鎖ショーレーンリーダー^{ロンドンを拠点として、マーブルアーチのM&Sに立寄ってみた。}
いつ立寄っても、いつも何か新しい試みを実験している。食品の売場。1.5%を上回り成長している。レジが両サイドに並んでいる。大量に買っていたりいたみを子供には車まで商品を届けるサービスを用意している。特約店を運営して、正確な強度を計測している。3歳~6歳をターゲットで多くの年齢化がある。而し一方でM&Sのファンシートは絶対に変わらない。Valueの高い商品が手に入る所で、セイーライトは輸入して販売している。ウズベキスタンでは、ウズベキスタンヒヨウとして、自慢している。Value、強度が大きいところである。

店長会議の開催を

FROM CEO

1987. 9. 18
No. 97

店長会議の開催を CEO 中内功
チーン・エトアは廃止的、分散化と集中化、
両側面をもつて、効率と効率とで、コス
トをカベネフリード判断してみたが、必ずしも、
価値観や多様性の問題で、窮屈な信念が大
要である。流行り物も、不易うるもの。
「お品をどうぞ」人間(元)こと、いわく「お品」
は、T.P.O.S.に於て時々見つかるおなじこと
で重複している。今日の価値があつたと思ふも
のも、明日のもの価値が減少するかも知れ
ない。この変化の時代において、自分自身であ
る者と外との見合せがわからぬ。
四月一日は店長会議で各地域の店長が
集結し、お互いの意見交換について事例とし
て、豊かなへデジタルで、それを2033年か
ら33年、アロハで向い、その後3000年か300

下手なほどファインプレーをする

FROM CEO

1987. 9.23

No. 98

basic を大切に

FROM CEO

1987. 9. 30

No. 99

basic を大切に、

給食は レンジで。

非人間的ではある → 人間的。

それの中でも最も大切なことは、何か basic な

より、何か基準や尺度を押さえないと

これがプロセスとして押さえないと、プロセス

差が無い。

プロセスをすれば、必ず押さえ。

レンジで、給食であります。本の飯と
味噌汁であります。『アレギー』であります。

本のエラオーラ、プロセスを怠らぬ。

味噌汁、味付等、あれこれの温度であります。
アマガヨリ33度。

電気手、往々手、食べ手、手と手と連続的
な文句で云ふ事。文句が想言である。
苦情、商品、不満、商品、これら一
列である。CEO、中内

創業祭にあたって

FROM CEO

1987.10.7

No. 100

創業祭にあたって、

「お品ごとくとく多く、より堂から社会をめざして、
と云ふ切抜き十冊子をお渡しした。

翌日は、十回の集会があつた。それで、はじめて
レポートの読み方(如何にしてまとめるか)を教へ
人でいるが、智識欲が钝化してしまった
気がする。満足の感ひがして、

新しいことを知ろうとするのか若さである。

肉体的3年命、精神的3年命、算33年命、
学年43年39年命が玉3。

しかし管理職と云ふ、MGRと云ふ人の
は、初歩下りて情報量の多いことが、その
地位を得たが、权力よりも权威の人に
である。其の上司は如何なる力? 其の上司は判断力
は? と尋ね却下はるのオーバーリテンドは経験とし
てある。オーバーテンツは「出し」といふ。 「出」す
人を「玉3」とが312歳らしい。 CEO
中内23

請負責任制の中国

FROM CEO

1987.10.9

No. 101

請負責任制の中国、

大連、天津、北京と 2001 年の船で
従業員 500 名と船の旅をしてきた。

中国の近代化はめざましいものがある。

その根底には、新しい習慣としてそれが動き
はじめていたからである。

「大釜の飯をくみよ。」いややう親方白丸
さうぬ、親方五星红旗を やかまうと云ふ
ことである。すながの中国料理も大皿で
来たことをやめて、みんなに十分に分けて
各人の前に出している。企業も同じである。
宁算似度で、宁算似度の利益を出す」と
利潤分配制度が確立しているから、それが
「いにままで出でてはいけない。つまりとく
仕組みで、結果原理を導入し、一部は Q.C
サークル・TQC の導入で計つている。タリード
角+3=仕組みでつくらねば C.E.O. 中内功

マニュアルをつくろう

FROM CEO

1987.10.12

No. 102

マニュアルをつくろう。

一人一人が工夫して考へ出したよりやり方を何とか組織に定着させよう。

ダイレクトルーフィング、ダイアモンドシステム等々
色々輝くノハーナ、ひなごとこには黙って投票
されていい。ダイアモンドシステム、一か月で100万
円・100万円も33ヵ月で切れる。100万
円は毎日毎日、もう1度打つは可いから3ヵ月。
ノハーノ度々お手伝い、毎日毎日使って、ひい
つかない手の努力して、ナラタナラ簡単
な操作で確実に稼げるってことよ。

ノートパソコン、ノートPC手引書といつもニ
ズムルルつくられて、ハートヤードの人々に
それを30分位見てからもうひと度の12年か
で33ヵ月はかかるやうく簡単にできる。

採用技術は複数のものノハーナ者毎の事情
れてゆる。お仕事35歳。CEO、中田

クリーンリネスの徹底を

FROM CEO

1987.10.14

No. 103

クリーンリネスの徹底を。

店の床に部員うつ3才とも思ひきる磨きを
かうつ左店、このうち店はアプローチタイルと
裏屋の床のは、勿論、さわやかである。

「じつは」「やまとさみた」とは、必ずや
「あたりまえのこと」あれりとは必ずしも
簡単である。さわめて石づかしい。

“keep it simple”

むづかしいことを云ふ必要はない。

さみたとともに、必ずしも必ずしも“簡単”と
“手軽”でやまとである。つまり3才、「毎日と
は力である」毎日毎日、くわうとしてかくして
レベルは上へ上へ行く。上へ上へとさ
て歯止めをかけて、後もどりしならねの推進し
てゆく。坂を荷車を押して上へ上へとがむ。

クリーンリネスの徹底を。云々云々の必ず書
行するといふしつけを！ CEO 中内功

残念でした！

FROM CEO

1987.10.16

No. 104

残念でした！ CEO. 中内エフ。

創業祭の翌日でした。

年会式で、先日お渡しした十冊子を
読んでいた私がどうかお見ました。
読んでいた人々が少なかった。
せつがく、お渡ししたときほんとほん
だけ3人でした。かづぎりました。

30年間、お読みとしつづけてきたことを
一冊の本にまとめて、それを宣伝して販売す
る原稿をこれで、まだあります。うれしく
今は、えこやーっと宣伝しますといふ
といふ氣になります。それがリーダーには、かくも
もうあります。ハイオーバーとかリーダーとは、かくも
雙いものかと少し心配です。

しかし氣よきをえて、再び20周年の50
周年に向か On sailing いきたいと思ふ
人、旅運革命の夜明かに向か——

回轉率をあげる工夫を

FROM CEO

1987.10.19

No. 105

回転率をあげる工夫と、CEO. 中内 2刀
「生物流軸」生き生きとしたつやへて決める
中内 2刀。運営は必ず齊取かある。

商品ばかり、人材ばかり、金ばかり。

創意工夫して、常に販路を維持するといふ
努力で3年半かかる。

流通者社と中間決算。登録された。

店頭で、パッケージ在庫が多めと見つめると
3年で、数字がある。

売上3億円で社員数200人。年々之より
43%が増加する。年々3%の。石原の山の中
に埋めていては、何がそれか。年々40%
増加する。今日、何が進みを発表するか Play
する。25人で、店舗を40とし、一日の売
上げを計っているよりも、月間売上を5%、年
比して、月間売上正しかった。毎日毎日正確
な月間売上を3努力でいる。これがほんとう。

儲かる「しくみ」づくりを

FROM CEO

1987.10.21

No. 106

信者から「しくみ」づくりを CEO. 内田 22
中間江善と見ておれ。江善おじのアドバイザリーズ
での負担が一歩進む。投資家・代表といつ
も立場で、まとめて技術を学ぶ。会社が公的
存在であることをあらためて認識・させよう。
株式会社として、子会社江善といつてもう少し
上。技術・技術と配当があるのは、要らぬ事
だ。命から二番目の大事は他人との会話と
学びである。会社の人は、基因受け取れる
経営と互いにかかる。従業員は、自分自身
うと自分以上に、技術を学ぶ。信者 13. 自身の
信者から「しくみ」を建設し、元々アレタ
るところを、アレタする。アレタ完全の信
頼性をもつて、計画通りの充実を目指
してオペレーションをつかう。信者 83. そん
な。そのためし。うえにては、この点を
Simple な方法で。いつか。それが何。

趣味は“旅”

FROM CEO

1987.10.23

No. 107

趣味は“旅” —

CEO. 中内22.

忙しそうでアホ・中内さん、よく人間関係が
いい。今年も8月20日付では既故郷の委員会
毎週、会派で出席した。そして今年中の海外
出張、日程と計算山みどりと50日位ある。
先週も食学会とサレドア・スパンターラ博士と
西独、デュッセルドルフへ。アスガルに行ったり。
全ヨーロッパ、アメリカ、アジア、アフリカ等、今年は三度
の他に、Hokkaidoを出席させていた。
旅でいい人と会ふ、いい人と話す会ふ、
いい人の事件の会ふ、それで商品の会ふ。その
の地方、その国人との会ふと会ふ。
しかし、一番大珍の会ふは、日本と会ふ。
とくらべ、自分との会ふ。それが今日と云
ふ人の自分の会ふである。今日と明日と
この土地で旅をしていふ。自分で見て、どう
なつたか、旅をしてアホと決してやる。

「ほう.れん.そう」を大切に

FROM CEO

1987.10.28

No. 108

「ほう.れん.そう」と大切に

ほう一 報告と大切に.

ダイエークは報告が下手であります。命令、指示を
要するときれいなほど報告が義務化が進む
了。すぐ結果のところを示すのが、それが報告で
長い時間かゝるのではなく、その中間報告
を必ずするべきです。

連絡も同じであります。会のスケジュールの文書を
要するときお互いに連絡を取らなければ、連絡を取
ることがなくなる。

相談も、固く打開策が決まつた後、相談
をして、打つ手が見えない。早く早く相談
を止め、必ず新しい智慧が生まれます。

「ほう.れん.そう」を常に努力をします。

企画、施工、工場の改善などで下さい。

相手の知りたいこと、何でもうなと聞かせて
おこなって下さい。 CEO・中内

ハンバーガー戦争

FROM CEO

1987.10.30

No. 109

ハンバーガー戦争 CEO 中内功
ハンバーガー戦争が展開されている。
システムとシステムの斗争とまつて子
どもされ、アメリカでの斗争と同じことにな
るってきた。どれだけ品質のよさもと、安く
売れるか? ムダ、ムリ、ムラととくびって、スリ
ム化を目指すダメージをケロリでこなしてみる。
マツコもロツティアも、モスバーガーも、みずから
手の中に入っている。差別化をさせたい
は巻きこまね、逆さうめんにつけ麺から。
どうせやもろこしがそれとか、直ぐにしまって
耐えながら見る。その差はいかでみる。
ひと口食べて、S.M.G.M.S の参考を同じこと
が起きる気がする。先手を打つ攻撃を始めた
ことをいい。よりスマート、的確、正確でそれを
はるかに超えて、これまでの運動不足では、すこ
ギップアップと332をもつかみる。

死に筋カット屋

FROM CEO

1987.11.2

No. 110

死に筋カット屋 CEO 中内 功
バイヤーは死に筋屋
店長は死に筋カット屋.

メーカー、そしてバイヤーは毫九筋と置か
れてお入でくさ.

レタレ自登自中とう了等がもと、打率、打
了到了分位?-----

夜春、涅槃、マネジアーハ玉乳工山ア・タチ
野球打て、ナムニ手を立てるはレフミン
選手眼の大切ひみづ.

南老々のうるさい.

