

～情報オアシス神田 5周年記念セミナー～
「つきの神様」を味方にする「ちょっとの差」

平成21年5月

 **「未来」へ確かな「変革」・・・AMIの使命**
有限会社エー・エム・アイ

自己紹介



アラカン

:生涯現役、臨終停年

トヨタの鰐本先生

10年続ければ、達成できる
20年続ければ、プロになれる
30年続ければ、神様になる

1. 名前

栩野 正喜、昭和24年7月11日
和歌山県有田郡湯浅町にて誕生

2. 学歴

林寺小学校、生野中学校、住吉高校、
1年浪人、関西学院大学商学部

3. 職歴

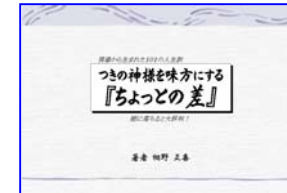
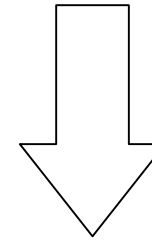
トヨタオート大阪(株)(S48年～H4年)
大阪情報システム(株)(H4年～7年)
(有)エー・エム・アイ(H7年～)

鰐本先生:「迷ったら、より難しい方を選ぶ」

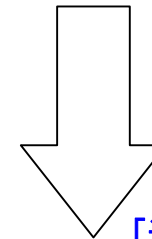
「過去オール善」①

1. 「クルマが売れるコンピュータ」づくり・・・'75～
・トヨタ販売店のシステムを開発
2. UOSで社外のソフト開発・・・'83～'85
・IBM系（N生命・H冷凍機etc）
3. トヨタの改善チームとの出会い・・・'89～'92
・トヨタ物流改善のモデル店
4. IBMのコンサル・・・'89
・SIS（オメガシステム）・CPS
5. 船井総研・・・'94
・客員経営コンサルタント
6. （有）エー・エム・アイ・・・'95～
・花まる主義

業務改善（IT）

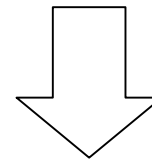


トヨタ方式



「迷い」の時

船井方式



独立・起業



ピエロ・オン・ザボール

日本LCAの船井評
「一番売れる場所に
一番売れる商品を
一番高く山積みする」
とシンプル！

「人生が変わる瞬間」

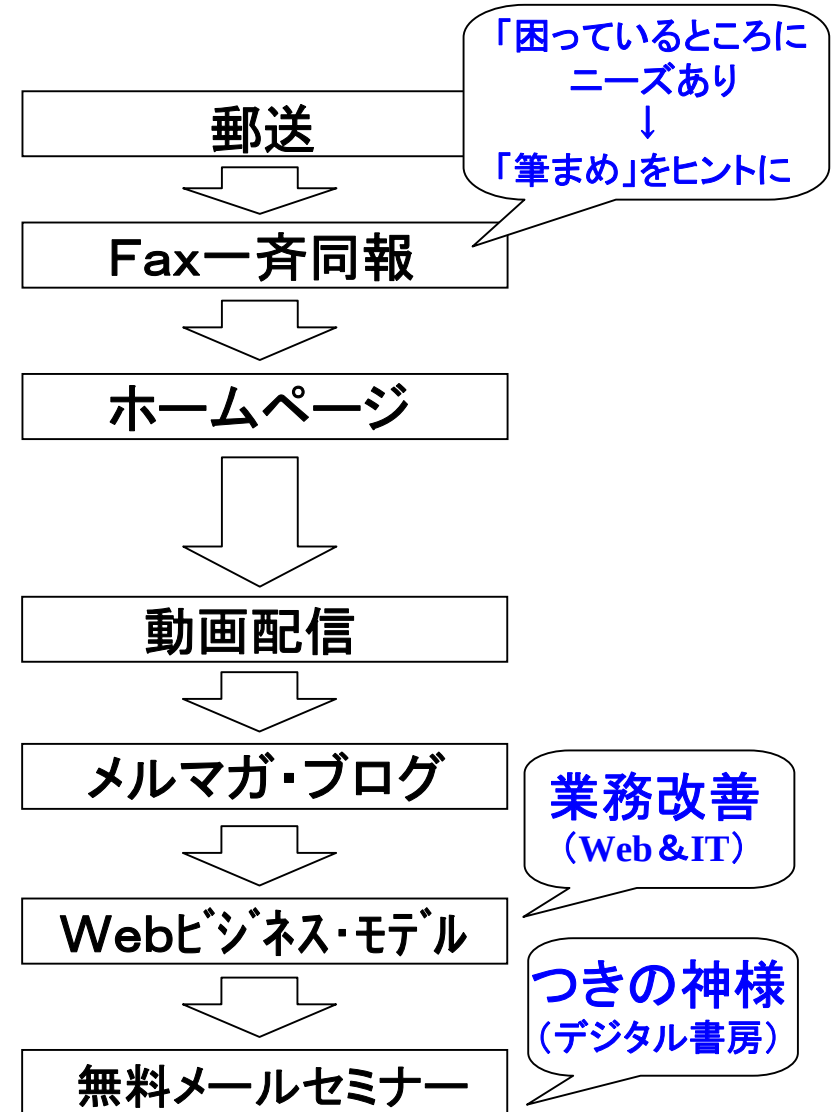
船井総研の
客員経営
コンサルタント
でスタート！

「人生が変わる瞬間」・・・日本LCAさんの船井評！

「過去オール善」②

1. 「ブレティン」・・・'95
 - ・第1号のコンサル契約
2. 「Fax通信」・・・'96～ 月2回発行、現在310号
 - ・「Faxちらし・3段活用マーケティング」
3. 自社事務所と社員採用・・・'97
4. 船井総研とセミナー・・・'97
 - ・K社から広がる
5. 9.11事件 & 名古屋営業所・・・'01
 - ・過去最高売上と崩壊
6. K社の顧問契約・・・'03
7. 「オール電化P」・・・'04
 - 「産学協同P」・・・'05
8. M社「Newビジネス・モデル構築P」・・・'08
9. 「つきの神様」を味方にする「ちょっとの差」・・・'08

