

「暑中お見舞い申し上げます」。夏休みの計画を練るのもよいが、日ごろつき合いのある取引先や顧客に、暑中見舞いをしたためてみてはどうだろう。営業ツールとしてうまく活用すれば、相手に自分を印象づけ、人間関係も深められる。

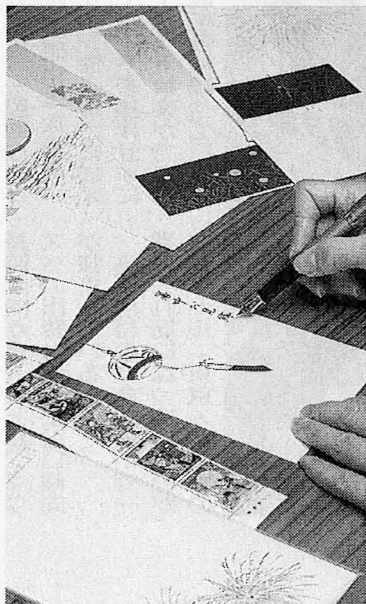
「暑中見舞いは相手に自分を印象づけることを意識して書いている」。そう話すのはPR会社、プラス（大阪市）に勤務する山岡智保さん（38）。仕事柄、取引先との人脈は非常に大事。そこで日ごろから取引先に食事をごちそうになったり、自分が手がけた案件が媒体に載ったりしたときは、必ず手書きのお礼状を送っている。

相手の顔浮かべ

暑中見舞いのメリットは「埋もれない」といふこと。年賀状は受け取る側も枚数が多く印象に残りにくい。暑中見舞いなら目に留まりやすい。手書きで相手の顔を思い

浮かべながら一枚一枚書くのがコツ。「ぶさたしている顧客などに近況報告などを書先方の安否を尋ねたり、自分

はがきや切手など見た目の印象も大事にしたい



き添えておくと、次に電話した時も覚えていてもらえる」と山岡さん。

暑中見舞いに特に決まりや形式はない。書き出しは「暑中お見舞い申し上げます」で、

の近況を知らせたりする。最後に「平成〇年 盛夏」とするのが基本形だ。

注意したいのは暑中見舞いを出す時期。「暑中」は二十四節気の「小暑」から「大暑」

先方への気遣い 次の仕事 布石に

までを指す。今年七月七日から「立秋」となる八月八日まで。通例は梅雨明け以降に出すが、各地域の気候によって、「猛暑が続いておりますが」などの文言が違和感を与えないか注意したい。立秋以降に出す場合「残暑見舞い」とし、「晩夏」や「立秋」「葉月」などに改める。

決まり事が少ないからこそ「工夫の余地がある」と話すのは、教育・研修コンサルテイング事業を手掛けるインソース（東京・千代田）営業部の西将司さん。例えば、文章に「最近、うちではこんな商品が売れます」と書き添える。後日、連絡した際に「そういうえば、暑中見舞いに書いてあった件だけ…」と、

「暑中見舞いに趣味の話題を盛り込む人は多い。『最近、ゴルフを始めました』など書いてあったことをメモし、次回に会った時に話題を振ったりすれば関係も深まりやすい」と話す。

涼しげなものを

暑中見舞いを相手により印象づける工夫として、一六六三年創業の老舗文具店、東京鳩居堂（東京・中央）に勤める田中邦明さんは、「相手に涼しげな印象を与えるような、はがきや便せんを選ぶと、はがきなら花火や風鈴、朝顔など夏の風物詩の絵や写真のものを選ぶ。封書なら便せんは、けい線の間隔が広めのものにする。間隔が細いと字が詰まっている感じを与え、見た目の印象が暑苦しくなりがちだからだ。

暑中見舞いで印象づける

季節のあいさつ

暑中お見舞い申し上げます

連日厳しい暑さが続いておりますが、貴社におかれましては、いよいよよご清涼のこととお慶び申し上げます。日ごろは格別のご高配を賜りまして誠にありがとうございます。今後とも一層のご愛顧を賜りたく、謹んでお願い申し上げます。

平成十九年 盛夏

当社は「〇〇」という新サービスを始めました。
日 経 太 郎

ここまでは印刷でもOK

朝顔、ひまわり、スイカ、花火など、夏らしいデザインを取り入れよう

<ビジネス暑中見舞い5カ条>

- 1.さりげなく告知、宣伝をする
…夏場の貴重な営業機会。しつこくない程度に宣伝しよう
- 2.時期を逸さない
…暑中見舞いを出すのは梅雨明けから立秋まで。文面は型通りでもいいのでスピーディーに出そう
- 3.返事から相手の近況を知ろう
…文面から様々な情報を知ることができる。趣味などは要チェック
- 4.相手の目に留まる工夫を
…涼しげな写真や絵を使えば、相手が机の上などに飾ってもらえる可能性も
- 5.文章は堅苦しくなく、簡潔に
…暑苦しい文章は逆効果。簡潔に日ごろの感謝や告知をしよう

(注)西将司さんらの意見を基に作成

会話の糸口を見つけやすい。「当社では〇〇という新サービスを秋から始めます」と、さりげなくビジネス上の告知を盛り込むのも手。「冬のボーナス商戦を前に、夏の間から種をまいておく。次に営業に行くまでの『前振り』のようなもの」と西さん。お盆休みなどで顧客や取引先との接触回数が減りがちな時期だからこそ、暑中見舞いが人間関係を継続させるツールとして役立つようだ。

暑中見舞いのやり取りから相手の近況を知り、次回ビジネスに生かすことも可能だ。日本秘書協会（東京・中央）の理事、田村厚子さんは

「暑中見舞いには、暑中見舞いとは、暑い盛り相手の体を気遣う気持ちを込めたもの。日ごろの感謝の気持ちを伝えるだけでも、ビジネス上の人間関係は良くなる」と指摘する。

<その他の例文>

この部分は手書きで。簡潔に告知、宣伝を

●同業界の会社様から「〇〇」というサービスをお聞きすることが多くなっておりますが、貴社はいかがでしょうか。

●最近、「〇〇」という商品が売れています。