Re-order. Reduce. Return.
(登注) (返却?) (返品)

適時出荷予定にてます。日頃のトク
一ーン)が不思議な思惑、力ひます。

毎日毎日、之端への選手眼向上
トクニシタエ → 西武vs巨人。

オレンジページ100万部突破

FROM CEO

1987.11.4

No. 111

オレンジページ100万部突破
あらへます。おかげで、遅い日程の
100万部は11月に実現した。
商品と今までみた異なり。
商品と競って、売戸をひきだす。
ええりよのことで、ええりよのうでさ
こと、これが私のがしい。
オレンジページは、生活便利マガジンとして
「毎日のおかげ」にまついて、毎号毎号努力
をこなしてきました。他の婦人雑誌よりはテ
ーマや体裁も自由、壁面用紙など17面を複
数枚としました。字、「おかげ」にまついていた
表紙は18枚の40万部以上60万部を達成す
ることになりました。これが成功の要因であ
る。

商品と競って、売戸をひきだす →

CEO 中内エロ

マスの追求を

1987.11. 9

FROM CEO

No. 112

わかりやすいことを

FROM CEO

1987.11.11
No. 113

わかりやすいことを、CEO、中内功
社内、店内の掲示板をみると、大量の
カリにくい。

ハート的よ。カッコいい言葉とレイアウト
で、何を訴えてるのかがわからぬ。
複数のオーバー、ディスプレーでも何を訴え
てるのか、プロローグを読むのが
一苦しみである。かくしてか、かくしてか
要らぬ。

現代人は、いかにも、昨日映像で育った人
であります。劇場のように、見て聞きながら、
手こねながら、一日中お嬢さん。

身体的よ。見て行動的。アソシエイト的、
ハート的。動作的で直感的。手こねてお
ねぐらべます。動作の一朝一人は会え
ば、動作が「おねぐらべ」と「おねぐらべ」
で玉子。動作レベルで、わかりやすく。

「うまい」ものはない

FROM CEO

1987.11.16

No. 114

うまいものは多い CEO 中内 2刀
世の中に「うまい」ものは多い。

私の口にあひます」と云ふを多い。

自分自身の健康状態、そのときの環境
フンイキ など、ひとととの条件がそろつて
はじめて「うまい」といふ主観的な発言
ができる。

同じマイルドセブーでも、その日の日向味
がさかみ先である。

殊へ「今日も工場がうまい」といふ。精神の
安定と仕事への熱意があると、一日の工場
も「うまい」といわれる。

主観的なものの見方。そのに対する接し方
を改めて、もう一度よく考えてみよう。
必要です。科学的な思考力を身につける
ことが、21Cへの生き残りのための必須
の条件です。あなたの部下も新人ведитеア。

コンビニエンス・ストアになつていませんか？

FROM CEO

1987.11.26

No. 115

コンビニエンス・ストアは
あついたせいか——?

C.E.O. 中内功

じいんまりとして、きれて、一度は
品揃えがある。しかし零在庫の高能率
は一つもない。

このあたりが多め。偏差値が高めで育
成子供と同じことで、可憐らしいお
子さんはつかむところがどうかといふ。

能力がよみがへり、成長の速さが
度をかえすことが出来た。

一人一人の個性が個性 personality
が大切だと同じく同じく、差は20.1=20.2
が2個性の必要性。これがピカソの画
筆とさがつて、20.3 A&B = 2.1+1.2.
耳2.1. D/2.2. ある。これは82-2の
オペレーショントリセイドが正解。

ほうれんそうを育てよう

FROM CEO

1987.12.4

No. 116

ほうれんそうを育てよう CEO
中内エフ

ほう 報告

れん 連続

きう 相鉢

上司が欲し・部下が知りたい情報が

グループの中で育てられていく。

相手が悩みます。仕事は一人でアツカイ。

職人の世界であります。

わざわざの仕事をチームワークでやる仕事をしてみます。

会社を立てた日その人は、守護・

教育を立てた政治家は人々に叶うの

是か否かでいい。システムとマネジメント

新幹線と(2)して、一方逆行します。もうまく

ない。車掌→機関車→車掌と回歸します。

もう少し、ほんとうを育てよう。

『わが信念の経営—マーカス&スペンサーとともに』を、是非ご一読下さい。

FROM CEO

寺田洋介

1987.12. 9

『わが信念の経営 — マークス&スペンサーとともに』
を、是非ご一読下さい。

※

顧客のニーズの変化を鋭敏に捉え、つねに未来に挑戦し、
前進し続けるマークス&スペンサーの先進的な企業姿勢は、
心から敬服に値します。と同時に、一方では、企業の基本
理念は断固守るという姿勢もまた徹底しています。

“High-quality and good value, not just cheapness”
という原理原則は絶対ゆるがせにしないのです。

さらに、マークス&スペンサーのすごいところは、それをシステムとして、着々と実現していることです。

※

理想を掲げることは簡単です。問題は、その理想を、どのような手段と方法で実現していくか、ということです。この本を通じて学んで欲しいのは、まさにその点です。

ダイエーグループの不易の理念である「よい品をどんどん安く、より豊かな社会を」実現するために必ず役に立ってくれる本だと思います。

CEO
中内伊

売場からの仕入れを

FROM CEO

1987.12.16
No. 117

売場からの仕入れと CEO 申内220
メガ、157店の仕入れを 1回にこなす。
おもしろい。
売場を走りつづく ものを購りてまとめて商品
を仕入れる方法。
ダイエーの店舗でみると、メガ-87. 東洋87.15
屋87. 売場は 1つでもある。 1つの売場が1つの
コレセプトのため商品構成もかなり変えて
いる。 1-2の売場では、大根と ランチ・エスカ.
大根よりも大きい器具は 1-2の売場では、仕入れる方
で決まっていて、他の会員店では決してないで
きませんか？ コンビニ-モードで453日の会員
と 1,000の会員カードで73.5%。 リットルの販売額
で動くもので、2.5倍の売場であります。 一方
運営下す。 一方で、生活を豊かにする売場が
何でも買えるところです。 これが、何でも買えるところ
で、1-2の会員。 Nobody can do. Saier only can do.

中山選手の力走をみて

FROM CEO

1987.12.18

No. 118

中山選手の力走を見て。CEO中内山
福岡の冷たい雨の中と力走33秒で
日本、マラソンファンの人々一人の時比べ
持33秒。新しい時代の意味を見た。

5kmを15分で走り抜けいく。その姿は自
身の遊びでトレーニングを放棄する。年々の日
にベストコンディションをつくすための努力の結
晶である。個人として走るマラソンとい
ふスポーツ、そこには何の意味も含み入る33
全世界の。真ん一本腰痛のことであります。
企業も同じことあります。百才言ひつ
いやひて言ひ残さしても所産33秒の
言ひ残さずエクスルであります。

(5km=15分) (42.195km 2時間 30分—)
自己の勝ち。勝負の勝ち。世界に浮く挑戦
しつづけ33秒。マラソンファンは自分たちの
中の夢です。若者の夢をみれ。ソウルで日本として

マニュアルづくりを

FROM CEO

1987.12.23

No. 119

Q = 2 パルス ('). E C.E.O. 中均等
action は 2 パルス (P = 2 パルス) <
3 = 4 と 結合する。 すな。

苏醒后，精神讲话，计4声，212-02 12分
午加培行 L乙～了。

「生命とくらしと平和を守る〇〇党」といふは、誰一人反対で居ない。しかし何で〇〇はこのかわいらしい。

行動は2ヶ月で、手引書が出来ました。
「Jurnal とくべつノート」、元、元山12月。→
→この行動、動作の2ヶ月でありますように
あります。今、17日を3ヶ月で、書類を作成
して動作にかかる作業を担当します。
毎日毎日、仕事をします。一日約10件。一月
の仕事をします。自分の月給が2万円
になります。手引書。

（2）事はどこで？

一日一日を大切に

FROM CEO

1988. 1. 1

No. 120

一日一日を大切に。

早いもつて、この from CEO. も 3 年目を過ぎ
ました。サシタ ミミタマオの日頃の仕事の
上での従ふ立つていてはどうか? ?

「ほう、めん、もう」に水をやり、手入れをして
育てて立派な商品化をしようとして努力
してはますか。どうもうまく育たないようです。
一日一日、気温はどうか、水やりアリナ
いか、水の不足しているかどうか、肥料
と氮元素の適量はいいのかどうか、本日も含め
せて PLAN, DO, SEE でくり返させていただけます。
おまけに = おまじないでスケルト商品化され
人。商品の活性化をみんなが進めてくれる
のであります。便り便り、図面手帳、資料で
商品化しますからどうぞ。上回りつつ、部
下回りつつ、かみあわせの信頼をもつて
3 = 2 = 1 おまじない

CEO 中内 20

流通の大切さ

FROM CEO

1987.12.25

No. 121

流通の大切さ

CEO 内部

週刊紙の編集長の言ふ

今まで週刊紙の發送がでます。
印刷所が直送でない。2-3週間も。
いつもこれ。週刊紙の「させ」が理
しかで下さい。鮮度を保つには新聞で
ある。

運送屋が取扱つてます。マンガや、創
意原の發送もして、週刊紙など
です。400万冊単位のマンガや、方
が1冊のチケットとしては大きさ。

荷主でせうより多くてあります。

週刊紙の今や、82年キオクヒコーは22
2.2トアベイからえてもうそろそろつてます。
荷主、荷物の2ペースで荷物を出しつづけ
下さい。とつても手を出さぬと内緒であります。
作業は2.荷主は2.2で荷物を明かり。

時に應じて

FROM CEO

1987.12.27

No. 122

時に應じて、 C.E.O. 中内工
長のもの既得権をもとめれば手
早い。そのため「裏」が存在してい
ます。マニアルも手。手元も命令も手
です。いつものこと。いつもよりやつれ
て、お手平常の日と、いつも通り日があ
るま 12月 20日のみとの毎日。いつも
ちがふ事であります。丁度は計画がしつかり
して手は、万全の計画。計画通り
遂行されていふ。支え先が手と手と
とも云ひます。而し そうは世の中には
やつてゐると雲ふ。又手は「既得権」と云ふ
ことを 100% 完遂で、自ら「こつた」が
あれば「裏」は不要であります。手は 100% こ
れであります。12月 27日 K.O.C の自分の
机に向つてます。

たかがマンガ本でも

FROM CEO

1988. 1. 6

No. 123

たかが マンガ本でも CEO. 中内エ刀
五三と N.H.K. の 土曜連続劇の放送日を
みていた。毎回 レギュラー 400万部の発行の影
には、マンガ家とを強し、それは苦しみ。大切
な年には、夢を徹底して、「うそ」と絶り方に
てよく編集担当者の苦労、そして 五三と
マンガ家は一夜とくじけ人真作家として
信者有る。スマーチ・豪也に、ルシード
人生を樂しくしている。而し夢の苦しみ
と編集担当者の相思に。大切に 近づけ
て編集者と「うそ」と入る。

人生との付き合は人生の事。アラジンの
生と死がエコロジーを示す。

編集担当者は、立派上つた厚手で「子供」
便り、4500部で発行されている。夢の豪
かの夢とみても、うそとくじけ。かみかみとくじけ
の夢の編集者とくじけ? うそとくじけ?

再び「ほう」「れん」「そう」について

FROM CEO

1988. 1. 2

No. 124

再び「ほう」「れん」「そう」について、

CEO 内々抄

from CEO. は 往復人が多いので、センターで し
んぶくことにしてた。

空港からの返事 63.6%・2=7-83.3%・7=8
25.8% セルフ 35.1% サカナ 42.3% エコ 12.5%
セイ 6.8% と 5つでいい。

国際空港を 100% 中部を 100%、中部国際
100%、ターミナル 100% である。

たしかに 3つとも、同じように 3つでいいんで
たしかに 3つとも、同じように 3つでいい。

中部では 3つとも、3つでいい。

私どもは 3つとも、3つでいい。

中部の返事とは「3つ」、3つでいい。

「3つ」は「3つ」、「3つ」でいい。

連絡、連絡、連絡の連絡で、たぶん一

報告、連絡、連絡の連絡で、たぶん一

手帖の使ひ方について

1988. 1. 8

FROM CEO

No. 125

手帖の使ひ方について CEO. 内20
1日は 24時間であります。 百万喜びとケラリーマンも、若人と老人も、日々人をアタマからそーーー、しかしその適用があるのは午前
万里りであります。 Time mgmt. 上手・下手で一矢
で大手(差が)。 —

1月7日の午後を会議で、スマートナビと
プレゼンツした。 活用できぬ。

卓上にはスケジュール表に付けてはまっている。
C. 前向むる 明日のスケル。 一日のスケル。
A. 一月スケル。 一年スケル。 2月スケル。
月12便のスケル。

- 1) 会社の年頭の予算。
- 2) 自分の会社の部門の予算
- 3) 自分・家庭の予算。
- 4) 自分自身の人生の人生計画 —

一寸先きは「やみ」だ！

FROM CEO

1988. 1.11

No. 126

一寸先きは「やみ」だ！ CEOの内2刀
一寸先きは「やみ」だ。政治の世界でよく
使われる言葉である。

われわれの周辺の世界でも同じだ。

一寸先さのことはわざと、

明日の天氣予報をうまい。がとう。今日夕
暮れは晴れ。今日中に空了して、梅の5
人を見送るべくである。

一寸先の「やみ」をうそと見て、遠くへ
ゆく13をじて3へ。

生きていたい。自分が走って行く力
をもつていてほしい。個人の運命への、
自由への、会社への、人生への運営へ、
社会への、国民としての口実への。→

時間で計算的の直感の直感である。

うう。うう。ううと3つ以上の新幹線がある。

それはその効率で明瞭に答える→

セルフサービスの徹底を

FROM CEO

1988. 1.13

No. 127

セルフサービスの徹底と CEO の内訳
31年が、タリードは「宝塚、老」にして登場
した。『アーティストとしておもてなし』――
これからには、セルフサービスとして、迷うな
るサービスと部門別管理等をもめたりま
せん力で入らざれ。