不
進
不
存



「困っている事」に「コンサル+IT技術」でチャレンジして来た！

「時流適応力相応一番主義」

業務改善歴35年

トヨタ方式歴21年

船井方式歴15年

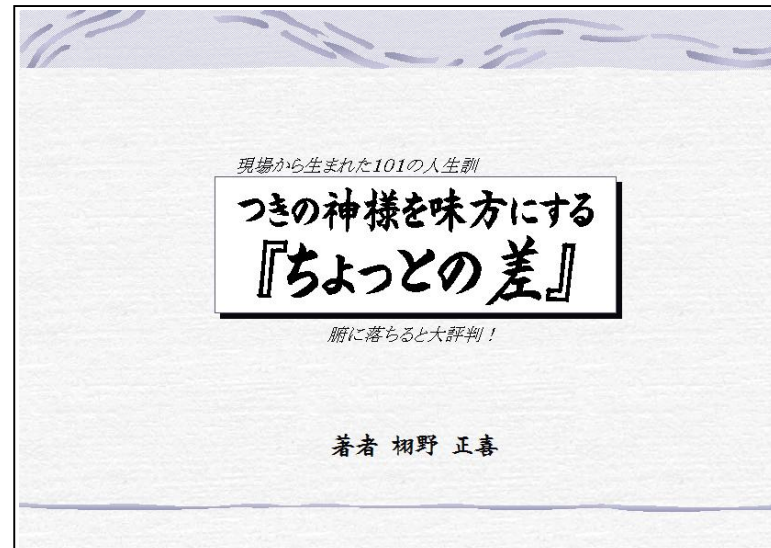
オリジナルなΣ「知識」x「経験」

やり続けられる事
=「才能」

鍵山会長

10年:偉大なり
20年:畏るべし
30年:歴史となる

デジタル書房



「自分しか書けない世界」

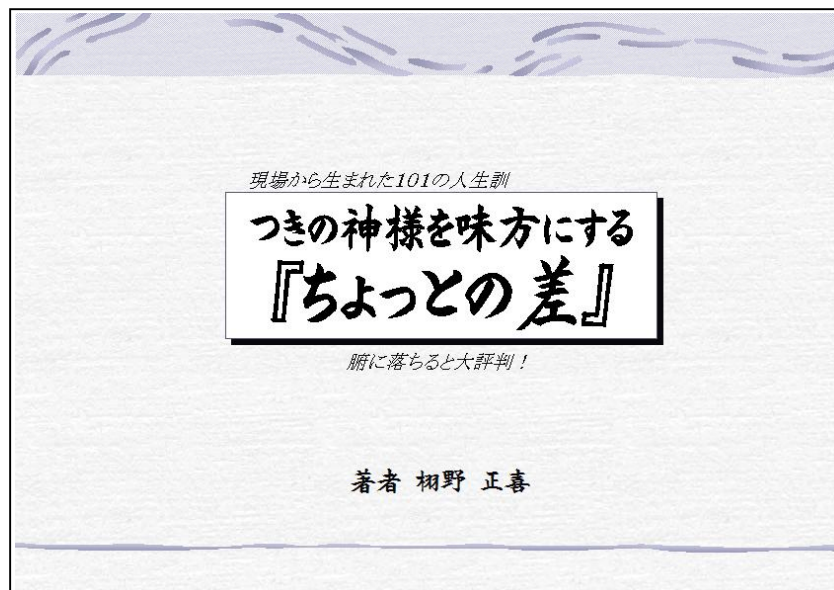
戦略的変革のコア！

オリジナル・ブランド:
「つきの神様」を味方にする「ちよつとの差」

評判づくり: メールセミナー、ブログ
団体への参加

「プチCI戦略」: 「つきの神様」を味方にする「ちよつとの差」

著書について



デジタル書房 315円で発売中！

無料メールセミナーで
抜粋20篇を公開中！
(全101篇中20篇)

ホームページで
日替わり公開中！
(1～31頁)

