

## あなたの熱いメッセージをお待ちしております！

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えたら  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|   |                       |                 |
|---|-----------------------|-----------------|
| 教材 No : 0   | お名前：三郷金属工業株式会社（児島 貴仁） | 会員番号：0025201111 |
| <b>学び・感想</b> <p>☆相手を元気にする…佐藤元相の使命</p> <p>☆『過去-現在-未来』</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・過去…幼少期（新聞配達：「蛇のルート」稼ぐという事、工夫したらお金が貰える。<br/>寿司屋：集金に役立てる。借りたものを綺麗に返すのが金持ち、汚く返すのが貧乏人…）<br/>のエピソードで喜びを感じる。</li> <li>・現在…アメリカ（掃除専門代行業、コンピューターアウトソーシング）での経験を<br/>活かし、『商品/地域/お客様/営業/維持』のフレームワークに基づく戦略、〇〇専門、<br/>私の強みは何であるのか？を理解する事が出来た。</li> <li>・未来…お世話になった人に恩返しがしたい。だから真剣勝負。涙ぐんでいるように<br/>見えて、篤さが伝わる。</li> <li>・あなたの会社は選ばれていない。本物が求められる時代では、リーダー（社長・幹部・<br/>部下）が見られている。リーダーとしての心構えとは、自分の体験を通じて話す事で<br/>あり、自分に投資をして磨く事が重要。</li> <li>・上新電機日本橋店、コジマ NEW 門真店等のエピソードからパイオニアスピリットを<br/>感じ、それはアメリカでの「日本に帰れば何でも出来る！」との体験が大きいのではないかと推測する。そこに『過去-現在-未来』を透かしてみると、☆吉本的☆なセンス<br/>を好み、佐藤元相の使命、つまり相手を元気にする事があると感じた。</li> <li>・佐藤元相先生は雲の上の人のような存在に思えてきた。</li> </ul> |                       |                 |
| <b>意気込み・熱いメッセージ</b> <p>遅れ馳せながら、ビデオアーカイブ実践を始めました！弊社の経営幹部から熱い？メッセージを送ります！製造業にとって、現状は様々なりスクと対峙しておりますが、危機とは、危険（リスク）を伴う機会（チャンス）と考え、今だからこそ社員教育を実践し、更なる飛躍を遂げられるように備えます。学び、気付き、築き、実践をフレームワークで温故創新して参ります。あきない実践道場の仲間が頑張っている姿を見て勇気づけられ、弊社（職）も“ともいき”出来るように精進致します。</p>  |                       |                 |
| 共汗共育共創 ご縁に感謝！児島拝☆ (^人^)   |                       |                 |



## あなたの熱いメッセージをお待ちしております！

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えたらい  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|          |                      |                 |
|----------|----------------------|-----------------|
| 教材 No: 0 | お名前：三郷金属工業株式会社（高枝 清） | 会員番号：0025201111 |
|----------|----------------------|-----------------|

