

# 私のビジネス

④

## 売れるヒントはそこにある

吉川 美樹さん

カタログハウス新商品開発部次長

私は腕時計をしていますが、切れた電池を入れ替えようと思っているうちに、なくても過ごせることに気づきました。社内や店先など時計はいたるところにかかっているのです。それをみればいいのです。

## 締め切りは3日繰り上げる

商品開発の仕事は五分や三十分といった細かい時間を意識しても大きな意味はありません。通販生活の商品はカタログに掲載される五カ月前にサンプルを出すほか、データを検証し、取

引条件を詰める作業を終えます。年三回発行しているため、常にすべての季節の商品を同時並行で開発している状態です。

仕事はデータ分析や開発の進捗よく状況の見きわめなど、時間がかかる部分にも目配りしなければなりません。短時間でできる仕事はあまり成果につながらないメールを打ったり、雑誌

件が起った場合にもばん回できるよう、余裕を持たせているのです。

予定通りにいけば、あまった三日間で仕事の質を高めることもできます。私には子どもがいるので、アクシデントがあってもめいっばい残業できるわけではありません。保険のような気持ちで始めた時間管理法でしたが、これが意外にも心のゆとりをも

たらし、創造的な商品を生

を見て情報収集したりするくらいです。私は月単位で予定を立てます。細かい時間に追われると仕事全体を見通せなくなり、いい仕事ができなくなるのではないのでしょうか。

その代わり、私は先回りしてやるべきことをやってみよう「三日前倒し」スケジュールを心がけています。分単位や時間単位で仕事はしないけれど、何か事

み出す源泉となりました。楽しい気持ちで仕事に臨み、想像力を出し切るには、時間に追われず、先回りして片付けることが大切。「仕事は絶対に持ち越さない」。そう強く意識していればスケジュールに余裕が生まれ、ゆとりが明日への力となる。結果として、自由な発想を生むエンジンになる。と私は信じています。