セルフサービスとは、おもてなしと云ふ一層のサービ
スである。おもてなし、してもらえると安心して
行くべきは、サービスを提供する組織の「スケル
」と云ふ。オフィス、おもてなしの女と社
員と併せて、いたる處に、女と社員とおもてなし
等である。セルフサービスは、何をするか――
が最も MOP を争うところであるから、アーテ
ィストである。好みの音楽を歌う事と、アーテ
ィストである。好みの音楽を歌う事――

敵を知り己を知る

1988. 1.18

FROM CEO

No. 128

敵を知り己を知る CEO 中内淳
享太 vs レナウン アメイクン フットボールの試合
があつた。享太、左脇である。

日大OBで朝日はパワーはヨアミと、足もと
レナウンが空取られ、練習につづく練習で
したと思ひた。そこで今年こそは連敗
を脱しようとアッレナウン。

学生No.1として連勝を期す享太。
南へとこころによろて享太は U.T.R.を見た。
レナウンの選手一人一人の「せ」、エナジー
知りつけて戦いに行くと云ふ。プレー中は
冷静で、ヨコヨコレナウンに対して自由自在
に試合をリードしていく。

「敵を知り己を知る」こと、あらかじめ之を
じみる。敵の弱点、長所を知る努力分析
して、黒墨と鉛筆で細々とスケッチ。日頃
の商談とかもこのつなげ —————

時間を大切に

1988. 1.20

FROM CEO

No. 129

時間は大切に。 CEO・中内 28
時間は手を止めさせてはダメ。
自己効力喪失もつてみる。
忙しい忙しいと云ふ人は時間が十分管理
しているのだろう。(小 = 心)
忙しくて仕事(夫 = 心)と(妻 =)といふこ
とで、手荒心が子供をもつてみる。
時間は違うけれども、忙しく、忙しく。
計画、スケジューリングの大切さをみる。
仕事を痛感する人は多い。
仕事を進む力でやめられぬ。(仕事を進む
力の自己!)
酒の問題、P-D-Kの問題、G75
時間は、不思議な人間の問題。 勉強、運動
と対応。 二度と手を離さず自分自身へ
人生と、仕事を家庭へつなぐ。 お会い人へ
→

健康の大切さを

FROM CEO

1988. 1.22

No. 130

健康の大切さ

CEO 中内功

10年ぶり位だと思ふが、人前にいつづけ入った
病院には、いかにも患者が多いと喜んで言葉で
多い。何故、これだけ病人があるのか?
勿論、病院の患者は70%以上と云う。
その中で、一人一人が病院に入院したりしてよ
ねる日頃の健康管理の大切さ。
治療よりも、予防である。予防より毎日毎日の
自己の健康管理である。とくに名医より、自分自身の自分自身、自分自身で、自分自身を知らねばならない
了、セルフ・コントロール。セルフマネジメントの大切さが、常
調である。単に長生きをつまらないと思ふ。
健康と社会への参加、自分自身の社会的役割、
その因縁など、在宅の理由は、参政権、选举権
などをもつて、「是非お出でしい人」、「お出での方」、
「お出での方」、「お出での方」、「お出での方」
[金銀銅] お出ではどう → ??

負けない様に

FROM CEO

1988. 1.21

No. 131

負けない様に CEO. 内印
早大からアグリ一日本一の産地へ。
壁紙の言葉。
「負けない様」と云ひつづけていた。負けない様に
アグリ商社は弱らずであります。今
を遂達してと勝てると――
商売と同じことだ。
宣言店へ先に負けない様にする。
どこが負けない様か。よく見て負けない様に
アグリの必要だ。
一つ一つ企画していく。その時、商品、販路
一つ一つ実現していく。商品化する地域の
おも扱いは二つ。一つは農業地帯の
アグリ、もう一つは都市部のアグリ。
それが可能でない商品がある。それで
地区の負けない様にアグリ。勝つといふ
ところが。アグリの政策や、立地でいつも――

「しつけ」が組織をつくる

FROM CEO

1988. 1.25
No. 132

レフが組織をつくる。C.E.O. 中内即
from C.E.O. を回らかれてる。
ナレは MGT+ お経営者でいるが、これ
が3人、運営する会社は「株式会社セイタ
」は「株式会社セイタ」として登録され、元々は3人
で運営している。年間の営業額は
4億円の人も見つけた。
計画性の強さが、その人を大にしたくなる
感覚を身につけさせられるのか?
その日のこと以降の日の中の着実の進行
を止まない。あくまで運営は、あくまで企
画は運営は運営は運営は運営は運営は運営は
一日一日を経て進む(「レフ」の「運営」
と「運営者」、「運営」と「運営」とは組織
を持つこと。云々)。やがて運営のタリード
ケル→と。運営のタリードケル→と。運営のタリード
ケル→と。運営のタリードケル→と。運営のタリード
ケル→と。

自由化の波は防ぎきれない

FROM CEO

1988. 1.27
No. 133

自由化の波は防ぎきれない C.E.O.
「モノ」の自由化「カネ」の自由化。 「モノ」の自由
化、自由化、口説くべし オーフンと云ふ意
味で使われている。 それがオーフンにさほど
で、世界の中での日本の生みおかはことかで、
3. それは日本の流れである。 もう一度口説
くひの金鏡國の底づか。 上一重の口説く
へ向かうが自明の理である。

ナニの里教の時代をもって大正時代の動
ねる。 主導原理、主導原理は日本の時
代となってから、それは大正時代の時代になら
であります。 明治時代の主力主義である。
今は主力主義の時代は立てる。 これが「モノ」
の自由化の時代が開拓する時代である。
「モノ」と「カネ」の自由化が新しい時代とな
る。 「モノ」の自由化が新しい時代となる
時代である。 その今、日本の産業界は2.4%の

店は客のためにある

FROM CEO

1988. 1.29

No. 134

店は客のためにある。CEO 中内エロ
「商業界」主幹の故倉本長治先生の七回
忌の箱根へ早雲寺の墓まで行きました。
墓碑にみる「店は客のためにある」という一
言が、私も呼びかけていこうとしてみた。
寺の境内は風の吹きぬけて、比叡家三代
の墓、苔をしていた。十手堂の厚さでみ
た度びほくとうに古く、たぬけたぬけたぬけと
胸を丁寧な云うところだ？
スローガンとして使ひよさかでない。しかし
「毎日毎日」やれましたか？仁義へ中で、意
識として、それが生き残っていますか？
倉本先生の十手堂の侵入させた係員の
ものは風化し始め、元の当時の商人も
老いる。誰々この老を振り抜いて行くのが、
仁義とは、事には見えないでいる。事には何が、
事は違うつづけて行きたい。今日が再び――

再び絶対的王者めざす

FROM CEO

1988. 2. 3
No. 135

再び絶対的王者めざす CEO 中内功
日本産業新聞 1月30日付にて、IBMアメリカ
の世界営業展開のための組織変更が告
げられた。今回の中組織改革は企業基盤の
改革である」と强调、アガリカは之をもたらす
IBMの再び絶対的王者への又びの道を示すものと見られる。

改革が成功をみたれば、社員の企業精神
が高まる。一方で、独立心もみじ盛らしく、と
云ふ事が一つ。

鏡にてタイエーラーブー見よ。4つの再構築
と進む時代と時代。

- ① ディレクンティン
- ② コンビニエンス
- ③ フードセンター
- ④ タイレクトマーケティング

時代スイッチを切り替えて、自らの立場を自ら
決める絶対的王者へ至る。

組織の活性化について

FROM CEO

1988. 2. 5

No. 136

組織の活性化について。CEO 中内 切
堂業第一線の強化が今はと大切とは
多い。不透明な景氣動向、インフレとデフ
レの共存・構造転換、中大企業の倒産は
多く、廣さが多いなど、かつてない時代で
ある。また財團業によるダイナースループの出
立がある。内容膨大、輸入促進・強引高
揚げられる。堂業第一線の強化によって、
他社レーベル、他者との断絶は殆どない
べきときがある。

各店、各地域事務部の新春挨拶一覧
は、積極的アプローチで、販売の活性化の
更なる躍進の商品化を図り、そのプレゼンテーション
に全力を注ぎ、商品部門の活性化を図る
所。日本国内、全世界の商品化(スコティ
ティマーク)、ファミリーマート、ダイヤーファンの主力商
品提供により、日々進歩。時代今——

何故そなつてゐるのですか

FROM CEO

1988. 2. 6

No. 137

何故そなつてゐるのですか。CEO 中内工
新入社員が入ってます。学校とか組織
など、会社へ入る3人とも、仕事も丁寧で、
経験も豊富でやかねばならぬといふ。
勿論勿忙で、30%の音は十分に初心者学習
せず多く必要があるです。
パートナーの皆様と、社員の皆様の差。
勤務時間の長い方。
生産時間と営業時間の差。
休みの日と遊ぶこと。自己の経験や知識、改善。
日々の仕事と人生の人生と個人の問題と云々。
これが、職人とアーティストの差。
OJTが主で必要です。これは多くの場合で
アーティストが豊富で、達人であります。口
で説明しても理解されません。そのため、一歩ずつ
みて、そのやうなことをして理解するには、
の工夫。それが何であります。→

仕事に人を合わせる

FROM CEO

1988. 2. 8

No. 138

仕事に人を合わせる CEO 内二刀
人は仕事を合わせる方法。
仕事の人を合わせる方法。
どうでも、その時、その時の会社と比較して最も
成長、進歩でどちらか方法である。
誰が先とか、印の先とか、議論はつく。
今、タイマーになって必要として、仕事の人を合
わせることは珍しい。
不透明の時代、主導への対応と他の時代
Time is money である。先取するべきが為めに争
うる。競争の打合勝ちが出来るだけ。仕事の山
登りも、仕事の人達の人の仕事で登るやう
でどちらかがいいらしい。年功序列、経験年数の
ものも、どちらかは持つだ。日産の時代、
全国の先頭でいい、仕事の人を鍛えよう。
体力は有限である。筋力は無限である。
筋力の違う人の仕事へ挑戦だ。今こそ。――

決算に備えて

FROM CEO

1988. 2. 10

No. 139

決算に備えて CEO. 中内功
年裡が終了して、決算が始まる。この時期
は毎年予定せらる。

一日一日、一日15回、一日15回と繰り返す。
決算の2月28日は、今年は29日となる。あ
たりまえのことである。スキマをつとめ
み込み予定が3回。一日一日、これ15回
とに始まり24回目が立てある。
始まり、止まり、始まり、止まり、始まり、
やり直すことである。云々が簡単であ
る。色々モードに入り、もとで勘定近
く、之を切られてしまうのである。しかし13回
見えづらくなる。そのためには十分な必
要があり、その修正が迅速に行なわれ
なければならない。周囲の開拓と乞うて
情報をあつめねばならない。独断と偏見
が一番ふきこむ原因である。

「カテゴリー」No.1を一つでも

FROM CEO

1988. 2.12

No. 140

「カテゴリー」No.1を一つでも

CEO 中内印

蓮合から蓮合へは毎日入った。地域の中
で、高園の中で、カテゴリーNo.1を場所で
も種類で選ぶことはない。ライオンヒカルミカ
の例一足・運山ヒカルミカが40㌢を越す。優生
スイカ35㌢以上、運山ヒカルミカライオンヒカル
ミカ35㌢以上、上り足の運山ヒカルミカ35㌢、何が
一つ莲合の条件を満たさないか。

ハンドルバー、ショーブで出来た、一つズゲー・MAC12
腰、手袋E、SM2-25mm(角)中・牛角・豚角
鯛角・20kg蓮合、SM2-25mm(角)中・牛角・豚角
毛E、G.M2-25mm(角)A.V12-1角Eと
えさとモード、Dept-2-25mm(角)E-1角E水着
の市場はどこか違う。D.S-25mm(角)E水着
の市場はどこか違う。CUS-2-25mm(角)E水着
の市場はどこか違う。—— カテゴリーNo.1 ——

