3分で読めて、売上げアップとビジネスに役立つ
アイデアとヒントとノウハウが満載！！
仕事と論語と蕎麦打ちが大好きな月本康寅がお届けする

たんぽぽ通信

営業先でトークがはずむと評判のビジネスレターです。
月本建設㈱　　月本康寅　電話　086-275-0676

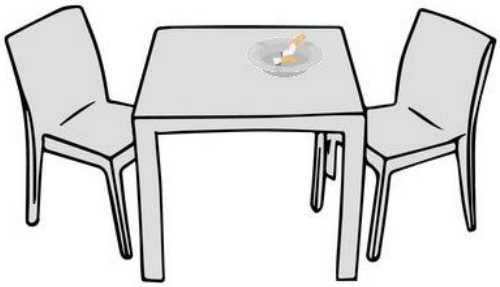
2026年 11 月 1 週号

■今月の仕事に役立つビジネスジョーク

『新入社員を適切な部署に配置する方法』

机１つと椅子が２つだけある部屋に社員を１人で２時間入れる。
そして・・・

→ 時間内に机を分解し組み立てた者は技術部へ
→ 灰皿の吸殻を数えた者は財務部へ
→ 椅子にずっと話しかけていた者は人事部へ
→ 座る間もなく部屋を出て行こうとした者は営業部へ
→ 「見た所そう悪くないでしょう」と
言った者はマーケティング部へ



→ ずっと居眠りをしていた者は経営部へ！

■今月のことわざ

雀百までおどりをわすれず

人はいくつになっても、子どものころのくせが
なおらないものだということ

ことわざ辞典　㈱学研教育出版より

お気に入りのことば

子曰く、徳は孤ならず、
必ず隣有り。



◆本紙は『月本康寅（つきもとやすのぶ）』のビジネス情報レターです。

４つの資格の**プロ**です。**１級建築士・１級建築施工管理技士**
１級土木施工管理技士・宅地建物取引士

月本建設株式会社　代表取締役　**月本康寅**（愛称　つきちゃん）
年齢：６１歳　血液型：Ａ型　星座：みずがめ座
生年月日：昭和３８年１月２２日　出身地：岡山県岡山市
現住所：岡山市中区四御神　通勤：鮎モドキがいる川沿いに車で！
好きな言葉：素直、和、元気！　好きな映画：小さな恋のメロディ
趣味：蕎麦打ち、映画鑑賞、ゴルフ、カラオケ
家族：長男（社会人）・長女（社会人）・次女（高校生）
プロフィール：岡山工業高校、九州産業大学建築学部を卒業後、
㈱荒木組で現場監督の勉強をさせてもらい、
３年半後に月本建設㈱に入社、**一級建築士**を取得して現在に至る。
FB で「**月本康寅**」を検索すると人間像が少しわかるかな！



■集客・営業・広告・販促に役立つ心理マーケティング

■『私がそば屋によく行くワケ』

「ただ清潔であるということだけでも、効果的なマーケティング手段になり得る。」
（「究極のマーケティング」ダン・S・ケネディ著　東洋経済）

講演会場でよく、「良い商品だけれども差別化が難しい。どうすれば良いですか？」
との相談を受けます。



その場合、商品自体でムリに差別化する必要はないと思います。

例えば、蕎麦屋。
どこにでもある業態ですが、私がよく通う店は市内にも美味しい
蕎麦屋があるのに、わざわざ少し離れた場所にある店を選びます。

なぜか？　**それは、店主や家族がいつも明るく、愛想が良いから**です。

美味しいのは当然として、入店から食事、帰るまでが気持ちよく、また行きたくなるからです。

これは、接客や雰囲気が差別化要素になるという一例です。
商品だけでなく、店全体の体験を重視することでもリピート客が生まれるわけです。

私は SNS では笑顔の写真を多く投稿しています。
日本中に講師は多くいますが、私ほど笑顔の写真をアップしている講師は少ないでしょう。
これも私の差別化戦略の一つです。

・ネーミングが良い　・駐車場が広い　・愛想がよい　・イケメンがいる　・朝早くから営業している
・SNS 投稿の記事が面白い　・パッケージデザインがカワイイ　・店内会話禁止　・景品が豪華
・バリエーションが 1 種類しかない　・営業マンの占いがよく当たる　等々・・。
商品自体の差別化が難しくても、こんな要素が効果的なマーケティング手段となるのです。

●本記事は契約のうえ、ビジネス心理学講師・酒井とし夫さんが寄稿しています。

今月の強運ランキング ベスト3

1 位　六白金星　運気一新して自らの活躍の場を演出できる好機です。好奇心は運気の方向性を決める羅針盤に。吉方位は東南(辰)。

2 位　一白水星　運気が安定して諸事有利な展開となる期。生活習慣を見直すにはいいスタートを切れそうです。吉方位は南・北・東南(辰)。

3 位　九紫火星　万事発展性のある周期なので、難題があっても逃げ腰にならないこと。真摯な姿勢が万事に有効です。吉方位は南。北方。



リフォームを「頼んで良かった」と言われる会社です。
月本建設（株）代表取締役　月本康寅
電話/086-275-0676　FAX/086-275-5267
ホームページ⇒