

二日酔いでも徹夜明けでも 毎日必ず書いています



▶Profile

てらだ げん 1968年京都府生まれ。追手門学院大学卒業後、ムーンパット㈱に勤務。93年より父の創業した京都工芸の経営を引き継ぐ。2004年より、インターネットでタオルを販売するサイト「タオルはまかせたろ.com」を立ち上げる。年商8000万円、従業員2名、本社・滋賀県大津市。

【会社HP】<http://www.makasetaro.com/>
【タオル屋の店長★Blog!】<http://blog.livedoor.jp/makasetaro/>

(株)京都工芸

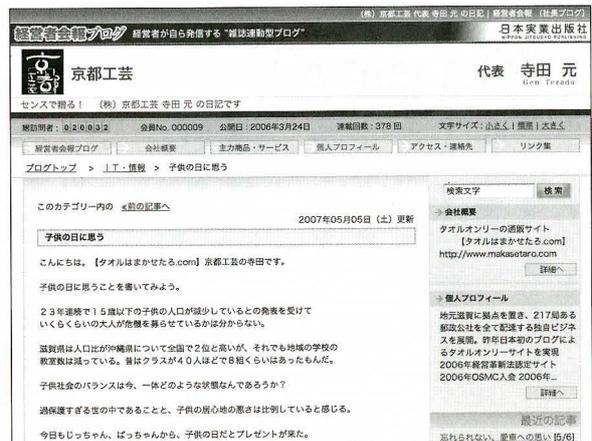
社長 寺田 元 氏

私どもでは父の代から滋賀県内の郵便局にタオルやラップ、ティッシュなどの「粗品」をお納めする仕事をしてまいりました。

二〇〇四年の秋からはタオルに絞って、一般のお客様に向けたオリジナル商品をメインにしたインターネット通販に力を入れていきます。私自身、野球に打ち込んだ中学時代から愛用して、今も大切にしているタオルがあるほど、タオルという商品に思い入れがあったからです。ブログを始めたのもこのときでした。「タオル屋の店長★Blog!」というタイトルで、もう二年半、続けています。

昨年からは「経営者会報ブログ」でも書き始めました。ここは経営者の方々が集まるサロンのような場で、立派な経営をされて、語るべき哲学をおもちの方々と一緒に書いていただく以上、私なりに特徴ある情報発信をしないとイケない。そう考えて、毎日必ず書くことに決めました。経験の浅い私にできるのは、毎日書くことくらい。そこに私なりに情報発信する価値があると思うと、熱があらうと二日酔いだらうと（笑）、毎日必ず書いてきました。

毎日見てくださる方もいて、た



◎寺田社長のブログ <http://makasetaro.keikai.topblog.jp/>

だくのが商売だと思っ
ます。お客様の陰で私
ちのささやかな夢も実現
できるのでから。

ある先輩経営者の方に
「お客様がなぜ自分のとこ
ろで買ってくださるのか。
代金の意味や有り難さを経
営に落とし込まなくては
いけないよ」と教えていた
いで、そう考えるようにな
りました。

オリジナル商品に携わっ
ていると、職人さんの努力
される姿や、お客様の喜び
の声を双方にお伝えするこ
とが多々あります。そのたびに私
たちも感動を分けていただ
いていますが、同時に責任
の重さも感じています。

お客様からお取引先から
も「ここから買ってよかった」「こ
ことお付き合いしてよかった」と思
っていたら何よりです。
皆さんにそのことを判断
いただき、信用していただく
ために、これからも日々の
ブログを通じて、私がど
んな人間なのか、どんな
な夢をもっているのか、
お伝えしていきたいと思
っています。

♪夢を買っていただくのが商売

私は、私たちの夢を買っていた