98年から
コンテンツを蓄積。
ギュッと濃縮！

障害者の作品紹介で
社会貢献にも

「60才を超えたらおまけの人生」(母の言葉)・・・マルチ・メディア時代を楽しんでいます！

「売るもの3つ」

- ☆会社
- ☆商品
- ☆自分

は、如何でしょうか？



- ☆電話？
- ☆一番商品？
- ☆社員さんは？

本当の原因を
知っていますか？



「ダメな会社は、ダメな商品・ダメな社員が顔を利かせている」

「内部評価」と「外部評価」②

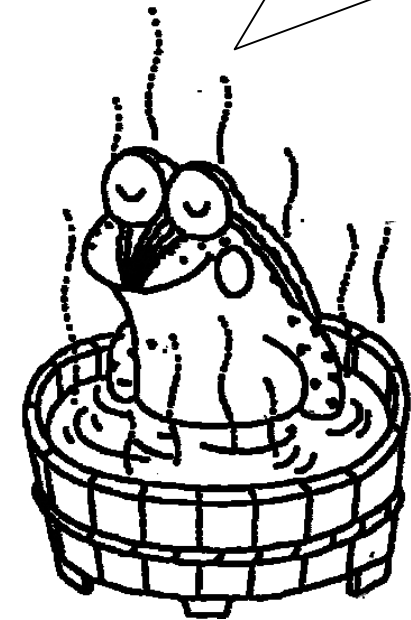


橋下知事は
大阪維新で
頑張っていますが、
まず、ちょっと
「やり方」を
変える事から
始めましょう！

革新
自分を変え
やり方を変え
リズムを変えよう

【タナベ経営】

「不進不存」！
ぬるま湯体質
から脱却しよう！



「刻々変化」で「脱ダメ宣言」！



「つきの神様」を味方にする 3つのポイント

1. 「凡事徹底」

「当たり前」をお客様目線で実践！

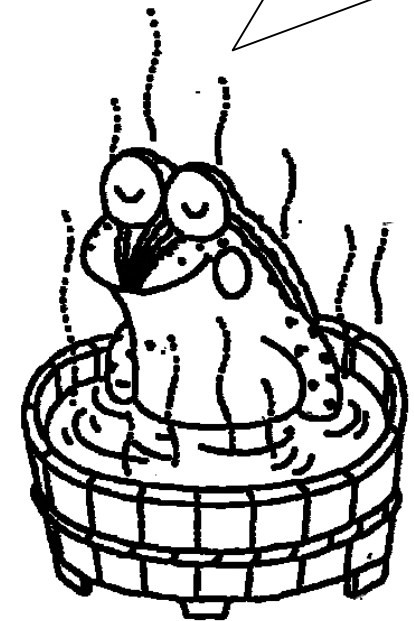
2. 「華」

「卓越の4原則」でオーラを磨く！

3. 「量」

「ビジネス・モデルの4原則」
で量を確保！

このセミナーで
「やり方」を変える
ヒントを得よう！

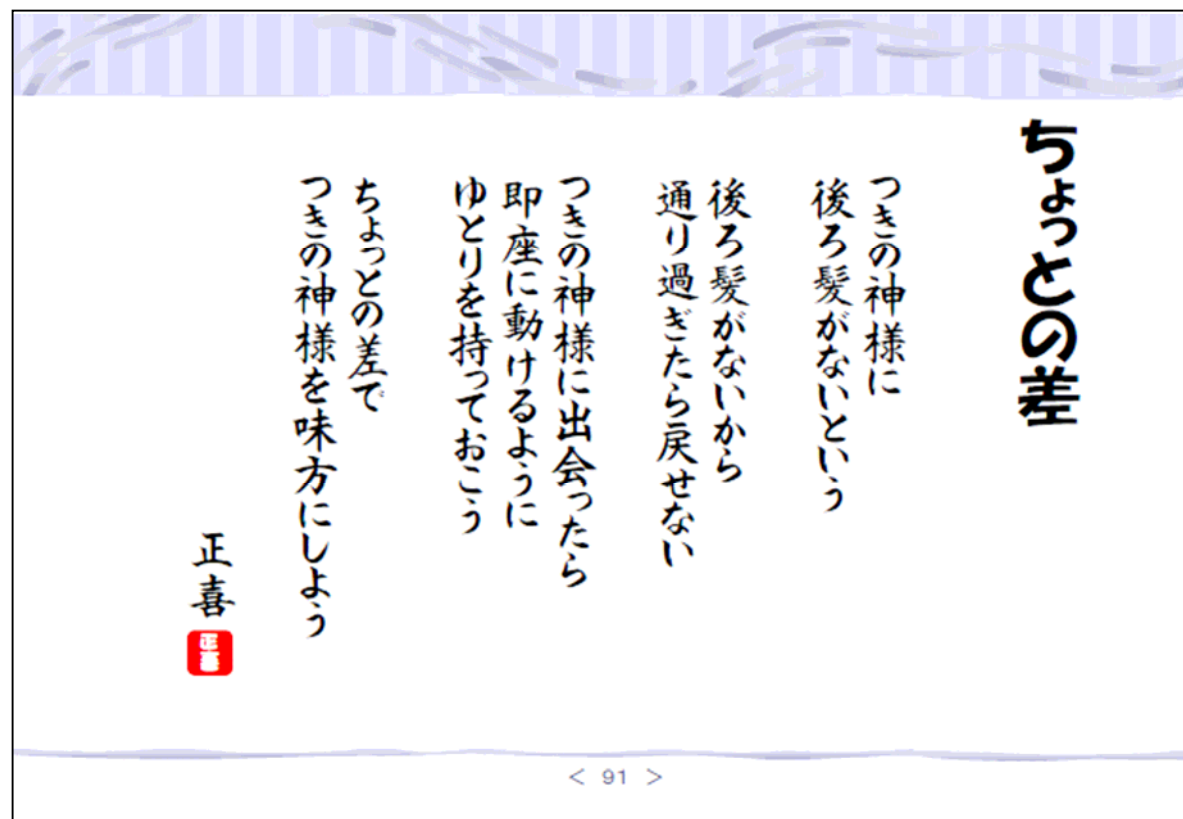


「アウトソーシング」…自社の不足を専門性でカバー！

「つきの神様」って、何？①



「つきの神様」が運ぶ
(商品・技術・サービス)を
☆引き寄せる
☆引き止める
事から始まる！



素直に
感動してますか？

「3マメ」
してますか？

Aha体験を即行動に・・・Action is Innovation！

「つきの神様」って、何？②

「売上」= $f(m, n)$

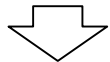
m = 商品数

n = 光る商品数

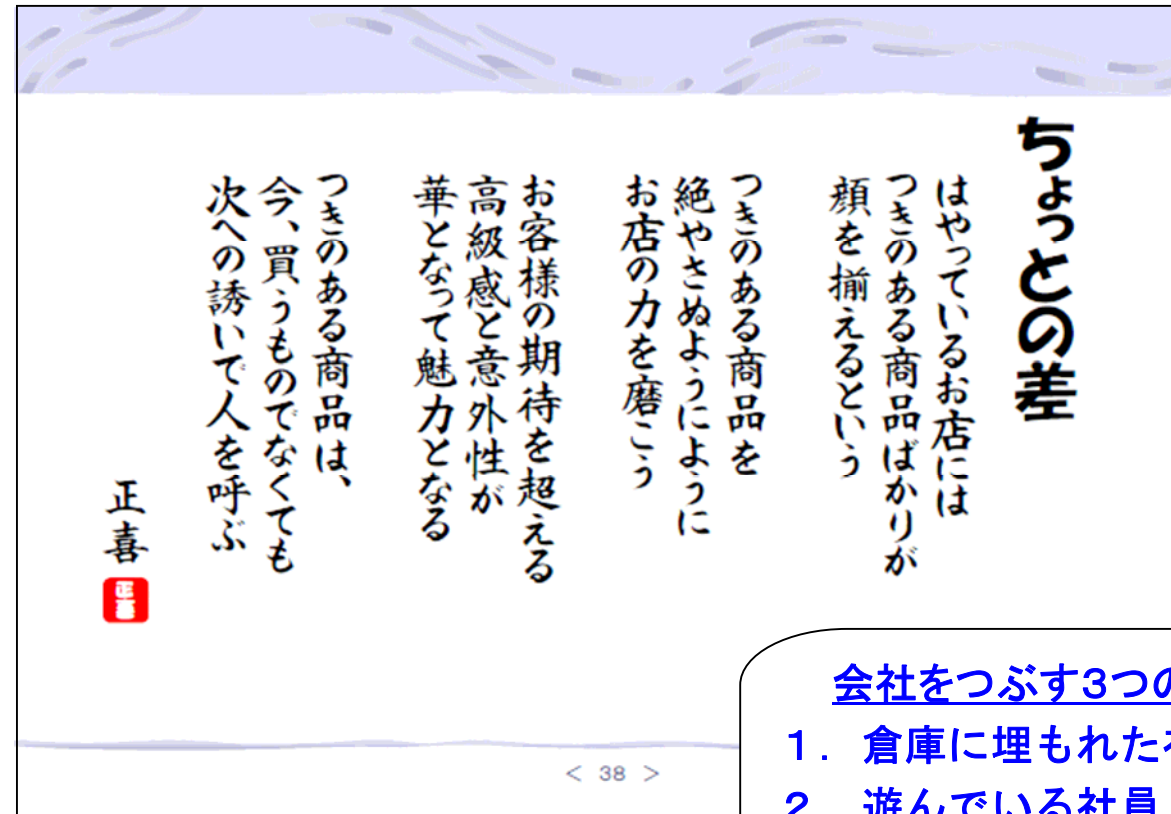
【引き寄せ効果】

「3つの一番」

- 1) 一番売れる商品を
- 2) 一番売れる場所に
- 3) 一番高く山積する



データベース・マーケティング



会社をつぶす3つのムダ

1. 倉庫に埋もれた在庫の山
2. 遊んでいる社員
3. 広々とした場所

齋藤一人

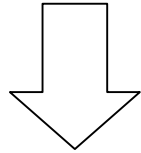
即時業績向上法で「お店」・「商品」の脱マンネリ！

「つきの神様」って、何？③

「顧客満足」

=「商品」

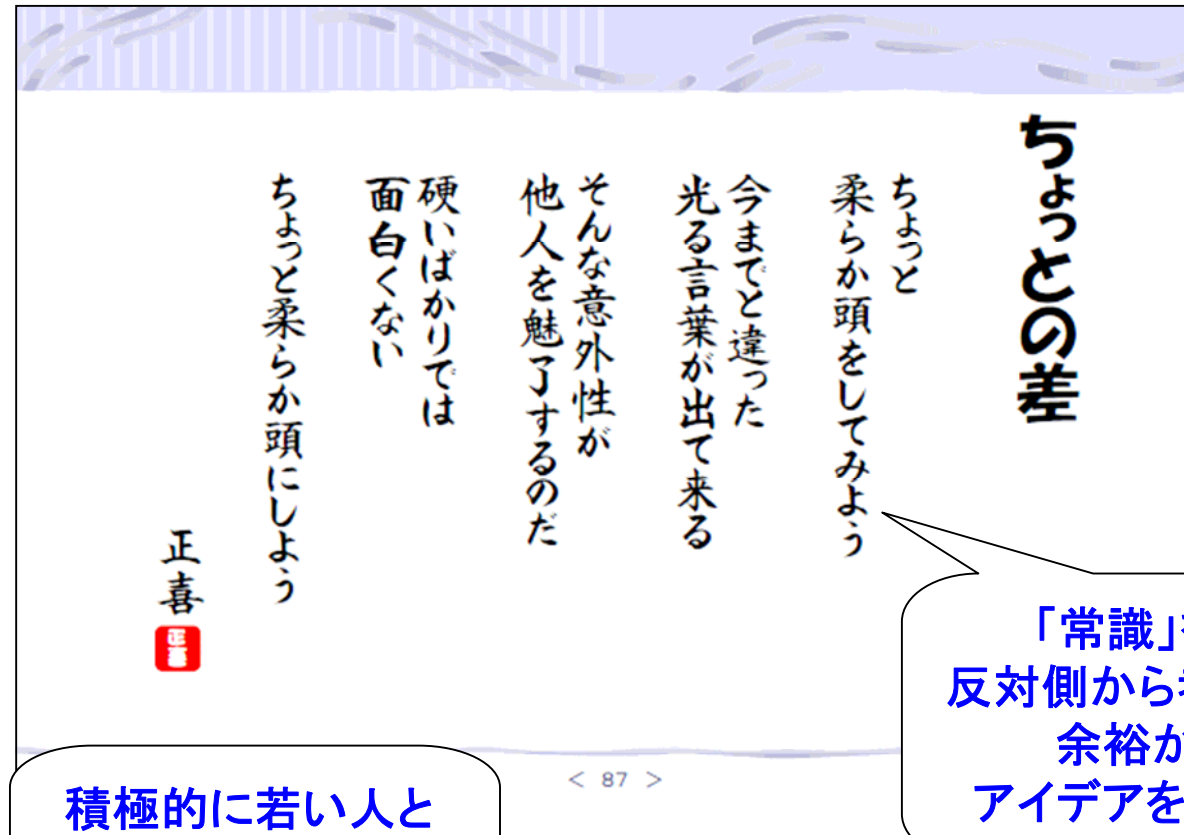
x「意外性サービス」



逆転の発想

「不進不存」

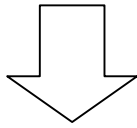
【天地自然の理】



aha体験をいろんな年齢層、職種、ジャンルで行おう！

「つきの神様」を呼ぶ生き方①

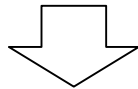
「しんどい」
=「神」+「遠い」



「お蔭様で！」
と言おう

「だから、…」

【3大話法】



チャンスを顕在化

ちよつとの差

明元素言葉を使おう

明るく元気になれる言葉を使えば、自然と素直になれる

おもしろい、できる、すてきだ
楽しい、うれしい…

こんな人と付き合っていると
こちらにも元気になれる

忙しい、疲れた、できない
つまらない、わからない…

こんな暗病反言葉を使うと
人は去っていく

ホンマに明るく元気がええなあ

正喜

「花まる主義」で
AMI流
セルフ・エスティーム法
を実践！

「お蔭様で」と「だから」は「運氣」を呼び込む魔法の言葉！

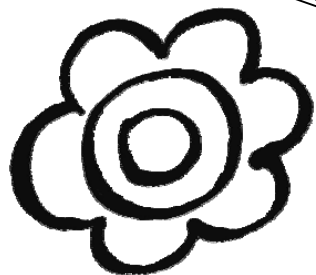
「つきの神様」を呼ぶ生き方②

茂木先生の
「aha体験」
の素



めい げん そ
明 元 素
現状打破言葉

アフメーション
用語



充実している	頑張ります	簡単だ
おもしろい	できる	すてきだ
楽だ	やれる	金がある
おいしい	まだ若い	きれいだ
努力します	利口だ	幸せだ
やってみよう	楽しい	元氣だ
素晴らしい	試みる	イケル
可能だ	美しい	うれしい

成功を勝ちとるプラスの言葉エネルギー

ありがとうは



あん びょう たん
暗 病 反
現状維持言葉

忙しい	疲れた	難しい
つまらない	できない	いやだ
困難だ	ダメだ	金がない
まずい	もう年だ	きたない
どうしよう	バカだ	不幸だ
やりたくない	おもしろくない	困った
マイッタ	苦しい	つらい
失敗した	わからない	大変だ