一声お客様に

FROM CEO

1988. 2.13

No. 141

一声お客様へ CEO 伊内 220
外食のある店頭、几景へみる。
グリルグループ、自慢のステーキを食べられた
は、日曜日の午後 1時頃からみそがけ牛丼と
待つていらむ。店員の方たちで盛りあ
う。店員と併び日曜も並んでいた。
みそがけ。老夫婦の時計を見ると 50 分は経
てたれ冬台ふー」と云ひながら待つていら
う。一人3 几景と想像して飽きない。
さて、お腹もしたいところ、一つある。
店員の方と手を差し合って、待つて頂いてる所
がお見えだ。『済みません、もう少しじまう』
『もう 10 分位で、申し訳ありません、そ
声で 3 回と、みそがけを納得でみる。心
くはり、みそがけと変わらぬ匂いがする。この
一声が、すこし、すこしにひびく。よしとく
とくとく、その上にもう一声と ——

受けついでゆく

FROM CEO

1988. 2.15

No. 142

受けついでゆく CEO 中内工
仕事を受けついでいくことは、大差ないのようであ
る。従来的な職人の世界でも、親子ではなく、や
の技術をつねに受け取ることはむづかしい。
一つにかゝって、それは空手道の意欲にか
かっていふ。如何に技をよじとしても、空手道側
が、その氣はうるさがれはでない。
「やう氣」が大切である。「やう氣」でしか受け取
ことかでない。"For the Customers" → 相手
尊重生きるための技術は、この30年間ハ
タ"ダイエーグループ"の各門へ播散されてきた。而し
このまゝ放置してみれば、技術の技術が、
几何学式で増えて、几何学式で錆びて朽了果
ててしまふ。文字をじて残し、文字を傳へることに
よつて受け取つて、文字を伝へることは、必ずして
新しい事に進むことはある。支配人、若手の女性
等々オーナーさん、みんな日々の努力。――

ディスプレーから V.M.D へ

FROM CEO

1988. 2. 17

No. 143

デイスプレーが V.M.D. ～ C.E.O. に内
店頭に差し、ディスプレーが、いかで、ディスプレー
と、カワカナ種の手で、おじむる。

「作りもの」といふ感じでしかるべき多。

13. *Visual Illusions* (Visual Illusions) 13. *Visual Illusions* (Visual Illusions)

この商品を「電子投票機」の名称で販売する
ことがあります。この場合はT.P.O.S.は使われません。
そのため新規登録が必要です。

ハバトーカマーティンガードーは、主食をかたて、野菜を刻んで作る高級の野菜。自己達は4043言語をもつてゐる事である。この言葉は、本邦の「カツラヤ」や「松屋」等の店で、V.M.D. 2.23. 1933年4月1日付。第一回とされ、五三へと記す。

営業時間の延長について

FROM CEO

1988. 2.19

No. 144

営業時間の延長について C.E.O. 中内弘
店の営業時間は、お客様の生活のあわせ
で、設立されねばならぬ

店は夜のものある。

for the customers.

第3章 スローガンに統合せではあるまい。

写真での品が、写真での写真。写真=ビタ、
花の花の花の花の理由である。

営業時間が遅延されてしまうと、必ずや
立ちくらみや頭痛との不十分さ CNSでの苦痛を
示している場合も多くあります。午後8時
までは絶対に必要である。

大店法の力への中で眠りへのハナ
シ、営業時間はシフトで寝起の過度
にうなづくように、営業時間の管理のため
便室を、また一度の移動を、これに近似化と云ふものである。

再びセルフサービスキャッシュ アンド キャリー 部門別管理について

FROM CEO

1988. 2.20

No. 145

再び

セルフサービス

CEO.

キャッシュアンドキャリー

部門別

部門別管理について

世の中は、放っておけば絶対に複雑化するので行く。一年に一回、三年に一回位の大中立整理整顿を意識的に行なわなければならぬ。

Keep it simple は単純明快である。不要なもの、うろこで迷惑なものは、必ずつぶやくべきだ。どうしてか? 質問にふまつてのセルフアンドキャッシュ方式のサービスである。キャッシュアンドキャリーでこそ、みんなとよくおなじみである。部門別管理は、より多くかかる。これが、おもに二つの対応である。そのためこの点が大きな問題となる――

業種と業態について、その延長線上にある「うまいもの発掘便」

FROM CEO

1988. 2.20

<号外>

業種と業態について、その延長線上にある
「うまいもの発掘便」 CEO由田
メーカーが作って、売りたいと市場に出し
てくる商品の業種をみる。

以下メーカーの発展産業。

インダストリーアイ・インダストラーレなど 食料品業
酒業会社、中央市場の運営など。

その支分会

電気通信、住生活の立地等をもつて業種
である。

① インダストリーアイP 営業時間30分以内で注文
を叶える

② スーパーストア 食べ物、キッズ用品、日用品、テ
レvisions、オーディオ、カーナビゲーション、フレンチドレッシ
ング

③ うまいものの登場便。3エルマー、3エルゼ
等、うまい人による、3ELM等 etc

壳上伸び率比較

FROM CEO

1988. 2.23

No. 146

壳上伸び率比較.

C.E.O. 中内エコ

562	7月	8月	9月	10月	11月	12月
D	102.9	99.3	105.5	101.2	102.0	101.8
17	103.3	101.7	105.9	101.3	102.3	104.3.

壳上伸び率アベレージ12.5%.

しかし壳上モーリヤ方程と見て見えた
事で又3.

地域社会の伸び率が伸びる事は上位。
利用していながら又3.2.を取る事が出来ず.
本宮上タケニスルノムカツヨリテモテモ.
前年比比上刻々と云ふことがある事は
おかしい。前年までいなされ一歩も走ら
ない事も大いに珍しくない。なぜ全国の近く
<この辺り>の伸び率と申します。毎年
コンセイエンスエスト、マーケティング等を及
ぶる事であります。かくかく伸び率が高
い事。それが年々伸びる事であります。――

より具体的に指示をする

1988. 2.24

FROM CEO

No. 147

より具体的指示をうなす CEO 中内功
「車の席玉ケタクミシヨウ」とは既々アホ
のP.R.廣告とよく見かけた。
日本的抽象的表現で行動にさきか
つかない、「禁止ビ、〇〇はしてはいけない」
といふ表現を使ひへてゐる。20才代の
人は空つてはいけない、「この長椅子には20
人は坐つてもいい3人にはいけない等々 etc
と具体的表現をうなすへてゐる。車の運
動用の電車の長椅子の必要は3人代は
外国の電車のより車椅子席の多い電車で
使ふへて、如意なものが補助椅子をつぐ
るへてゐる。(同じく車椅子の車内へ
も云ふ)。今日この車椅子は段差がある
ところ、バリアブルヘルプ椅子の箱を置一
て100円。金券券を1台も販売。
これはいけない。車の絶対必要100円。

色々あるが色別に分ける

FROM CEO

1988. 2. 26

No. 148

色々あるが色別に分ける。CEO. 伊内 23
YFTの会場、会議室の荷物・並べ
ていい。あえて並べると言ふ。置いて
あるスティックも、ウロコ状態で置く。
さて、アーティスト中心の意見
を収集して色々分類。この二
つの会場で。おまけに二つ、会
い込みなどは、複数 12 時。写真 12
枚。今年のアーティストは、アート-アート
と書かれている。カラーロード等、1273
分より多い。色々分類。会場の中
のディスプレイ-05。フレーム-20枚
以上。また会場の荷物。会場、荷物
として、複数枚とある。会場の会場。
百貨店で。セルフサービスを40枚
アート-33枚を会場。 →

品切れがあってはならない

FROM CEO

1988. 2.27
No. 149

品切れをみつけてはなりません

CEO 申内印

店は必ずあるからです。

店の条件は、必ず持つこととて、写真の
商品が置かれる時に、写真の分量・写し
えの位置で、必ずみて置くことです。

店の存在理由は、この信頼性を土にします。

何時行っても、必ずおろいがありません。

それが商店街でも、店が立地して、その
地域の固定客をもつ以上、この固定客に対する
しての信頼を失ふこと、あってはなりません
支那人、住民、mgr. 一致協力して、この

一筋のついては必ず守っておきましょう。

タクシードライバー、販賣業者、地域社会で
確立できました。それが商品の品質を維持する
基礎となります。売上げ高を上げるために
上位の写真の商品を一度も —

Keep it simple

FROM CEO

1988. 2.29

No. 150

Keep it simple CEO. 中内工
今後のやうすを経て、2年3ヶ月後、新しく
やうすが生まれ、一つの仕事となる。そこ
は人間やうすが一番やうやく、(おこ
きの特徴)で決めていくには進むる。
私が仕事。工程に入ることである。
工程を終了。工数を入ることである。
必要なのが、必要な条件が十分立派か。その
段階で何の仕事もしない。
荷物を一歩一歩、セルフサービスで運ぶこと。
本音は「とくとくやうに」。それがかり絶対
必要な「運ぶ」という行為。それがかりある
の證明。 P.O.P. (直訳) 3. これがかり完全な
形で、これがかり。 フルラスの カラーリー これが
これがかり。自分で好きなところを自分で
3. これがかりで必要なことを、これがかり
仕事をする。 これがかり。 終わった後へ →

存在の理由

FROM CEO

1988. 3. 2

No. 151

存在の理由

CEO. の内2刀

仕事です。そのために組織がある。

「長といふ部下と仕事をして仕事です」といふ
べき3人でみる。

「長たるもの」は自分で「かって」とい
うのか? T.P.O.は度々書く所を
「かわらべ」といふ。

部下は、仕事のいやされ環境ばかりでなく
仕事をしてもらおうとか、それが仕事である。
自分で「かって」といふ。それが
PLAN→DO→SEE. である。

先づ PLANを。多くは1ヶ月~3ヶ月と3ヶ月
の日、一週間、一ヶ月、四半期の PLAN
が十分に部下は理解される。それが
部下がやる気をもつて仕事をする。ほ
うが専門性、十分な知識をもつたか?
長たるもの、お子さんの理由、151次だよ。

ウイクリーベースで

FROM CEO

1988. 3. 4
No. 152

ウイクリー、ベースで" CEO 中内 20
月刊誌の日記をつづく。週刊誌の時代
にさつた。すべて一週間、一週間で始
末をつけることが必要だ。
店の運営も、仕事をやうすも年間52
週で、スピードでみがくといふ、世の中。早
い動きから遅く進んでしまふ。
市場でも、週間毎に變化せぬは、
週一回までは、そこには見えぬ、エキサ
イティアを食いつきさせることで、アラーム、
年年同じ週刊で、おとづれたり。現状の進
行状況を把握できぬ。52週を
一週つづく規定は、仕事を PLAN-DO-SEE
で特徴的であるやうに思ふ。自分手の手を
握りきる。この一週と、どうアライアンス
仕事を追求するか。? 仕事を追求する
ところから、仕事を追求する手を →

仕入に努力を

FROM CEO

1988. 3. 5

No. 153

仕入に努力を CEO 中内 2刀
利は元にあり、商売の仕入に決々。
仕入に努力されば、必ず販賣がみる。
仕入で手を抜くは、必ず販賣の仕入を
苦労する事は大いにあります。
天下のことを云々、将開く、苦労を
されやう、販賣の仕入が決々。多く人材
と資金を費す力は入らず。多く情報まで
ござることはあります。
天下のことを云々、商品化の努力
は十分にせ。多く販賣の仕入を計画
し、市場をつかむ。色々な方法で販賣
を。商品の自己販賣を努力せよ。
努力は仕事の23%40%、自己販賣
は70%50%。
仕入の努力をもう一度。仕入の苦労を
初心に戻り。日々、努力を →

原理原則の徹底を

FROM CEO

1988. 3. 9
No. 154

原理原則の徹底と CEO の内に
すべての事はまとまるとされ、先づ考えよへ
きことは、「for the customers」の二つ一言
である。お客様に対するより良いサービスを
目指すうえで、その中にはもちろん、もう一
お金の儲かる仕事をいくつてもよい。
カラ全しきり、貢献度を重視し、貢献度を
工場生産性、貢献度で測る。

しかし、「for the customers」、「貢献度」と
いうことは、必ずしも「より豊かな社会」
の実現である。つまり企業組織
を中心とした、多くの社員の方々の理念
が鳴り響く、入社してから元気な方。
日本人には、お客様へとて、多くは自分たち
が中心で、地域社会の中の胸と心を養う
ことの大切さが、一日一日努力していく
ことが求められるが、原点の方へ→

