

Contents!

1. 秋号刊行のご挨拶
2. Q&A
3. 市川晃久の市場分析
4. 2018年夏のトレンド分析
5. 今秋のトレンド予想
6. ういんてる社内のほっこり話♡
7. 今後のセミナースケジュール

暑 ～秋号刊行のご挨拶～

さもだんだんと落ち着いて秋を感じられる日も増えてまいりましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか？7月にウィンテル初めての試みである本紙『ウィンテル通信（Wintel Info.）』を刊行しご送付致しました。皆様よりご好評の声を多く頂き、めでたく2018年秋号の発行も決定致しました。ご覧いただきました皆様、ご感想を寄せてくださいました皆様、心より感謝申し上げます。ありがとうございます。

株式会社ウィンテルコンサルティンググループ
株式会社ウィンテルマネジメント 代表取締役 市川 晃久

さて問題です！

Q. 日本の上場企業で1番
“自己資本比率”の高い企業はどこでしょう？

答えは裏面にあります！

8月も終わり、9月となりました。
もうまもなく、街中も秋色に色づいてくるころ
でしょうか...今年の夏のトレンド分析と
今年の秋トレンドを予想！



2018年夏のトレンド

■今年も大反響☆

お台場 Team Lab

昨年、豊洲で開催し大反響を呼んだ
Team Labが今年はお台場にも登場！
「幻想的な写真が撮れる」と大人気！

今は『和』もインスタ映えの時代

近年、Instagram効果が著しくなっております。今は欧米風のみならず、
『和』もインスタで映える季節感あふれる商品がたくさん。
女心や若者の心を上手くくすぐりますね。続きは裏面へ！

2018年秋号 VOL.2

Wintel Info

Wintel Consulting Group

～2018年秋 予想～
今季も売り切れ必須！？

秋限定のデパコスたち

8月の初旬から秋の新作コスメ
が発売になりました。
新作が出るたびに予約で化粧品
を手にする女子たち...

～市川晃久の市場分析～ 『PDCA』はなぜうまく回らないのか？

マネジメント研修を受けたことのある方であれば、『PDCA』という言葉は、「嫌」というほど聞いたことがあるだろう。例の「Plan」「Do」「Check」「Action」の4つのサイクルで回す事業管理の手法だ。「いまさらPDCA？」という意見もあるが、そうであれば『PDCA』のサイクルはどの会社でもそんなにうまく使われているのか？実はうまくいっていない会社も多いのではないだろうか？と思うこともある。実際には「負担になっている」という、本末転倒のコメントも仕事柄頂くこともある。『PDCA』がうまく回らない理由で、もっとも多いのは…

続きは裏面へ！

差出人：株式会社ウィンテルコンサルティンググループ・株式会社ウィンテルマネジメント

住所：152-0003 東京都目黒区碑文谷4-24-15 碑文谷酒販会館ビル3F

TEL：03-3792-7241 Web：http://www.wcg.co.jp



トレンド分析☆表の続き... お台場・豊洲『Team Lab』

7月～8月の期間限定オープン。事前チケットで完売、当日券は望めない、入場制限がかかる、ピークの時間帯は炎天下で数時間待ち！という反響のまま幕を閉じました。館内はすべて撮影自由で、THEインスタ映え！

”和”もインスタ映え

老舗和菓子屋さんも毎年発売している、夏らしい涼しげな夏限定和菓子や女子をターゲットにした日本酒の夏限定ボトル...といったように、近年”和”もインスタ映えのターゲットになっています。
※写真は定番京都土産”八つ橋”



秋限定のデパコスたち

季節ごとに発売される限定コスメたち。今年の秋は、”秋らしい深い色合い×きらきらと輝くラメグッズ”がキター！？



●ういんてるのほっこり話● その2

アルバイト卒業生にもこの通信を郵送したところ、嬉しい感想が届きました。彼はウィンテルでアルバイトを卒業し、今年入社3年目。アルバイト時代は買い物に行かせたらレシートが風に飛ばされ「飛んでっちゃんいました」と報告。管理部長に激怒されました…でも、彼の『とにかく仕事を覚えたい』というモチベーションは他のアルバイトに負けませんでした。
ところで、最近の学生が働きたいのは“アットホーム”な会社だそうです。ウィンテルはアルバイト卒業生も飲み会に呼んでいる“アットホーム”な会社です。これで彼が成長しなかったらただのパワハラになっていました…危ない危ない(汗)

～市川晃久の市場分析 表面の続き～

うまくPDCAが回らない理由で最も多いのは、「Plan」が「いい加減」「思いつき」「現実的でない」であることがあげられる。そうなれば、だれも「Do（やる気も起きず）」「Check（評価軸もはっきりせず）」「Action（カイゼンどころではない）」という「負のスパイラル」に陥ること。そういった状況に陥らないためには「Plan」の前の徹底した「リサーチ(調査)」が、極めて重要な活動となる。この調査(市場、競合他社等)を行い、それに自社の経営資源を考慮した上で、「実現可能な目標が設定されたPlan」ができるか？これができれば「Doは実行レベルに落としやすく」「Checkも評価も妥当な軸が設定しやすい」「Actionレベルでのカイゼンも可視化しやすくなる」リサーチ活動が「仕組み化」ができれば、かなり精度の高いプランを作成することができる。そのようなPDCAサイクルは半分は成功したのも同然である。では、残り半分の成功のためには何をすればよいのだろうか？...これ以降の原稿をご希望の方は ichikawa@wgc.co.jp にご連絡を頂ければ送付致します。また、9月11日、10月2日にウィンテルで『PDCA』研修を開講致します。市川晃久が“PDCA、コーチング、ロジカルシンキングの講師”を担当します。是非ご受講をご検討ください。
お忙しい中、本紙をご覧頂きましてありがとうございます。

- 今後のセミナースケジュール -

2018年 10月 2日(火) 現場管理者のコミュニケーション・コーチング(限定講座) @ウィンテル本社(碑文谷)

10月13日(土) 量販店担当営業研修(基礎編) @ウィンテル本社(碑文谷)

10月16日(火)～17日(水) バイヤー研修(基礎編) @東京駅近辺

11月10日(土) 量販店担当営業研修(応用編) @ウィンテル本社(碑文谷)

11月16日(金) マーケティング戦略(基礎編) @東京駅近辺

11月17日(土) 量販店担当営業研修(実践：交渉編) @ウィンテル本社(碑文谷)

2019年 2月 7日(木) 店長研修 @ウィンテル本社(碑文谷)

詳細・申込は公式HPにて！

<http://www.wgc.co.jp/seminar>

こちらの

QRコードから →

セミナー一覧ページ

にアクセス！



- お問い合わせ先 -

株式会社ウィンテルコンサルティンググループ

株式会社ウィンテルマネジメント

E-mail: ichikawa@wgc.co.jp (市川)



Facebookも
やってます



表面Qの答え ⇒ 株式会社ツツミ様

出典元：<https://www.stockclip.net/>

※2017年のデータです。

(キーエンス様かと思っていました...)