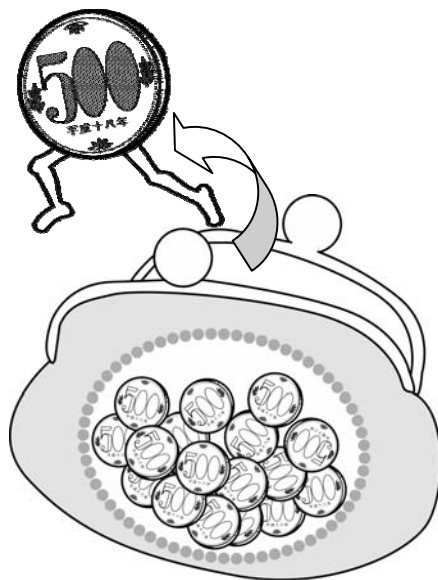
誰でも
不安な気持ち
8割くらい
持っている

「3マメ」
してますか？

「明元素言葉」で「つきの神様」を呼び止めよう！

「つきの神様」を呼ぶ生き方③

示唆の言葉で
(困った法で)
相手の心に
タッチしよう！



ネーミングや
見た目も
気配りしよう！
(卓越の原則)

正喜


気楽になると
ガードも気楽になるといふ

求めない、この心境が
お互いの心を気楽にする

百年の友人も
求める心ひとつで失う

求める気持ち
相手のガードを固くする

求めるも求めないも
ちよつとの差

ちよつとの差

「会わずに売る」
..「思い」をモノ化..
差異性x意外性x明瞭性
(メラビアン法則)

< 16 >

「形は心を動かす」..第一印象が9割！

「つきの神様」を呼ぶ生き方④

えんきなまは
客がくる
あきは笑と
活気と勢也
いふてなほやう

笑顔を
笑み声へ
今日も楽し
会話から
いふてなほやう
聖賢

正喜

ちよつとの差
笑顔良しになろう
笑顔は相手の心を開く
魔法のパワーを持っている
ちよつと緊迫し始めたら
スイッチオンで笑顔になろう
笑顔になれば、声の響きも
笑声に変わる
こんな土俵が出来れば、
意外性を発揮しても
ユーモアとなって響くもの

< 54 >

笑・楽・夢
の3つ
でっせえ～！



田中幸男(楽笑)

「笑う」と、心もオープン、財布もオープンになる！

「つきの神様」を呼ぶ生き方⑤

未経験・新境地を開く
知識人・Xのメガネで
出来ない理由を探す
知恵者・Oのメガネで
コツコツ進める

小さい時に教わった
☆「はい」という返事
☆「ありがとう」の言葉
を忘れてませんか？

ちよつとの差

出逢いから何事も始まる
多くの人と出逢う数
関係をつくるのではない
お互いによく知ろうとする
努力が関係を深める
まずはちよつとした
お礼の言葉から始めよう
その言葉がご縁を深める

ちよつとの差

7人の友を持てという
異業種交流会が
盛んに開かれている
気の合う人たちはばかりで
交流するのは気持ちがいい
初めての異質な人との
巡り会いこそが何かを生む
人との出逢いを大切にして
ご縁を結んで行こう
その努力がイサと言った時
君を助ける友となる

正喜

正喜

< 75 >

「3マメ」で
「3回安定、10回固定の法則」
を実践してますか？

異質な経験の人からのアドバイスを大切にしよう！



即時業績向上法

- 1) 「つき」のない商品を換金処分する **【超目玉】**
 - 2) 圧縮付加で「つき」のある定番を山積みする **【売れ筋】**
 - 3) 換金資金で新商品を仕入れてリフレッシュ **【売り筋】**
- 【選択と集中】**

「売上」= $f(m, n)$

m = 商品数

n = **光る商品数**

【引き寄せ効果】

【商品】

「つき」の表現3原則

- 1) 一番売れる商品を
- 2) 一番売れる場所に
- 3) 一番高く山積する

「つきのないお店には、ついていない商品が顔を利かせている！」

【製造・卸・販売】



常に
ボールの上で
動きまわる！

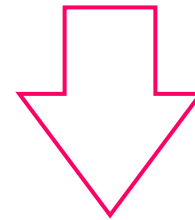
【トヨタ販売店の哲学】
Customer Retention
(お客様活動)

売上＝「顧客数」x「単価」x「頻度」
「ついでる会社の公式」

「顧客」＝SA・A・B・Cランク分け

「単価」＝「製品」と「消耗品・サービス」

「頻度」＝「消耗品・サービス」でリピート！



「会わずに売る」:
モノ化で消耗品・サービス時に
「さり気」にコンタクト！

$$\text{アブソーブション} = \frac{\text{「販売管理費」}}{\text{「消耗品・サービス」の粗利益}} \\ = 100\% \text{以上を目指す！}$$

「受注の種まき」＝消耗品・サービスの営業で「会わずに売る」

【製造・卸・販売】



【ビジネス・モデル】
＝「商品」x「売り方」

ビジネス・モデルの4原則

- 1) 卓越性・・・商品・技術・サービスが優れる
- 2) 市場性・・・ニッチでも拡大するマーケット
- 3) 協同性・・・テコの原理が働く
- 4) 継続性・・・PDCAサイクルが回る

卓越の4原則

- 1) 差異性・・・ピカッと光る魅力がある
- 2) 意外性・・・オヤっと思わせる
- 3) 明瞭性・・・「ピカ」x「オヤ」でハッキリ
- 4) 利便性・・・誰でもカンタン

「不進不存の原則」

「卓越の4原則」で「引き寄せ効果」を発揮する！

「つきの法則」④・・・PDCA編



成功の方程式

心が変われば、行動が変わる
行動が変われば、習慣が変わる
習慣が変われば、人格が変わる
人格が変われば、天命が変わる

10年先のあるべき姿

商品・技術・サービス

「やり続けられる事」＝「才能」

・会社
・商品
・自分

卓越の4原則

- ・差異性
- ・意外性
- ・明瞭性
- ・利便性

鍵山会長

10年：偉大なり
20年：畏るべし
30年：歴史となる

ブランド戦略の3つのI

- ☆CI・・・キャッチ・コピー
- ☆VI・・・キャラクター
- ☆MI・・・メディア



支援システム

アフメーション法
私たちの会社は10年後に
〇〇の姿になっている。
(理念経営をビジュアル化)

「戦略」・・・10年先のあるべき姿

「売るもの3つ：会社・商品・自分」

「戦術」・・・「手順・ツール・トーク」

SOP

「戦術」・・・PDCAサイクル

「B・Mの4原則」

- ・卓越性
- ・市場性
- ・協同性
- ・継続性

長所伸展法で「商品・技術・サービス」のいずれかで卓越する

「つきの法則」⑤・・・ビジネス・モデル

形は心を動かす

NASA=New **Aggressive** **Saels** **Actions**

売上＝顧客数×客単価×**頻度**

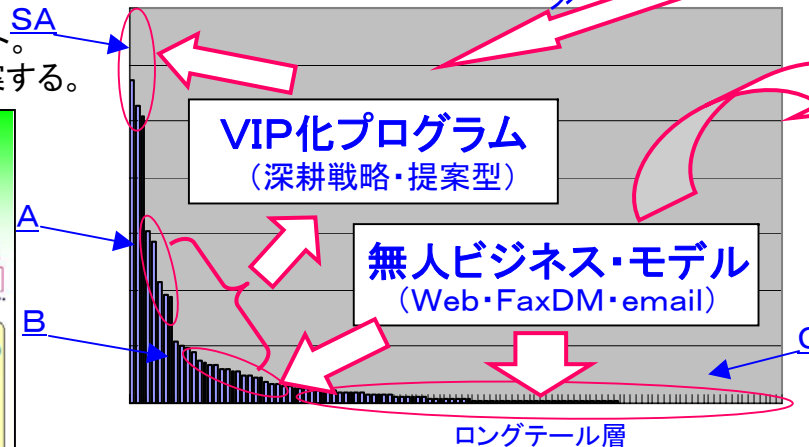
【SA・A顧客】・・・80% (有人)

A・A戦略	A商品	B商品	C商品	D商品	..
自社					
競合a					
競合b					
競合c					
..					