床の清掃をもう一度

FROM CEO

1988. 3.11

No. 155

床の清掃をもう一度 CEO 中内功
ハワイ研修旅行へ行つた。
ホリデイマートの店が江戸川として、クツコ
に立つていな。古い床鋪でよきが床か
よく磨かれていた。敷き詰められたまま
でいた。店のクリーニングは床の清掃か
う多さ。自分・手で、自分たちで床を
みながら立らざる。これが一番と云,
もし 清掃会社をやっているのであれば
洋服から心窓へまつて、手で洗うて
床は水と壁つけて、拭き下ろしてと
うな事をいふ。

ワカス、機械で洗濯をすれば、手作業を省く
人間では少しある。日本式のカンペツ
でいい。やつておこう。でもそれが出来ない。

「磨かれた床」映画 film —

Poliish-up はやればすばら。延徳化。

「カテゴリ. ドミナント」をもう一度

FROM CEO

1988. 3.12

No. 156

「カテゴリ. ドミナント」をもう一度 CEO 156
ハワイで研修旅行を終えてから。
競争の激化は人口が10~100万の都市よりも
多い中で、3年も60万の都市のオウツ島で進
み。新しいエコノミック型の社会が出来て
3. 価値が改められなくては。而して
元々でない考え方。それを実現するには
どうぞおもとめておこう。

アーティストでは、アーティストは
各自「自分」と「自分」の力で入るところ
である。自分自身の精神を自分自身へ
付ける一歩である。お、2つ目の精神を
2つとつなげなくてはいけないところである
所である。「カテゴリ. ドミナント」
者と「自分」が「自分」である。「自分」
は「自分」であることを認めることである――

Q.S.C の再徹底を

FROM CEO

1988. 3.18

No. 157

Q.S.C の再徹底と CEO 中内印
看めりてさん。この H.O.C の 14 時半
里、車まではナシガスして看色の見さ
る。中国工隆の黄産工エ砂が
としてく。

度で一番目立つのは、床、そして壁面と
床であります。全度と 23%、床とし
明るい色味にして。

フレッシュ、カーペルム。

床モリ・フレッシュ以上。壁モリ
して一度クターレアツツします。

清掃を自ら手、自ら努力でやります。
人をかせては Q.S.C は徹底しません。
名前、立派な車を運転して、不吉
様なヒツヒツ車をやられ、行きやアーネ
と 12 のタイヤー。一番紹介の車は
親しみのモテ、度とうのタツーと

一流品でなく、一番品に

FROM CEO

1988. 3. 29

No. 158

— 池のまぐら。 一 箱品々 C.E.O. 中内エコ
D-R 03 直航便のアスムハベリ、航行
于一泊した。 プランク(オズモニエ)のホー
マーチスカル・スペレカの店の人ハ一チイセ
ル。 その直後をのよび外國人船員等が
一人七隻ある。 全部地元の人々なり。
又ベテラントの客も出でる。 実上草筋
も薦えられず。 イースターホーリヨウル
ヨリ先だつた。 M&S の P.B = 42-43
(勿論 M&S の P.B は 42-43) ベル
モード等である。 且つ有病者ゴテ似の P.B
E 7-8 位である。 これらは 42-43 附近
矣。 第二丈量を従事する現地では
83 - 100 メートルゴテ似にて 7-8 位
87-88. 一 池のまぐら。 42-43 と一
番上位は 42-43 附近。 42-43 附近一
番下位は 37-40 (おまけに 35-36)

短絡的思考をするな

FROM CEO

1988. 3. 30

No. 159

短絡的思考をするな CEO. 中内山
亮二が不振でふる。すぐ「さらし」人づけ
「自己」といふ言をす。ダメーの中に老海
といひうり?

機会損失を防ぐことにもつと力を入れよ
う。

欠品率を下げる事が大切である。

2. 営業の窓口の品目、窓口の仕様で

窓口の量より品質を上げられるか?

欠品率は過去でみても20%近くまでの
レベルにありますか?

度量。立派人の立場は、一定の力を持って
いる。他の、何事、何處かで立派な人材を抱持
している。立派な investment. 技術で
ある。「立派」「立派」とは窓口の同じ段落
で立派。ハサウエーの立派で立派と云ふこと。
立派は、立派の自己実現を成す立派。

10%のお客様に

FROM CEO

1988. 4. 11

No. 160

10%のお客様に CEO が内側
食品の市場、お客様は多く、6,000人あれば
10%の 600人から 140人程度ある
商品が市場にあります。

「タウフ」であります。600丁は毎日売れる
といふ 10%の売上とその商品を持つ
このお客様は努力ですべてあります。

10人=1人と言つても、大変な努力を要
します。お客様率先して Ingr. などをして
毎日毎日売上の回数を確実に
貢献力を向上させねばなりません。

並んで、お手口元とすることで貢献度
が高まります。自信を持った行動で商品を、自
信をもつて、お客様が喜んで買ってくれる方法の
プロセスでモードの力を持っています。

意識をもつて、商品を構成する「定めた方
式」で、お客様の力を引き出します。

カラーについて

FROM CEO

1988. 4.12

No. 161

カラーについて CEO 中内 2刀
この國の喝合、凡そ3と3で色が記
せられてる。それを混ぜてみると
つた方が適切かも知れない。

農耕民族としての日本人が色彩を色々
持つてはいるとは思はない。

而し町工場、市町村、地域をつ
じては、その配慮があるのでは
どうか？

ハモニー、コーディネーションと云ふことを考
えず、自分の勝手に色彩を選んでる。
夜顔でも自己主張の多い目立つて、から
かれての、マジシャンがけの重ね名前
である。この服も着て、この食器も、この椅子
も、タイルも、インテリア、カーペットも
すべて中身、フロントの野内も、色んなところ
で、ますます計重ねがみえたか？――

システム的発想を

FROM CEO

1988. 4. 15

No. 162

システム的発想と CEO 中内 20
「ガンハロー」と云ふことは、ダイアグラム
から追放しよう。
「ガンハロー」と云われても、どうしたsか
いか物のまへ。
具体的に「是れ、云々と云ふ、
あが主なのは、いかに言ふか。
掛け声、「激励」をねだりやう。され
ば、一過性はもつてしよ。
この併言は、いつ群衆主義江戸山3
と云ふ科学的な発想を必要とする。
「システム」とは「系」である。
出發点から到着点まで、
仕事を作業に分解して、それを独立して
取る。誰か、何時何分、どの手順で
担当をもつて、お互いに「はい、はい、はい、
情報を交換しながら――

情報をあつめる努力を

FROM CEO

1988. 4. 18

No. 163

情報をあつめる努力を CEO の内側
情報は必要な人にあつまえ、必要な人々をつ
れきり日夜不斷の努力をしていふ。その
情報が五つある。

日頃の情報に対する接し方の大切である。
そのためには keyword をもつてお
ることである。keyword と「アシテナ」を
もつておきなさい。キャラクターでもうまい。
あるいは「何で会話をかわすか?」?
これが、あなた自身がおこなっている?
おじては他人があなたを笑う。

商品の特徴のラインに沿って、会話をなめらかに、
この国の、あのアーティスト、ヨーロッパ、カリフォルニア、新潟、福島などから努力をすれば、今の時代
どんなところへ入る情報、宝くさくなる
力の分野、力のアシテナの高さが、あなた
の情報の中では、何を立てるかでござる。

思いわずらふことなけれ

FROM CEO

1988. 4.20

No. 164

思いわずらふことなけれ CEO. 伊藤功
「よい品をどんどん出す」
「より豊かな社会を」
いよいよタリードールーフ。これからどう。
ことと、生産者のための「3べき時代」へ。
始めます。 Low cost mass marketing
System の実現と日々の高品質をめざす
つづりがはじまります。 タリードールーフ
/タリードールーフ は その力でハーベンツ人
々と一緒に生きていけるのか?
百貨店、自社専門店へ、連携をめざす
つづり。 タリードールーフ。 これが、この
国の生産者は期待している。 「(何)かが
35「仲間」と云ふことを宣言します。
3. 得べる利益と確実の取引。 在庫
と盈余を、レポートと請求書と一緒に持つ
3. 利潤のローコスト化をめざす。

本質を見抜くことを

FROM CEO

1988. 4.22

No. 165

本質を見抜くことを CEO 165-20
バイヤーは「客観」(2つと1つ)一元。
客観 = 「客」 と「客觀」を混ぜてやれ。
中央争議の実現計画。伊勢マーチエヌモ
カラーリ; 客觀客觀とみことれ。
而して物の客観とみなすの「うまい」を基盤
と建設する。「うまい」を基盤、それをもとに客觀
の方向へ。異例と多く空しく思つて来たが、
中で一番「うまい」を基盤、それが客觀とみなされ
3つめが「客観」と云ふと一見へども。
教員は生産者へ移動工場で行なう
作業工、大切に練習と口で練習と頼は
るよりは人としてめて施設にて運搬工
へ、不適格ルと。スタートは100%OKと
おこなう。これが「客観」と云ふのである。
「客観」 = 「うまい」と云ふ。それは勿から
う・ナラニコ・タリ・タリ・タリ。

本業を忘れるな

FROM CEO

1988. 4.23

No. 166

本業を忘れたな
他人の意見を聞く。自分の意見は差し入れ
ない。

本業も力を入れよう。

やりやすこと。年がかかるとき。

イヤリのこと。口眼をうかがわせてもいい。

本業、年のめしと忘れてはいるのか?

年めしのうちは、絶対に何でもある。
いつもあざけられ、よくあたるからあ
れど、それが年めしだ。

年のめし、2月13日と上手に始める。も
う少し。あんまり年のめし、と云々で
かく評議と云ふことは、何よりも好い。
へんてば。
Keep it simple.

年のめし、まだ切。

本業をもう一度。シカクと把握しておこう。

あいまいな指示をするな

FROM CEO

1988. 4.25

No. 167

あいまいな指示をするな CEOの中内切
也の中には、アナログのデジタルのどちらか
変つた。

タグエーのゆでは、音楽3つが「ガンベッテ」で
「しつかりやります」といふ詞をも。

掛け声で「おとこみよ、組合運動では
どー、「ガンベッテー」、「团结しよう」
どうしてよーかやうじてー
目標と数字であります。とて常に心で保つ
はうじる。まずはそこ全国を巡る支店で
ある。この品と一日に10個以上、月に
300個を、即ち、100万で30000個を
行う。しかも、社員の翌日となり。
42歳と22歳力であります。他社、他の
でござる。「おのれんとくとくおとく」と
このでござるシステムヒラク。お客様の
満足と創造不思議とござる。

商品を絞って客戸をひろげる

FROM CEO

1988. 4.27

No. 168

商品を絞って客戸をひろげる

CEO
中内 22.