【VIP化プログラム】

戦略商品毎に有望顧客をノミネート。
メーカー等とコラボで誘客策を提案する。

DH

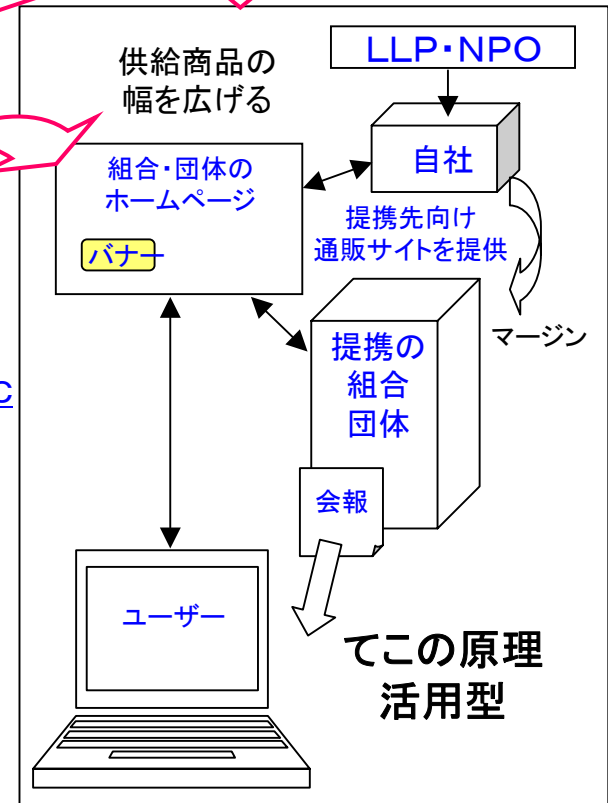


【B・C・休眠・新規】・・・20% (無人)

カバー戦略	1月	2月	3月	4月	..
お客様1					
お客様2					
お客様3					
お客様4					
..					

【サービス・アブソープション戦略】

消耗品・修理サービスなどでアプローチする



【無人ビジネス・モデルの例】

「会わずに売る」・・・身近になったIT技術でビジネス・モデル化！

「つきの法則」⑥・・・仕掛け

「VIP客」=「つきの神様」
VIP客を想定した準備が、
一般客の関心を惹き付ける
大きなパワーを生み出す

ちよつとんの差

大きなイベントも
小さなイベントも
成果が出てこそ意味がある

成果を引き出す
VIPプランには、
特別ご招待も有力手段

VIPなお客様が
サクラとなって
一見客を誘引する

釣った魚と言わずに
大事にしたら
福の神さんが団体でくる

ちよつとんの差

贈り物もすべて
喜ばれる訳でない
中には欲しくないもの
がある

相手の好みを知ってこそ
意外性となって喜ばれる

金に合わせたら
誰にも喜ばれない

オファーの3原則

1. ずばり
2. 嬉しい
3. 待ち遠しい

集客の3段階法

1. 無料プレゼントで集客
2. アンケートで名簿化
3. フォローで絞込み

「VIP化プログラム」=話題になる程、メリハリをつけよう！

こんな反面教師①

トヨタ哲学

在庫:ドロボー

仕掛:ヤクザ

ちよつとの差

物を大切にしない会社は
人を大事にしないという

こんな会社と言う前に
もったいないが出来てますか

床はドロドロ・ゴロゴロで
歩くと滑り転びませんか

もったいない神さんが
福の神さんをガードする

ホンマにもったいない

正喜


齋藤一人

会社をつぶす3つのムダ

1. 倉庫に埋もれた在庫の山
2. 遊んでいる社員
3. 広々とした場所

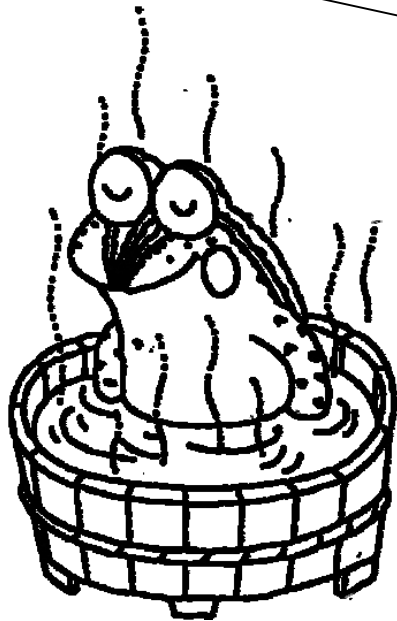
< 23 >

「4S」の徹底は、基本の心を習得にある。

こんな反面教師②

営業マンの特性

- ★行き易いところにしか行かない
- ★納めると早く帰ろうとする
- ★知らないものは出来ません
- ★厄介なものは売れません
- ★今のままが楽でいい



売るもの3つ

- ・会社
 - ・商品
 - ・自分
- で、現場体温を上げよう！

ちよつと差

ゆでガエルは
変化に気づかず死ぬという
誰でも慣れた方がやり易い
それに甘んじておれば、
すぐに時代遅れになってしまう
気づかぬところで負けている
それをノータッチという
ゆでガエルにならぬよう
新しいことにチャレンジしよう

正喜
正喜

< 89 >

「不進不存」・・「天地自然の理」

「現場体温」・・内部評価のバロメーター(笑声・活気・勢い)

こんな反面教師③



レンガ積みの法則

- ☆やらされてする仕事 ..1.0
- ☆納得してする仕事 ..1.6
- ☆自分で工夫する仕事 ..1.6²

正喜
正喜

ちよつとの差

言われたままにするのでは
作業のレベルで八百円で
だれでも出来てしまう

言われたことにプラスαを
込めると創意で三千円で
専門職レベル

言われる前に企画すると
社長の片腕になって一万円
オンリーワンの存在になる

オンリーワンの存在になれと
人は言うが、やっぱ難しい

給料の格差

役員 ..160万円
管理職 ..50万円
パート ..13万円

営業マンに教えるよりも
赤帽に頼んだ方が
早く・広く伝わる！！

< 34 >

「腑に落ちる」⇒「細部に神宿る」

こんな反面教師④

ちょっとした差

7人の友を持てという
異業種交流会が
盛んに開かれている
気の合う人たちはばかりで
交流するのは気持ちがいい
初めての異質な人との
巡り会いこそが何かを生む
人との出逢いを大切にして
ご縁を結んで行こう
その努力がイザと言う時
君を助ける友となる

正喜



< 73 >

人生とは出逢い
心の師匠
仕事の師匠
遊ぶの師匠
人生に3人の師匠
楽笑



田中幸男(楽笑)

Webの時代・・・北は発起道、南は沖縄までメル友がいる！

こんな反面教師⑤

変革の4人衆

1. トンでもない事を言い出す人
2. それを出来るとヒラメク人
3. それをトコトン実践する人
4. その実践を横展開する人

未経験・・・新境地を開く
知識人・・・Xのメガネで
出来ない理由を探す
知恵者・・・Oのメガネで
コツコツ進める

ちよつとの差

○のメガネを持つと
どんな事にも○の要素と
Xの要素が混じっている
Xのメガネを持つと
常にXの事しか見えなくなる
できない、できないと口癖の人
ついてない、ついてないという人
○のメガネと取替えてごらん
きっと、運気がよくなるよ
○のメガネで元気よく
そんなさわやかさがええなあ

正喜
証書

aha体験
何かアクションして
手掛かりをつかむ

Xの要素を
ひっくり返して
見よう
チャンスが
待っている！

< 76 >

社長の話を「○のメガネ」でつないでみたら皆エクセレントカンパニー！

こんな反面教師⑥

トヨタ販売店の強さ

「顧客数」×「単価」×「頻度」

「頻度」: 修理・車検・保険

⇒期日を優先する
スケジュールリング

ちよつとの差

よく売る営業ほど

些事をせうせと片付ける

売れない者ほど

些事をおろそかにして

高価な物を売りたいがる

些事をキッチリ片付ける事で
信頼・信用が生まれる

この信頼・信用が

新しい福の神様を呼んでくる

些事をおろそかにしなやあ

正喜

ちよつとの差

一日は24時間
みんな一緒

成功する人は
まじめばかりではない

他人の時間を
上手に活用する

そんな知恵のある人が
成功する

正喜

ちよつとの差

トラックは荷物を運ぶもの
空気を運ぶものではない

行きも帰りも荷物があれば
これほど万々歳なことはない
人の動きも同じこと

段取り悪いと空気になり
段取り上手だと荷物となる
情報というネタを運ぼう

正喜

「時期感」「ボリューム感」がPMの2大センス！

事例～広域戦～①～

今こそ見直しをしませんか？

環境対策に！ コストダウンに！ 安全対策に！

完全リサイクル可能！ デルタプロテクト



自動車用
シール材



汎用
シール材

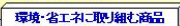


20x40クリップ
適合



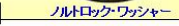
デルタプロテクト

特殊のスーパーシールガスクート



環境・省エネに取組む商品

底コブでやるお止めの諸条件を満たすイデリング



底コブでやるお止めの諸条件を満たすイデリング

観望防止の決の手！



観望防止の決の手！

作業性バツグン シールワッシャー



作業性バツグン
シールワッシャー

ボルト4個でやるお止めの



ボルト4個でやるお止めの

観望防止の決の手！



観望防止の決の手！

ナット1個で



ナット1個で

スーパーズナット 取付



スーパーズナット 取付

ハイパーロードスプリング



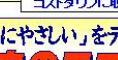
ハイパーロードスプリング

100万回振動試験クリア！組み込みのスーパーズナット



100万回振動試験クリア！組み込みのスーパーズナット

スーパーズナット 取付



スーパーズナット 取付

ハイパーロード ナット



ハイパーロード ナット

コストダウンに取組む商品、安全に配慮した商品

「地球環境と人にやさしい」をテーマに



「地球環境と人にやさしい」をテーマに

期間：平成21年4月1日～5月15日迄



期間：平成21年4月1日～5月15日迄

抽選番号は、毎月5月18日(月)ホームページにて、当座を公開します。



抽選番号は、毎月5月18日(月)ホームページにて、当座を公開します。

当社独自のエコ推進キャンペーン！

【特典1】



上記抽選番号が当座の場合、

【特賞】	商品券	12,000円	1名様
【1等賞】	商品券	9,000円	10名様
【2等賞】	商品券	3,000円	50名様
【工口賞】	Ecoお当座給ぶあふ 50名様		

【特典2】



抽選商品1品を期間中、3万円以上、当座を公開した商品に引き換え

【特典3】



当座を公開した商品に引き換え

日本最大の環境フェア 環境展



日本最大の環境フェア 環境展

新素材・新技術・新商品の最新情報発表会



新素材・新技術・新商品の最新情報発表会

【特典1】



上記抽選番号が当座の場合、

コムウエルコ・ビジネス

〒577-0815 大阪府東大阪市金物街5-4
TEL: 06-6725-3411(代)
FAX: 06-6725-1141

<http://www.com-welco.jp> info@com-welco.jp

「売る物3つ」でプチCI戦略

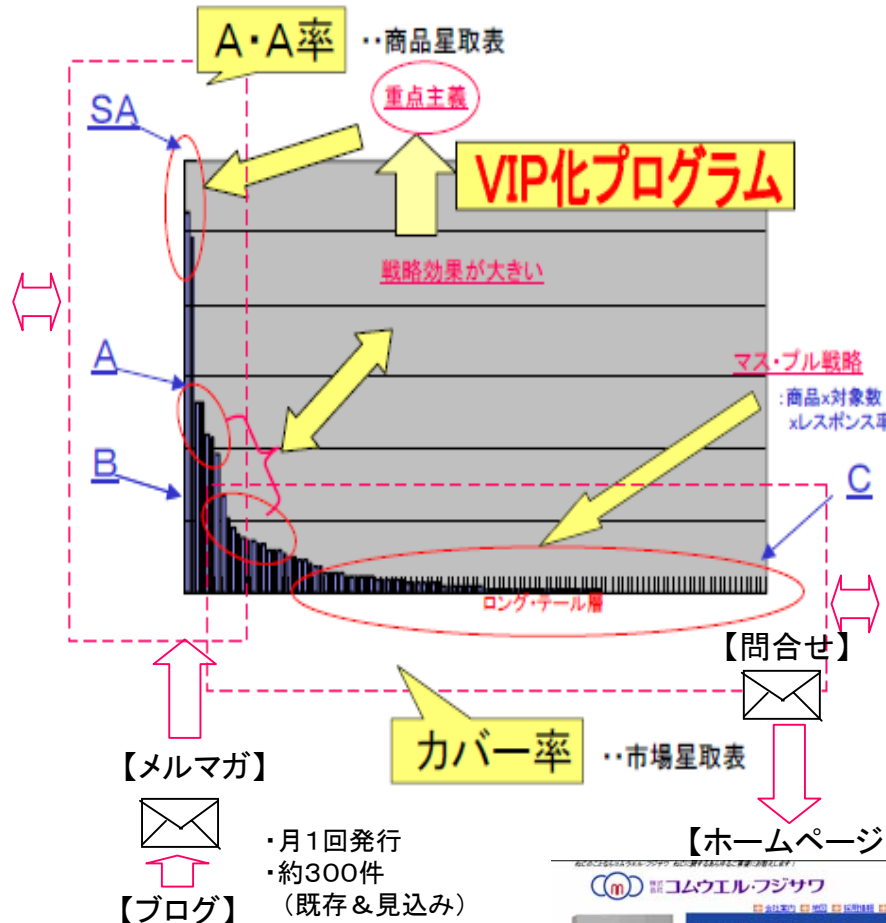
「誰に」・・・製造メーカーに

「何の為に」…環境対策・コストダウン

・安全対策に

「何を」・・・12の戦略商品を

「どのようにして」・・・DHで直接手渡す



突然のFaxで大変失礼しました。

スーパーシリーズ第2弾！ SBN

一溝・菊座金不要！
優れた経済性

スーパージョイント

菊座金
一溝
ベアリングハウスト
面付き座金
スーパージョイント

上ジョイント
下ジョイント
ここがポイント
変形している上層が磨の込み時、弾性変位と相対する変位と山山の相対する変位をバネの力でしっかりグリップ

一般の座金と

サイズ:M12-M110
材質:SUS304, SUS304

【優れた特徴】

- ①シャフトのキー溝加工が不要！
- ②菊座金が不要！
→曲げ歪れ、折れ等のミストラル解消と幅変化！
- ③任意の位置で微調整が可能なトルク管理しやすい！
- ④組み立て熟練工が不要！
- ⑤シャフトの回転バランス向上・衝撃振動を削減！⑥再利用可能！
- ⑦トータルコストを削減！

詳しい資料・価格などのお問合せは

式ですが、もし有線が通電の無い場合は、
<http://www.com-wel.co.jp> を参照ください。

御手紙ですが、1ヶ月以内で御返信の程、よろしくお願い致します。

☐ 資料希望

☐ 興味がある

☐ 以該案内不要

株式会社 コムウェル・フジサワ

〒577-0815 大阪府東大阪市金物町6-4

TEL 06-6725-0411

FAX 06-6725-4191

営業部まで

URL: <http://www.com-wel.co.jp>

E-mail: info@com-wel.co.jp

FAXでこの送付の場合

06-6725-4191

へお送りください。

貴社名	
部署名	ご名称
ご担当者名	E-mail
	Fax
ご住所	

Since 1953

- ・メール : 約20件
- ・図面見積り : 約5件
- ・見積り : 約10件
- ・サンプル : 約3件

(約30万円)



Comwel BLOG

Ver1 1.0

目次

Comwel BLOGの
お楽しみクーポンが送付中。
●送付先 御住所の5桁 〇〇〇〇〇
●送付時期 8月27日～9月1日
●お楽しみクーポンの使い方

カテゴリ別おすすめ製品

- おなじみの
六角ボルト
- おなじみの
六角ナット
- おなじみの
六角ワッシャー

カテゴリ別おすすめ製品

***** Information *****

★お知らせ★

09.02.10 投稿者プロフィール
09.02.10 投稿者プロフィール
09.02.10 投稿者プロフィール
09.02.10 投稿者プロフィール
09.02.10 投稿者プロフィール





09.02.10 投稿者プロフィール

タグ

六角ボルト 六角ナット 六角ワッシャー

おすすめ商品

六角ボルト M10 六角ナット M10 六角ワッシャー M10

2009.03.11 (Wed)

おすすめ商品

六角ボルト M10 六角ナット M10 六角ワッシャー M10

2009.03.11 (Wed)

おすすめ商品

六角ボルト M10 六角ナット M10 六角ワッシャー M10

2009.03.11 (Wed)



株式会社 コムウェル・フジサワ

〒401-0201 静岡県浜松市東区大井町1-1-1
TEL 06-725-3411 FAX 03-3632-2151
E-MAIL info@comwel.co.jp URL www.comwel.co.jp

HOME

- 製品の紹介
- お問い合わせ
- 製品の紹介
- 社史・沿革
- お問い合わせ
- お問い合わせ
- お問い合わせ
- お問い合わせ

コムウェル・フジサワは
あらゆる「ねじ」のご要望にお応えします。



※ シールワッシャー・ノルトロックワッシャー在庫完成しました！！

※ 近江専門ファブス・メーカー

当社には建設現場の1/10の大きさであり、大至小100種類以上の規程をもとにして
各種のユニークな製品と一貫して生産、在庫管理のニーズにお応えしています。
見聞がハイレベルな私たち。素材・サイズ・仕様など、お客様のニーズに
応じた製品を数多く生産、納期・価格で対応いたします。