商品を絞ることで、その商品のつくりはた
戸ヒリズヤニシテのでさる在庫の仕入れで
了。在庫モロコシは投資である。投資
の高率である。アドルムは、客戸五〇・四・
三・九・九・三・八・三。大局/個々の投資と、客
戸相手で、年一・二〇=二〇。老朽化して
厚利ナシで、セカンドハンドで、古着販売と
はかくかくは違う。「厚利ナシ」と云ふ一
に足るアルカイックな歴史と文化がある
といふ。アルカイックな戸ヒリズヤニシテ、
第三、江戸と地域で、10%以上も2倍以上
レジナルドリズム。2人で400万円。アーティ
ストと、草花明石へんてきを購入する。100
室ある。アーティストは色々いる。色とサ
インをキャラクター。おまけハントで、カラダアート

商品を絞って客層をひろげよ

FROM CEO

1988. 4. 29

No. 169

商品を絞って客層をひろげよ
(Eo. 伊内)

ハレルーカー、トーナンは子供の好みで
は無い。ダイレービーはどうも固定概念
の打破ができない。

商品を単品で絞って多くの層への自信。
欠けていざなうは3ヵ月以内。

単品で生産を吸きこむ。100%生産も
敗れる。商品と一つひとつつなげて
手をつなげよう。多く商品でつながる。
商品を複数で客層を広げて努力。

ハレスームトーナン子供よりヤング、OL、
アラリースーパーなどと並んでいくまで
自立中のフレモビリ。又オール年齢層と星
食ヒタ食とT.P.O.で食べられる力
力としろりかは3ヵ月、「子供の五・六」と「
ヤングと20代、40代まで20ヵ月。

商(あきない)の下手なダイエー

FROM CEO

1988. 5. 4

No. 170

商(あきない)の下手なダイエー

CEO、中内功

「あきない」とは、零つないをいいあきないの実現が
生活の中での「よろこび」を創造することである。
空前の消費ブームで、世の中はわざわざ
でいい。外需が減り、内需が中心となる
と今は、明治百年をもって、始めての豊饒であ
る。今こそ、「あきない」の最高傑作である
ダイエーグループの出番である。
土地・料の値上がりで、豊かに育ったように
思ふ人が多々いる。今こそ、ほんとうの生
活の豊かさ、日々のくらしの中での豊か
さを実現するべくときどき、「よろこび
と人と人をくまなく連れて「ディスカント」の車
のよすと知っていた頃が時代である。
「More speciality, more discount」と日々の
仕事の中へ生きよう。

正々堂々と

FROM CEO

1988. 5. 2

No. 171

正々堂々と ————— CEO 中内 22
女子バレギールの勝負戦が始まった。
日頃の練習の成果を見せる時である。
白い球を追ふ若々人々の情熱がコート
にみなぎる。青春をかけて戦ふと共に
元気が、元気ほどの熱氣は多い。レベル
自体が、かつての世界的レベルから何
色みでかえり、ハンディーでの戦勝
化した飲食の時代へと變り、選手一人一人
も、どのチームをとっても、今日月替わりで朝
日の出とひめ氣迫が並んでゐる。
よく云ふ所で、ステップを乗りこなす技術と云
ふ。しかしその裏には甚うの欠點が目
立つ。球と並んで、球と確定の正面で両手
でとげる。 あたりまえのこと あたりまえ
のようではあるが、そこは競争のコートの最
中心打込まれる力がある。高さも→

工業的発想を

FROM CEO

1988. 5.11

No. 172

工業的発想を

C.E.O. 中内 20

アメリカの流通業はオニ次大戦後に巨
大化した。そしてカンギーの買収により
更に巨大化したチェーンストアをつくった高橋
ブリが始まつた。スズーマーケットも自「ソ
ガ」が寄り合つて開いた「ロザリーストア」と「工業
化の手法」とよみこことによつて、近畿圏へ
進む手をつけてさせられた。

「最大の威力と最大の効率」、「49.49.
ムラ」を盾くことでの効率化への競争こと
よりの挑戦。仕入の集中化と販売渠
道の分社化。そして店舗のシステム「セルフ.
サービス」「セントラルショックアクト」「ショタム」「4211」
などをよみ、第二管理、422.今新しく続
いて「P.O.S」「E.O.S」「LAN」「VAN」などの
CPUの活用、そして商品の工業化と云ふ
こと。先づ工業化をして販売化へ。

スローガンから実践へ

FROM CEO

1988. 5.12

No. 173

スローガンから実践へ CEO 中内工

「よの品をとんとん安ら、と常にスローガンにしてしまつてはいけない。多くの専門店と一緒に一同に力を丟す。又個人の希望と此胸をはって、それが事実であると覺悟しておこう。」
1986年6月の後より「パワーパワー」という言葉が正しく行使されており、「同じ風景」必ず安ら」とえども苦い顔。それが自由主義であり、保守主義である。「云々設け」と云ふ。これが大切だ。「アスリズム」のことを「アスリズム」ややくか似た「アスリズム」若く云ふ。私が達成されることは、どこかで必ず現れるのである。正しいことは自慢をもつて――

F.M.I. 年次総会にて

FROM CEO

1988. 5.13

No. 174

F.M.I. 年次総会にて CEO 中内 初
恒例のレカス・マニッシュフレイスクの総会
にあたる。 徒々の上昇、 湿度等の高騰、
競争の激化、 どこでよりも明かに要因は
多い。 生産性の向上しか選択肢はない
が、 そのえみのコンピューターの使用が唯一の
手段である。 在庫を減らし 生産性を向上さ
せる。 食品と非食の比率を高くしてからで
最も差年を出せり。 大はハイパー・マーケット
がナショナル・スーパー等との競争で
消費者の求め方の偏移を経て
消費者の需要パターンを要求する傾向がサ
ービス業と変わった差年である。 ところが、 そ
れは人件費の上昇、 レジ等の機器の高騰、
しごく高い人件費、 並びに生産性をあげる
ことから D.P.P. もしくはコンピュータ
をつかうプロセス化 etc —————

名ショートの話

FROM CEO

1988. 5.18

No. 175

名ショートの話

野球の話、ショートは常に動き回って自球を追いかけていたらしい。

しかし、基本としては目の高さで一定にして、身内の手の中で球を投げて、それを、持手直して身内の手中。 呼吸のアーチあり。 キヤウターナリは進玉より3メートルを走るらしい。 あわてて球を投げ直すなどなく、子同音の「ねがれ」等、ねがふ3。 あえく3をかことく読み、あえく3をのこすと、あえく3をねがふのがね。

2番3。 フライングレーと33-1は左送り2-123。 フライングレーと2-12333。

南雲のもので、「上院はおどくおどく」とか、「おどりまじのうどくやうに」とか、大切である。「うまいやう」などもまた大切である。

中内山

下期予算の決定にあたって

FROM CEO

1988. 5. 23

No. 176

下期予算の決定にあたって CEO 申内印
今日、下期予算の件を渡しました。
全社の下期における各種の予算を
送入した予算です。
会社と取引しているものが予算です。
必定を勘して準備をすくめて頂きました。
人、物、金の準備が必定です。
これは、物=商品、商品の仕入計画、大
印であります。仕入とは商品に対する投資
です。ところ商品は投資するが、運び
わかれ商品は商品ですが、商品の中には
経り込んで、これにてタグ一式の商品
として、Valueがあるものが最終的には
あります。つまり、3つともあります。
仕入れ物の、毛利率、回転率をみて、
次、何と云ふ予算を立てる場合
になります

万物は流轉する

FROM CEO

1988. 5. 25

No. 177

万物は流轉する CEO 中内山
ダイエーのグループ内で 定義と云ふ言葉
を使ふ。いつでも 動くこととして品揃えとし
ておかなければならぬ 3つ目 アイテムと云ふ
意味がもたらされ、而して定義と云ふ。そ
れと物のこゝせんが流れ出す筈である。
T.P.O.S. が置き、今日の日方と、明日の
日方との達成度合、今日のみをまとめて
明日の予測などとは、同じ様、同じ方針
の人であるとも監督の範囲が決まつて
いたかも知れまい。今日の輸入と商品の
今日中の売上印込み、明日の明日の商品と
の予測 = -2- と予測して売込み
は333m。同じことの繰り返してみて
は333m。併入もつと多く、印込み努力。
そして少しでも確実、開発工加えて新商
品の輸入への努力も高めよう。

レジの前に立つ チェッカー

FROM CEO

1988. 6. 1

No. 178

レジの前に立つ チェッカー CEO 中内ゆ
タラス・シカゴと親交ある人。
シカゴのスマートストアでの登場。
接待でのチェック一覧の書類で
高を過ぎては、かってアメイカで見つ
つた風景。シカゴ周辺でのもう、あれく
まことのことと説明され、職業意識の
高いアメリカ。レストランを始めサービス
を受けるところでは、Smile を覚めている。
マクトナードもハンバーガーでも smile を
覚めている。スマートストアでも、みんな
の唯一の接觸である場所での、エ
ックが、積極的な接客サービスを
提供しようと、レジの前に立って smile
を覚めている。サービスを提供することで
自分の技術を磨いてきたのです。今
サービスの高い技術をもつる。

買物のたのしさを

FROM CEO

1988. 6. 8

No. 179

買物のたのしさを CEO. 中内ゆ
近頃の店舗は、かつてのよき昔のよ
みみでいるまい。何故か? なぜか?
売場の演出工夫が不足してへきるだけ
うか? 売り感動こそなくひきみに欠いて
からいのか? なぜか?
売り手側の意図、意欲の不足か、写真手
側の見抜かれてへる。
客が商品を選ぶと云ふより、金を出す
意図が、この半分である。レストランなど
も、自分の店の「おもてなし」メニューやあ
る。おもてなし、おもてなしをめざして作ら
れレストランなどある筈が無い。生産性が
いい。努力をつけて仕入れたと云々
印入したと云ふ。何處か複数のところでは
今日仕入れたて今日中川をつくる
元、創業の頃からとて一章。————→

信念をもつて

FROM CEO

1988. 6.15

No. 180

信念をもつて CEO. 中内功
内需拡大の波がつづいて、流通業界などに
おき、今期は一度のもの数々の注算と登場した
ばかりの好注算の中でも、どうも手控えて
おきたいのが、? 反省が出来た者と?
アリエーブルーグループ創立以来、掲げられて
来た品質とくふくらみ、上の豊かな社会を目指
してきました。その豊かな社会へ近づいたのか?
どうもつかみよる気がしてなりません。
一億、財テク、土地の地上で耕された結果の
古木花玉見つけてしまったのか?
それから、時代の人々の本音が、Smart と何とか
いふ、西欧流の豊かさに近づいたのか?
どう? Smart と Smart とは、Quality of
life か? どう? もう一度、房氣をとどけ、理念
を磨き直す。Q.S.C の徹底が求め、それが
a Value & 理想の上に立ち脚立つのか?

わかりやすい店

FROM CEO

1988. 6.15
No. 181

わかりやすい店、CEO. 中内工
C.I.E.S (4エンジニア協会)の年次
総会は、ワシントンに去りました。
この間で大流行のウォーターフロントの
再開発とみぞために、ベルセニア・
ニュオルマーズ、キャストンと連れて、ニュヨー
ク空港へ歸りました。レズトランを見
ても、ファーストクラスのレズトランとサード
のよいテーブルクロスのまゝ、レズトラン
と二種分化をしていました。何が亮
りものなのか、明瞭にわかるところが
不可欠である。わかりやすい店、自
ら自慢して亮るところが違う店が、亮
る。自分が自分の自慢として亮ること。

Sears と Penney

FROM CEO

1988. 6.16

No. 182

Sears & Penney CEO 中内 20
シカゴ発 — J.C.P & R-マーチャント そ
し 2-トマーティンガット社主 フランク・ハーバー
チャーチル会長 Sears. ハーバーの後
退して と報じていたが、 Penney の CEO
はハーバーの後、 Sears の CEO に就任
する独立へ入った。 対照的 勝利
である。 G.M.S. などと並んで、 P
& G の 1988 年度第 3 四半期の業績は
年商の努力で penney の遅れを埋め
消すところだった。 何よりの目撃者と
して P&G の 1988/1989 走向は
今後 2-3 年間の動向 — タイム - 12 ?

商品への信頼感をもてるか

FROM CEO

1988. 6.22

No. 183

商品への信頼感をもてるか CEO. 中内 20
MAS がいる世界新興の企業で、
その自慢とも言ふ商品力でヨーロッパ・EC
のフリーマーケット、アメリカへ、香港へ、日本
へ、その後世界を展開してます。
香港の直営店、販売店、EC下のオフィス、
日本での直営店、香港をはじめとした
ブランチのshop展開、ヨーロッパ・ECへ向けて
輸出、販路、アメリカではブルーティカルへ、企
の信頼、その力は世界で商品力はEC、その
であります。絶対に安心して商品を購入する
ことができます。全世界へと展開を続ける。
10年間以上、MAS は、今までいたりま
したく、その成長。五ヵ年、10年を自
由度で、第一回でござる。それはそ
の力で、今ヨーロッパであります。お
よ、寧ろ、Middle Man ではないか?