優品・特品



※ ねじのオーダーメイドを承ります

多くのメーカーで取り扱っていただいております。
図面・仕様書・写真・特許品・品名・規格品・建設会社・建築家のニーズに合わせた
品質管理が徹底されています。
規格品・特品、加工などお気軽にご相談ください。

AMI 「未来」へ確かな「変革」.. AMIの使命
有限会社エー・エム・アイ

事例～広域戦～②～

【手渡しのDM】

株式会社 フジ コーポレーション
ガンガンセール2009 4月23日(土) 4月25日(日)
 AMB-00-PM18:00
 こんなまで…と感らせる新商品機種・リフレッシュ機がいっぱい！

★時間アポ
 ★特別セミナー
 ★昼食予約

御招待状

ご来店予定日
☐ 4月23日(土) ☐ 4月24日(日) ☐ 4月25日(日)

機械のメンテナンス教室への参加を希望されますか？
☐ 参加する ☐ 参加しない

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

【御招待状】

株式会社 フジ コーポレーション
ガンガンセール2009 感謝 感謝！
 こんなまで…と感らせる新商品機種・リフレッシュ機がいっぱい！
 4月23日(土) 4月25日(日) AMB-00-PM18:00

御招待状

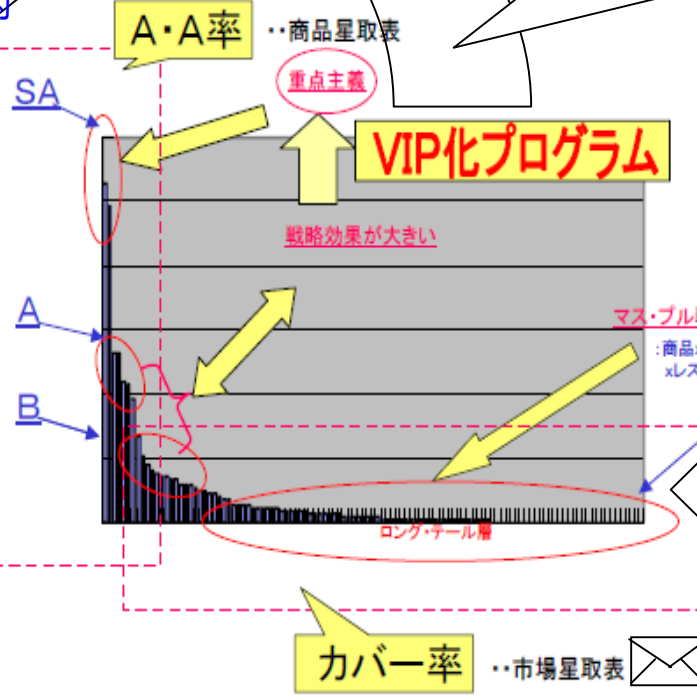
ご来店予定日
☐ 4月23日(土) ☐ 4月24日(日) ☐ 4月25日(日)

機械のメンテナンス教室への参加を希望されますか？
☐ 参加する ☐ 参加しない

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。



「誰に」 ●有力なお客様に
 「何の為に」 ●ゆっくり楽しんでもらう
 「何を」 ●御招待状を
 「どのようにして」 ●直接手渡す

【FaxDM】

株式会社 フジ コーポレーション
マシン情報ステーション 2009年
ガンガンセール2009 4月23日(土) 4月25日(日)
 AMB-00-PM18:00
 こんなまで…と感らせる新商品機種・リフレッシュ機がいっぱい！

1. 当社独自のガンガンセールご案内！
 2. FaxDMのご案内
 3. セール参加の方法
 4. お申し込みの受付

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

株式会社 フジ コーポレーション
特選！こだわりのリフレッシュ機械
パネルソー下取りセール開催中
春の展示会 2009年4月23日(土) 4月25日(日)
 AMB-00-PM18:00

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

お申し込みの受付は、4月23日(土) 10:30～14:00、4月25日(日) 10:30～14:00までです。

中国向けシステム販売で
 4,000万円の商談成約

「アクセス解析」(月間)
 ・ページ : 約3万
 ・ユーザー : 約6千
 ・メール : 約10件
 ・成約 : 3ヶ月に1件
 (関東、中部、中国)

「VIP化プログラム」で信者づくり！

事例～局地戦～①～

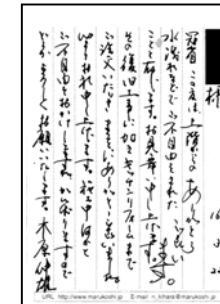


広島のマルコシ
木原社長

マルコシの一番商品は 「そうじ・あいさつ・ハガキ」

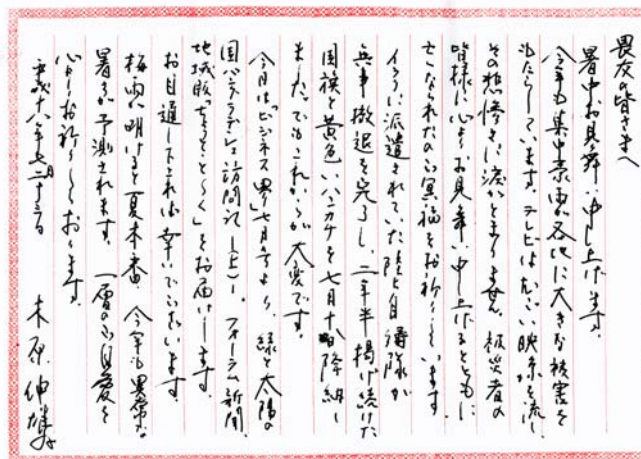
「そうじ」・・・周辺から学校教育へ
「あいさつ」・・・向こうから声がかかる
「ハガキ」・・・1日5通。

「誰に」・・・今日、コンタクトした人に
「何の為に」・・・一期一会の感謝の為に
「何を」・・・お礼のハガキを
「どのようにして」・・・全社員、1日5通発信



1日5通！

鍵山相談役(イエローハット)
10年偉大なり、
20年畏るべし、
30年にして歴史となる

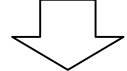


事例～局地戦～②～



田中幸男(楽笑)

心:「夢・笑・楽」

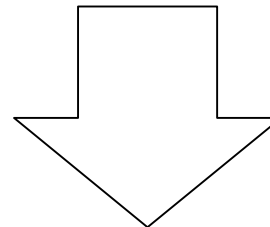


「遊書」

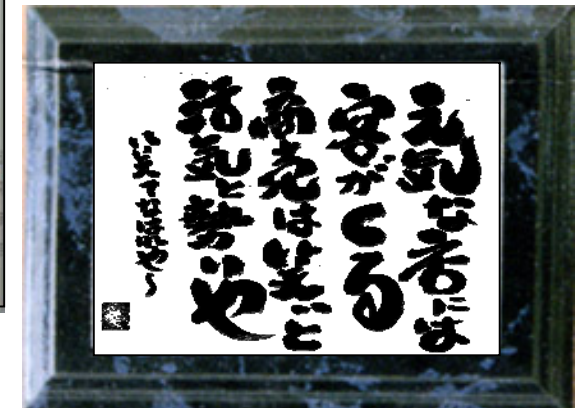
「誰に」・・・遠来の客に
 「何の為に」・・・一期一会の感謝の為に
 「何を」・・・自筆の「遊書」を
 「どのようにして」・・・額装してプレゼント



Give & Give



・講演
 (本と額をプレゼント)
 ・「遊書」を額装して
 プレゼント



BMW日本一のディーラー

神原ひる科クリニック通信

2009年2月号

- 男性型脱毛症改善する内服薬
- 保険がきく育毛剤
- ビタミンで頭皮力アップ
- 箇所脱毛はイマが始めどき



目黒の 元気アップNEWS

STOP!ざ・抜け毛

男性型脱毛症(AGA)は内服薬で改善できます

男性型脱毛症(AGA)の方には、内服薬「**プロペシア**」を処方しています。

プロペシアは、男性型脱毛症の発症に深く関わっている男性ホルモンの働き(DHT)を抑え、抜け毛を予防し、発毛を活発にします。(女性は使えません)

1日1錠ずつ服用してもらい、6ヶ月で効果を判断します。

すぐに発毛があるわけではありませんが、再診リポート率は高く、効果を実感していただいています。

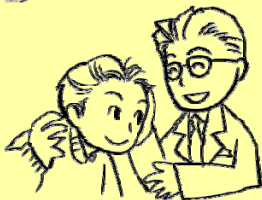
副作用と費用

これまで当院でプロペシア服用を中止するほどの副作用があった方は、いらっしゃいません。薬剤メーカーの調べでも(3年間の服用)、ごくわずかの人が胃に不快感がある程度で、ほとんど副作用がないと報告されています。