中四国での店長会議

FROM CEO

1988. 6.23

No. 184

中四国での店長会議 CEO 中内工刀
高知で、中四国の大変な会議が開かれ、重厚長大の意義が述べて不
穏で、差ま構造の変化への対応の中
より店が多い。しかし意外と店長
の顔色は明るいが、基礎墨石に
立ちかたつて、整流の状況や分析、調
査などの假説の発達、P.O.Sを経て
の参りが、個々的とまとめて
着実な把握となりました自信がもつて
せています。ビニカル・システム・サク
ズの地域によるマーケティングのまた
登場、など、多くのことはお詫びが多か
ります。云々記すが、現実の打開への対策、E

女性のファッションについて

FROM CEO

1988. 6. 24

No. 185

女性のファッションについて CEO
中内印
調査結果をみてみると、

女性が「どうな花の写真がどこへ行くか？」
の決定にあたって、

「或るプライスで品物の多い品」が一番
の基準で、次に「目立つ」、「花の
しと割引き」、次に「目立つ」とあります。
プライス、レンジの変更は、改めて
掲載です。プライスの中での名前
もまた、かなり大切です。

「或るプライス」は、花の種類の自分、花の
個性を知ったことが大切です。
画一化された花の写真は、花ではありません。Y.
部の「=2-0中」は、何を示すのか？

腹をたてよ

FROM CEO

1988. 6.25

No. 186

腹をたてよ C.E.O. 中内功
「腹はたてよと接んせよ」と家康は
云つたをうてゐる。「民はよらしむべ
し。知りしめことぞかく」エモットー
にした人らしい言葉である。
自分自身の責任で生きやくべき今、
腹を立てて、自分の周囲の改革にと
りくまねばならぬ。『よき品とく
どん安』をすることを志ある社員、
樂しい職場、環境づくりに努力
しない人々、自分の手で作った責任を
果す無い人々、鈍重でしおかな、怠惰な
者などとアーメン、高慢でしお
がく、怠慢でおかうにしていける人々。

マンネリの打破を

FROM CEO

1988. 6.27

No. 187

マンネリの打破を CEO.
中内工
3日、3月、3年ヒート言葉がふえ。
一つの節目をあらわすときには
はふる。仕事にもつまでも辛持は
しつづけさせることも大切です。
而し、いやろ仁事と辛持はともつ
まずら。努力のうちは大
切ですが、努力して成功をめざす
ものには、その次の努力がまた
必要です。日々の怠慢はよきかあ
るとされば、この仁事は寧ろ不
と云ふことにみて云ひます。
西欧では、仁事は神の手による刑
罰である。ダム一ダム如何?

再び「ほう」「れん」「そう」について

FROM CEO

1988. 6.29

No. 188

再び「ほう」「れん」「そう」について
CEO 伊内功

組織が肥大化をしてくと、機能の効率力が遅くなるのです。コジラが減らしたのは、神主の身体の肥大化についてやうがつるうだ；“大男、結身”など、の通りの如一、ダイエーヌヌーでも、自己完結型、大人の精神化みだ、而く一方では、自分一人の力だけで何解决でござる程強き肉體も多登りだ。たゞ、「ほう」「れん」「そう」とそつと大切にして、仕事のミスを少なくてすむことが、責任と权限の明確化につながる。

「進化の研究」について

FROM CEO

1988. 7. 1

No. 189

「進化の研究」について CEO. 内田
日立ビジネスのダイエー特集につ
いて、いつも人から意見を求め
られる。ダイエーが安売りをして、
原価を忘れたのではないか、とい
ふ比喩である。ダイエーうちはハフ
アンの声である。陸神ダイエーと同じ
ように至った「ダイエー」？ 云々など
ではなしに。日々の努力や地域地
域の貢献などをとて、「すみれダイエー」
と云ふふた過去のダイエーの「C.I.」があ
りつか支局からふるは353-。そへ
この豊富なオート車中で、「安売り」
口づけ。222→Pレアダイエー。シカクの発生を

やり方をかえる

FROM CEO

1988. 7. 4

No. 190

やり方をかえた
仕事のやり方をかえたことが大切です。何とか、会の本でアマカ
音録・ミクの老々舞によじこじようと
すれば、それがためにには、今迄のや
り方ではござまじ。アマカ・方式
を導入して、洗脳して洗く。そつ
たゞ回～4回のワークスで「コーチング」
システムは老々会へOKとなりて一
度なり。満らしへんがでは清掃と
は云ひ合ひ。先づ目標をきめて、手
段を追求して、やり方を辛うじて
變をめがみるがよし。大切なことは
このやり方を変える決心である。

CEO. 中内功

"Your money's worth and a whole lot more"

FROM CEO

1988. 7. 6

No. 191

"Your money's worth
and
a whole lot more"

新しく Sears の 20 年の記録

1978 - 1987 の年収 = 2.1% + 2.1% + 2.1%

提携会社の年収は 2.1% + 2.1% + 2.1%

など。 営業部の販売手帳。

天下の Sears の 1987 年度の年収

調査報告書 = 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1%

(年収 400 億ドル - 40.0%) + 2.1% + 2.1%

など、販売部の販売手帳

Value of 72.1%. 2.1% + 2.1% + 2.1%

2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1% + 2.1%

高価な車の販売手帳。 CEO. 72.1%

ロマンがなくなった

FROM CEO

1988. 7.13

No. 192

ロマンがなくなった

C.E.O. 中内エコ

かつてのダイエーには、ロマンがあった。『よい品をどうぞ多く』など、ことによつて「より豊かな社会」とつくことのなかでロマンに生きていた。

確かにはロマン時代では生きづらさがある。『おしゃれ・食・とか』が必要な、しかしそれがソースでは十分でない。この国の生活者は、ほとんどうつむきがちになつたが? NOである。どう一歩、この豊かへの実現に向つて、ダイエーが再び挑戦するべき時がきた。
魚鋼は頭のみ商う? 商うとも魚鋼か?

原理原則について再び

FROM CEO

1988. 7. 18

No. 193

原理原則は次の通り C.F.O. 中内江

「歩兵操典」を読んで

FROM CEO

1988. 7.20

No. 194

「歩兵操典」と読む

CEO 中内 利

太平洋戦争敗戦後 40年近くが経過した。
書籍があつた。歩兵操典と名づけ手に入る。

御領才十三に云く、「幹剛らに於ては百事簡単
にして且 精練至るゝとの能く成功を期し得
べし。豈令以此の故旨は是工軍隊訓練上主
要なる原則、該則及制式を予ておんじて之を
運用。幼々一概要、人ひ存す。——」と
ある。

Keep it simple である。

“for the customers”！ 実践する事から始める。
あなたの立場で云つて何を云ふべきですか？
開店時の云ふべき服務とは？ “おいで
と始めとして ready to eat & drink. Convenience
food は十分ある。てんとうひな巻で
油がまかれてる。パンは堅朗の食卓で
美味しいんだよ。几口でもいいよ——

あたりまえのことをあたりまえのようにできるそのための努力を

FROM CEO

1988. 7. 27

No. 195

あたりまえのことと
あたりまえとうとうしてこそ
そのための努力と

Consistency

from C.E.O.

Consist - stand still . remain firm

to have a settled existence .

つよいこやうほくじゆうが大切である

3. そのためには肩力を入れよ

自暴自棄はやめ、なぜ33日間一歩一

歩努力して3年3ヶ月で3.32km

走る。ハーフマラソンの壁突破を始めた

目標達成までOC3と着実に近づく

ところだ、意識と3年3ヶ月、人生

は走り!肩と腰と足と膝と手と頭と脚と

中内山

不易なるもの、流行するもの

FROM CEO

1988. 8. 3

No. 196

不易なるもの、流行るもの。

C.E.O. 中内 30

for the customers. お客様へおもてなしを
して貰えることは、何時、何事
もそれだけでも不易である。

店内の装飾。テレビフレームなど
などは流行るものですが、52回
で52回、年々変化する必要があ
る。基礎となるのは、テレビ、机、扇
扇子、玉ねぎや生鮮食料品は店内で
くさつでいく。自然な3-4割化り
一瞬の内にまたがって、油断があ
つてはならない。変化がテクニカル
なための生えでいく全てある。

アイテム

FROM CEO

1988. 8. 5

No. 197

アイテム

CEO. 中内即

品目のこと。お書きが写したいと思ふ
商品についての最小分類。本商品管
理上、これだけは分類して適切にて
品種を3つための分類である。併せて
用途別から分けること。

魚について、その部位のお書きが写
ひたいと思つた3地域の立場では
そのお書きは-2:カオーツに置いて
アイテムをよやすべきである。1つの
改進度をとると、こつある改善(レ
ブルブメント)が行なわれて
改善は毎日毎日行なわれよべき
である。店舗ごとにその差額はあって、

チャレンジ係数

FROM CEO

1988. 8.10

No. 198

チャレンジ係数

CEO中内山

より品質と人並みの上位から
社会を築くためには、この間で只一
つ、ナショナル・グループとしてのダントン
グループの諸君に再び向かう。
「チャレンジ」は「ハサミ」とぞ。
自慢は付いて、挑戦は「ハサミ」とぞ
と、至上利益主義、在庫回転率、
主義主義比率などと既往自信を看
て達成しつゝアツカツな気分をもつ
る。各地域における単品の工数
を獲得するなどとぞ。単品こそ競争力
を決定する一つの指標である。

何故イタリアーノは「いかり」に売り敗けるか

FROM CEO

1988. 8.12

No. 199

何故イタリアーノは「いかり」に売り敗けるか
CEO 中内工

芦屋において 220坪の戸均 5M² の月高
2.4倍円と見上げている。塙口でも 270
坪で 3倍円の月高である。月坪均
100万円である。「調査、 fast finding
等、—— 担当者数はディリバリを除いて、
イタリアーが上回っている。SKU数もイタ
リアーが多め。而し差別化アートとベー
シックアートと区分してみると、左側は
「いかり」、右側が差別化アートに入れて
ある。津島屋、生ビーグ、ディガート 131, 132.
ラーチンは北欧達の「西山ラーチン」であ
る。セントラルは自社ブランドでアート入
りしている。セントラルはアートとして売ると
いふ工夫がある。簡便社のタグエーと
グループの「いかり」の Concept の差である。

前進立体陳列を

FROM CEO

1988. 8. 15

No. 200

前進立体陳列を。CEO 内の
基礎基本をもう一度。

夕方より現場では、商品の陳列が少
なく見えた。何故か? 現場へ行く
と、空席が不足しているからであ
る。少しだけ、商品をよく見て
みると、壁に沿って、ようやく陳列
工夫されているが、これが大切である。
空席が商品を引き立てる。

手紙をかいて、前進立体陳列を
多くしてやる。前進立体陳列をして
もう一度、商品はへつ注意を払って
了工夫を、空山店舗、写山店舗で
多くしてもらこと —————

「しぐみ」を変える

FROM CEO

1988. 8.17

No. 201

「しぐみ」を変える。 CEO. 中内 20
仕事は多くの作業の組合せで構成さ
れている。 仕事の効率化と 120.3% = は、
その一部の作業がうまくまとまること。
すなはち、「しぐみ」と変えれば 120.3%。
店舗オーナー様での仕事を減らす = 120.3%
始めました。 店舗オーナー様で "T.P.O."
適度に販売を重視するための「しぐみ」
を考え方から取り除く。 不要 3=2. ハタ・シテ。
ハタ・シテ - 3 = 2 としてあります。 店での仕事を
の中止。 これが 3=2 の抱持のカットである
ということは身中 3=2 へとあります。 その結果
P.O.S が導入された結果です。 Just in time.
これまで手探りで営むことの結構な時間
を省いています。 3=2 の方の壁+その
壁内壁比合わせてシフトを担当させています。
あとは、次回の「しぐみ」と――

将棋の世界

FROM CEO

1988. 8. 19

No. 202

将棋の世界

C.E.O. 中内 功

神戸は昔より将棋の盛んなところである。
3. 神戸新聞、中平正人(ひら)のスケル。
名人リーダー新井・森八段。名人の勝つには
は……「精神力を高めると同時に不安定
感をもたらす。だから技術で上手く
以外のもの。香一枚強くそれが精神
力をもたらす」……

この香一枚の考え方と、ダービーフィールド
大師ルックスの香がある。セリフでも
一歩でも勝つ努力。一人一人が自分自身の
技術で勝つ努力。一方で、王冠と
優勝がほしい。一方で、王冠と地代がある。
力と虫しかれども、プロレスの如
きと云ふ云々である。その空の強
いところである。この確得更一

売り切る力

FROM CEO

1988. 8.24

No. 203

売り切る力 CEO. 中内功
底堅カ一様で、売り切る力の強さにて
いふようだ。これが底堅の諸君の責
任を負へばいい。底堅カ一様とサ
ポートするダイレーブルーズの強さの力
の不足である。対応と同じことでは
カ一様の數多あることの空虚
力である。確実、放空師団は今め
上子の待合室の支援体制が不可
欠である。何より差り立つかの底堅
は説明されることはわからぬが、
しかしガバウム必要である。セルフ
サポートセルフエマージンマネー
ジメントの島田、佐々 —————

日本の Sears を目指して - G.M.S とは何か？

FROM CEO

1988. 8.26

No. 204

日本の Sears を目指して
— G.M.S とは何か？ — CEO 宇内 知
かつての Sears は、アメリカを代表
的であった。 American way of life
と云ふ言葉がひつえりとした、よし
度である。中高階級の人々の日
々の「暮らし」の中で、常にあってさ
る、庶民として、アメリカの度と云ふ一
行のものが Sears と並んでいた
とか、多かった。私がアメリカに見えた
都市も S.F 郊外のハイウェーの夜
である。ダイナーの夜の街、地下で、
日々の暮らしで、街を走る人々の世界
への対応を、なぜか思ってみたが、

P.O.S.について

FROM CEO

1988. 8.29

No. 205

P.O.S., 12/12/2012 CEO 中国公司

keio ビジネススクールの卒業生で
陶山さん、カナタの先生の元

Point of sales of FZ 2" sc.

Point of service 9 F 2 2 - I 3

次は Service のところです。

スラム街は、今では「カセス

これが、ナリと云ふヤードはありますか?

電氣工程系
電氣工程系

3 n = 22. by 3. 品印人. 久保の接頭.

18.加薪至壹仟元。(回新章之五十一)

1992年7月15日

G.M.S. について

FROM CEO

1988. 8. 31

No. 206

G.M.S. 1=7112 C.E.O. 中内工

G. — ゲンキがる

M- 七三アカニエ-

S - シヨウモジ - 鮎 えいのくわ

3. 何当かうう?

かつての G.M. 5は地方、地方に
新しい商品と新しい生活を展開す
るための第一歩となるべきだ。

「人氣也比人氣要少」是 $3=2$
及 $2+2$ 。由空氣 $(3\times 2=6)$ 而
於 2 實現 $(2+3=5)$ 是 $2+2$ 不應
 $=2+2$ 是 $2\times 3=6$ 。30度空溫 $(2$
 $\times 3=6)$ 在是 2 立脚 $(2=2)$ ——

More speciality More discount

FROM CEO

1988. 9. 2

No. 207

More speciality

more discount CEO 中内 20
宣傳商號以天候專賣中之冷了
及冰凍品。天氣已去公司40%
之工作量。今後。本公司之
業務將更上一層。他社之冷
鏈公司地點又多。少則僅僅
2~3 個而已。又如：英國
之公司。自信其產品能銷至全球
各地。4~5 年。本公司。12~22
年。不外乎是。但此數字。12~22。
當。本公司。天氣20~40 度或以上
之工作量。Garsite D.S.C. SMITH
C.V.B. 之工作量 →

挑戦しつづけよう

1988. 9. 5

FROM CEO

No. 208

挑戦しつづけよう CEO の内30
女時(めどき) 男時(ひととき) とくふ言
葉がみる。 女は女時(めどき) である
「やさしさ」が一番大切な項目に入
り、勇気立つ人が「両親」とくふい
う。 幸福か 40歳以上 30歳未満
れどもとは明確にまとめておこう。
マッカーサーはオーナーをもたらす元老
主義の国民党がトツヅク フケル
3. タイエーと角争ひを30歳立て
将軍女時(めどき) の喜びやうめう
のせいなつか? 運転手の運転手の運
転手の運転手の運転手の運転手の運
転手の運転手の運転手の運転手の運

言ひ訳けをするな

FROM CEO

1988. 9. 7

No. 209

吉川 2月 23日 CEO の内 2
C.E.O. の内 2 とある。 —
file 2, つかまづ —
うそと 2月 24日 7時 22分
電話あり FAX あり 備蓄庫の事
28-227-6529 7-13-37CC 12
u3. 新規開拓者と取引を始めた
12年 1月 28日 10時 30分 活動
23-3. 開拓と本社、支社と連絡
C.S. 9-32-9 223-6422 人事
内務課 223-2713-172-222
社員登録 333-227-3692. 本
内 2- 挑戦 223-227-3692-
222 答えは wage or salary?

ナショナルチェンでこそナショナルブランドを売る

FROM CEO

1988. 9.14

No. 210

ナショナルチェーンでこそ
ナショナルブランドを売る
CEO 中内功

ダイエーは日本唯一のナショナルチェーンであります。ダイエーが作った商品は
ナショナルブランドであります。

フード・ラインの売上高はKroger
は新しくN.B.の半分であります。
これを高めますことは、全く至る
第一線各位の協力と努力が必須で
あります。毎日一回は各営業部員の方
々に、第一線の担当者へお手交換、
お手紙の改善への要望を1回～2回
～3回、H.O.Cへ報告される——

創業祭が近づいてきた

FROM CEO

1988. 9. 16

No. 211

創業祭が近づいてきた。CEO 中内功
社が浮上してきた。9月23日が主な事
3. ほくとうれ「より品質とサービス
安く」を第一にとて日々奮闘する事
上りついた。毎年販賣額が伸び
生活必需品の範囲を拡大し、不動産
or needs & wants を重んじて販売。
元々対外は充分な努力が、室内ヒ
ểmにて、日々販賣商品を、今日も往々
は度詰め並べて、お金を空費するこ
とで、行ける限りの店舗を展開す
る所だが、地域にて一番の強みが
いふべきは、every day low price &
quality などだ。

お客様の買ひたい商品を

FROM CEO

1988. 9.21

No. 212

お客様の買ひたい商品を

CEO. 中内 2D.

生活者へ = -2°、ノンワット時代へ
といふ意味でいふ。

定番の対応でこそ時代へはる。

今日売れた商品は、明日の私が売
れたときのみ保証はなし。

大量に入れるのは結果が大量である
からであって、一度の大量の輸送
よりも少ない。仕事のプロセスが徐
々上りきる。step by step = 一歩。
一歩がよし結果立つ。手筋を細
てねいうろこ。そこ迄までやり込
みうろこ。Low Cost. Mass Making E -

Never give up

FROM CEO

1988. 9. 21

No. 213

never give up C.E.O.
中内 20

ソーラーでオリンピックだ。
日本は女子ハーレーダーベルの4人か
初戦でソ連をやめた。
振りふり切って遂に月齢った
スレ塔リに見ゆる勝負であつ
た。「15」まで勝負のモチタレ
サムライ。幸運・レギュラーリミット
ちかつて、時間の制限が30
秒ほどである。24回目から22回
いへ答へみる。相手の産子同僚
も3まで。振りふり切つて月齢する
23回目。幸運をもとめ、この方ほん

基礎基本を

FROM CEO

1988. 9. 28

No. 214

基礎基本―― CEO 中内工

「店は客のためにあります」

客の買いたい商品が確実に工場で。

店は商品と客との間に在ります。

元湯でうなぎ・魚などでは、客湯であ

る。品切れ、「欠品」がありませぬ。「販売
計画」で済ますことになります。これが「P.O.S」

といふ。P.O.S は始め科学的なデーター

処理の方法で、在庫の回転率を上げ

ます。品切れを3ヶ月もしない必ずあ

る。「プロセス意識」の免除の自由。

プロセス、客の満足度もあって、それを

車に対する報酬は人と人ではなくて車。

サボーマーと追放の「プロセス」へ→

活氣のある売場

FROM CEO

1988.10.5

No. 215

活氣のある売場
閉店後の売場をみた。

閉店時のままのまま物と一緒にして
いる売場は活氣がみなつかなくな
るといふ。而し、閉店後の余
額がどれによっている売場ばかり。
行政がううか、売場に対する理解
者の意識が工場時代のままでい
る。今日も一日この売場で人を
育て商品の出合の場をつくつ
てた。明日もまたこの出合の場をつ
くことにした。なぜか、その売場の温
かさを思いと残すのを忘れない
。

アメリカから「ジャパング」に

FROM CEO

1988.10.12

No. 216

アメリカから「ジャパング」に。

Kroger が T.O.B. 1=3.12 に 3.
世界最大の スーパーマーケットで、これを
買収の対象にした。レーガン政権
は M&A を アメリカ資本主義の健
康な発展として 慶祝している。

アメリカから、向うへの 3 の波の波
浪第三回とは 似て いる。

日本の不動産業者が、エントラーフィナ
ン・アメリカへ。アメリカの T.O.B. 1=3.
フローを 求めて、日本へ。

国際化の時代である。一旦毛早、
タジマ-グループの 3 月 29 日に上場され
たばかりである。92 年度から向こうと、

中内 効

人を育てる

FROM CEO

1988.10.19

No. 217

人を育てる。 CEO 中内 功
あるディスコは行なう。
その支配人の競争は、競争原理原則
をもつてゐる。
ディスコは、どこででもその位置、店内
盤等の金玉がうる。 あれ以上の大
事は二つは、「店員の教育である」と
云ふ切っていい。 マネーの出来事は
従業員のしつけを通じて、お客様
の満足を窺つてはならない。 これが
ことを強調している。 スタッフのマナー
が、お客様の教化を担当する重要な役
務であるといふ。 従業員がお客様を
知ることの大切さと――

「もの」がありあまっているのか？

FROM CEO

1988.10.21

No. 218

「もの」が
ありあまっ
いるのか？

CEO. 伊内エカ

売れるものと云ふ理由は、大体12%
は「飲食の時代」である。“家庭内には
もう「もの」と書いてあくまでも スペー
スがあるよった。”と云つてゐる。

書いた商品が写真の色板で提供
されれば、消費者の店舗へ駆け込
んで買って置く。

津田沼店の改装、exotic townの開
設などと、開業初日は支え 1.8倍
2倍の売上、計 3.8億円を達成し
た。事業を見事に成功した。

書いた商品、写真の色板で置いて—

サービスとは

FROM CEO

1988.10.26

No. 219

サービスとは -

CEO 伊内エカ

日本語のサービスとは言葉ではなく
何かの役割を果たすことば」はす。

大陸では「臣」にてみる。又てある
こと、「主」。

待者 = おまつこ。Occupation of servant
と云ふ。being a servant of a particular
master. とて 留められぬ。

主人の命令に従事して仕しゆみ
などが、サービスである。その他の仕
事はして思ひ出でるが、それは
と云ふ。して仕事はしてみる。
この仕事とは云ふ。もう少し
云われて 73 が 712 年代半減する。

カテゴリードミナントからカテゴリーキラーへ

FROM CEO

1988.11. 2

No. 220

CEO. 内部文

カテゴリードミナント カテゴリーキラーへ

地域一斉の品揃え、を狙って

品揃えを拡大していく。

色々とで、売上高は年々伸び

込んで行くと、ロード・マップニ

チキンの販売が生じてきました。

More specialty &

more discounts. 併存です。

その地域では、他の完全なセレクト

品揃えは扱ってない。だからこそ

その部分では競争してくる。

これが カテゴリーキラーとなる。

M&A の几景

FROM CEO

1988.11. 9

No. 221

M&A の几景。CEO 中内 利
セーフウエイがセカイをうかれへ
る。ギンズが 172 岸と 79 号のと
いふ報道がスムーズに、2-2-12
あへる。

従業員の建築用ハサツをもつて。
Tシャツを着て、他のヤツは
re-merchandising して報じ
る。Tシャツの男の言葉

Getting Ready (準備中)

Pardon me (お邪魔します)

I'm Lowering Prices (値下げ中)

Lowering prices (値段を下す)

P.R の中に入ることをうなづく。

サービスの強化

FROM CEO

1988.11.16

No. 222

サービスの強化 CEO 中内功
サービスの強化が店の差別化の
手段として必要になってきた。

との G.M.S. S.M. は行ってみても、

先づ品質を、価格が違うと。

サービスは大変のつまはじみだ。

「お客様のしつけはしいと思ふ」と
こと、「してさしあげ」といふ。

ありきまでのことがでて下さい。
品質も、欠陥は絶対あっては不可
鮮度などうして、一番保持できたら、
重くやうの市場といつて、もうサービス
の徹底、力量いつ、かかりやす・市場
立・名物と J.T. で手がるくらひあれ
めのカートの使用 etc —————

プロフェッショナル

FROM CEO

1988.11.23

No. 223

プロフェッショナル — CEO 中内 2D
プロ野球のストーリーが始まった。
下馬評が市中で施行している。
スクープ紙が「何故上院より
詮諭を自己作り、自己否認して、自己
の底面を飾っている。读者をそれと
見しめている。

「キラキラ吹いて、ウツツつかま」とい
ふことを、なぜ至厚かと見てみる。
おもねつニズ。ウオウは適意として
ゆく國事よりも「は」プロの筋骨、
である。

ダイレクト。さすがにプロの建国とも
いわれるサムライ文化。乞應援 —

プロとは

FROM CEO

1988.11.30

No. 224

プロとは

CEO. 中内 功

とは さて、朝の 6時頃。時代の変化と えど時代。ワーカー Worker とは player. プレイヤーと えど時代 が なってた。

それをやることを 手始めに なり。何をやるかで やること。ワーカー が 何をやるか。 プレイヤーといふ。自分の 飾りを走り出しちゃう。プレイヤーの ところにいることを心地よくして おこう。しかし プレイヤーの ところには、基礎 基本。ルール、マナ など、プロはいふの いふ、か。十分な 人がいるから。プロは いるのか?