初めての方は、まず1ヶ月分のプロペシア(受診料+薬代28日分+9,500円)を処方します。1ヶ月後、変わったことがないかをチェックします。その後も定期的に受診してもらい、効果と副作用をみながら治療を続けます。

治療が安定してきた方には、ポルトタイプ(90日分)も処方できるようになりました。

プロペシアは医療費控除の対象となるので領収書はなくさないように保存してください。



→次ページに続く

スタッフ紹介

あの人の「ココがすごい! ココが好き!」

手取りそなネタでこめんなさい。
スタッフ同士、お互いの「すごいと思うところや好き」なところを紹介してもらいました。
新人さんは自己紹介です。
皆さんそれぞれ長所をいかし、切磋琢磨して成長しますのでよろしくお願ひします。

編集 伊藤 あつこ

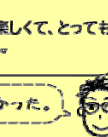
看護師 笠井 みつこ



●**ココがすごい**
経験豊富で機転がきくところ。
患者さんや家族の方にもやさしく声をかけ、とても親切。

●**ココが好き**
そばにしていると楽しくて、とっても懐けになります。

看護師 山崎 ゆりこ



●**ココがすごい**
おしめでマヨネーズががんばり屋さん。ちびっ子に人気があり、ご指名で「本よんでー」と言われることも…

●**ココが好き**
薬ぬりや採血、説明、包帯やバンソウコウ貼りまで、何でもやさしくて丁寧なところ

美容セラピスト 高嶋 ゆみ



●**ココがすごい**
この人が居るだけで、バツと指が明るくなる。だから、いろいろな年齢層の患者さんともスグに仲良しになれる。しかも、やることが素早い。

●**ココが好き**
お笑い好きで、話がおもしろい。困っている人をみるとほっとけない。動物と赤ちゃんに好かれる。

今月の行方 by プラム・エ・シャロット

おむつじ座		おうし座		ふたご座		かに座		しし座		おとめ座	
シュニとたしの星の道程コアラを貰う。		じくけつにふたがしらがかく友達の悪戯。		小し、母でてふたがしらもがては望むと思ふ。		何事不慮の今月星落が晴陽の夜露を生ず。		すし、満ちの雷雲に雲ひ及んごとくなるう。		小鳥のおまけで目覚めるが二度寝する。	
ラッキーポイント ボブリン号		ラッキーポイント マツタケ		ラッキーポイント 原田の腹		ラッキーポイント おでん		ラッキーポイント ズレッパ		ラッキーポイント ひよこ定舞	
てんびん座		さそり座		いて座		やぎ座		みずがめ座		うお座	
ちのちたすきをかきつてお祈り出来ない。		お魚を捕まえてネコのお腹をいっぱい。		今月は冬で寒いので休日に止まらねえ。		虫歯がないときと牙痛がなくても虫歯がない。		寒い物を食べればかならず虫歯を治す。		知り合いがきい人であつて少しは困るが。	
ラッキーポイント アンデ		ラッキーポイント 海辺の家		ラッキーポイント 平松		ラッキーポイント 大悦院		ラッキーポイント 星宮本		ラッキーポイント 伝説行事	

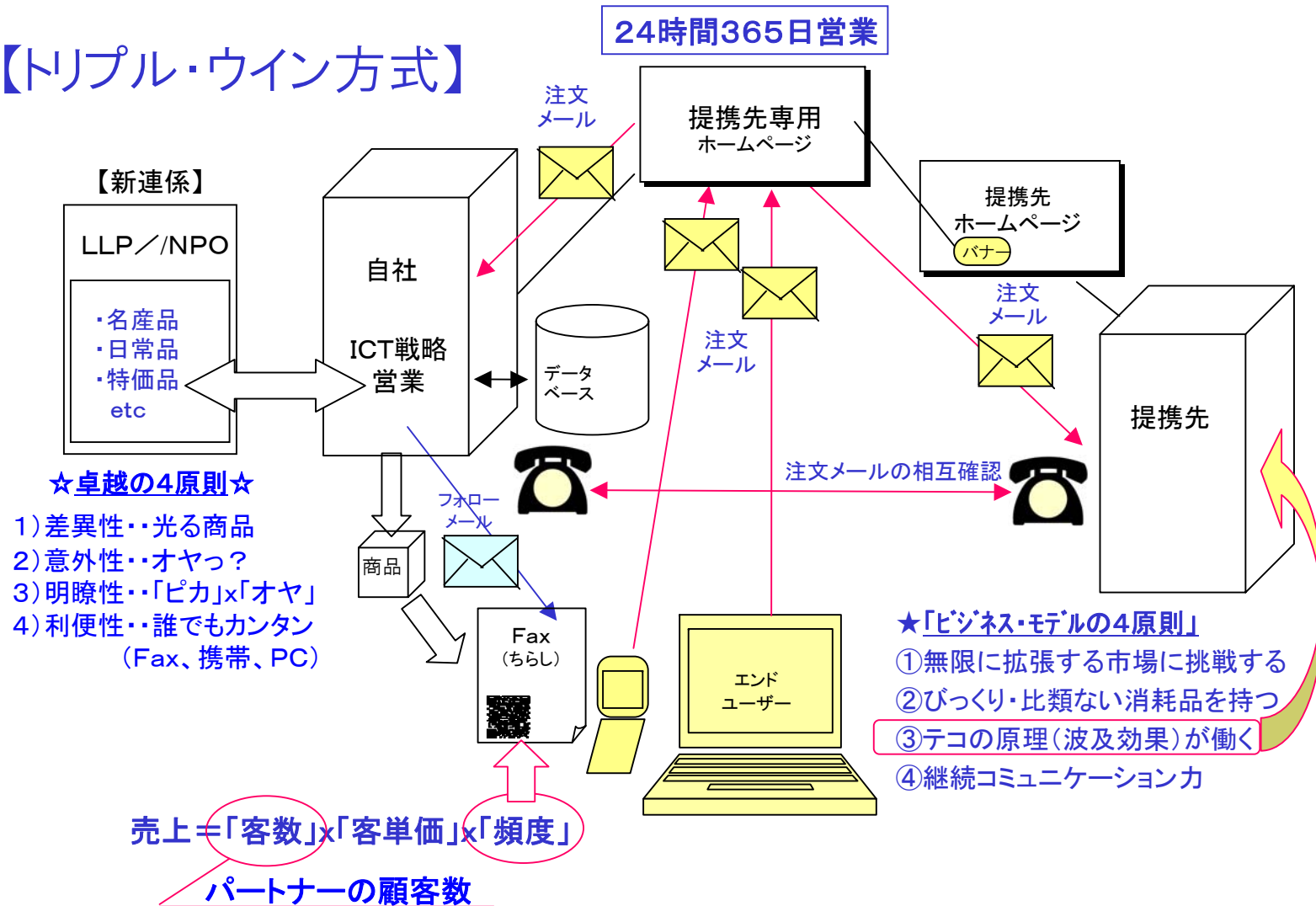
「誰に」 .. 患者さんに
「何の為に」 .. 医院のファンに
なって頂く為に
「何を」 .. 医療技術と
看護師さんを
「どのようにして」 .. 機関誌で
紹介する

A5版2折4頁
フリーペーパー
窓口において
1,000枚／月

「皮膚科医院のコミュニケーション戦略」

事例～Web戦～

【トリプル・ウイン方式】



「Web企画力」&「テコの原理」で売上2倍！

AMI流ブランド戦略3段階法

第1ステップ:「売るもの3つ」の一番化

- ☆「会社」の顔をハッキリさせる
- ☆「商品」をオリジナル化する
- ☆「自分」を売る込む場をつくる

第1ステップ
「売るもの3つ」
X
「卓越の4原則」



第2ステップ:「組織」の一体化

- ☆:ビジネス・モデルを構築する
- ☆:「てこの原理」を導入する
- ☆:サポート・システムを強化する

第2ステップ
「支援システム」
X
「B・Mの4原則」



第3ステップ:「人材」の一流化

- ☆:コンサルティング営業へシフト
- ☆:人材育成を制度化する
- ☆:PDCAで評価するシステム

第3ステップ
「育成システム」
X
「PDCA評価」

AMIのコア・コンピデンス: 自社デザイナーで即実践のモノ化対応!



「つきの神様」は
刻々変化が
大好きです！

革新
自分を変え
やり方を変え
リズムを変えよう

「不進不存」
それは
「やり方」を
変える事から
始まる！

【タナベ経営】

ご清聴ありがとうございました。