### 学び・感想

私はビデオ視聴から三つの事を学びました。まず一つ目にリーダーとして人を説得する際は、

自らの体験を通して伝えること、それには過去をもう一度探求して『過去と現在と未来をつなぐ

一本の道』がないと一本の筋となさず伝わりにくいこと。二つ目に経営というのはルールが

あり、業績の良い会社は5つの仕組みづくりを実践している。それは商品で一番になる。地域で

一番になる。特定客層で一番になる。営業のやり方でライバルと差別化する。そして繰り返し貰

っていただく方法を考えていること。三つ目に『自分は何の為に仕事をしているのか?』を

自問自答し、その実践に向かって常に本気で取り組まねばならないことでした。

戦後の貧しい時代を経験した私には、佐藤元相さまの講話は乾ききった大地に水が浸み込む

ように私の夢線に触れると共に、何の躊躇もなく内容に共鳴することが出来ました

### 意気込み・熱いメッセージ

DVD の教授内容を受け、私は社内で製品の技術と品質を担当していますが、我々の商品が

今後も一番であるための技術的な裏付けを更に強固にする為、また HP を通じての質問に対して

的確な回答が出来るようにレーザー溶接について再学習を始めました。本気で取り組みます。

佐藤元相さまの熱い思いに出会えて幸せです。感謝。



## あなたの熱いメッセージをお待ちしております！

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えた  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|          |                        |                 |
|----------|------------------------|-----------------|
| 教材 No: O | お名前：三郷金属工業株式会社（佐々木 茂信） | 会員番号：0025201111 |
|----------|------------------------|-----------------|

### 学び・感想

新聞配達時代に同じ仕事であっても、常に考え方をして仕事をしている人がいることに気付き  
教えを請い、すし屋さん時代ではその経験を生かし認められ、また、すし桶の回収で借りたものを  
大切にする人（ものと、行為に感謝し後工程？のことまで考えて行動する）としない人の差を  
学び。自動車部品工場では先輩の助言を守り 10 年間勤務し熟練工となられ、待つの営業では  
いけない、出て行く営業へと実践されたことに、私は、佐藤先生は仕事に対しました世の中に對し  
真正面から実直に取り組まれてこられた方だと思いました。それも、すし桶を洗って綺麗に返す  
不渡りで経済的にどん底になってしまふ人を恨まないお母さんの見えない教育の環境があったから  
だと感じました。企業にもそのような理念と風土の必要性を感じました。

企業は何かで一番になるまた、お客様にリピータになっていただく仕組みづくりが必要と  
お話ししましたがそれは商品・サービスを買った人が本当に買ってよかったです。当社で買って  
よかったですとおもわれる商品・サービスを提供しなければならないのだとました。

### 意気込み・熱いメッセージ

- ・効率を考えるのも大切だが、お客様が求めているものは何かを根底にまた、第一義として行動する。
- ・自部門（経営管理課）は現在お客様（従業員）に多々迷惑をかけているが、早く満足していただけるようにする。



**あなたの熱いメッセージをお待ちしております！**

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えたら  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|           |                       |                 |
|-----------|-----------------------|-----------------|
| 教材 No : O | お名前：三郷金属工業株式会社（坂尾 昌行） | 会員番号：0025201111 |
|-----------|-----------------------|-----------------|

**学び・感想** 正直に、ファーストインプレッションが佐藤さんに対してよろしくなかったのを思い出します。商工会議所での講演に参加させて頂いたのですが、恐らく冒頭の時間に参加できず遅刻しての参加であったため、余計にその際の講演内容が抽象的であり実務には結びつかないと想い込みをもっていました。当然ながら、その考えは2回目の講演ですっきりと晴れたことも明確に記憶しています。やはり、想い込みとは恐ろしい物だと自覚しています。今回、拝聴させて頂いたビデオにおいて講演されている時のお顔と昔に住んでおられた町並みを見ているときの表情の違いに、はばかりながら「間違いない方」であるとの認識を深める事も出来ました。

人となりを語るのを自身で制約されている姿勢にも共感を覚えると共に恐らく（勝手な判断ですが・・・）見る角度は違えど、同じ地平をみているとも感じました。

#### 想い込み・熱いメッセージ

自身は、生い立ちであるとか経験を語るのは好ましく思っておらず実際、人前で話す事などはありませんが、今の自分は過去の自分で成り立っている。そして何より、たくさんの出会いの中で守られながら今があることは理解しています。であればこそ、よりたくさんの人々に記憶してもらえる人物になれるようになりたいです。（まずは・・・社内でのリーダーとして・・・）



## あなたの熱いメッセージをお待ちしております！

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えた  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|  |                      |                 |
|--|----------------------|-----------------|
| 教材 No. : む   | お名前：三郷金属工業株式会社（坂口 武） | 会員番号：0025201111 |
| <b>学び・感想</b> 佐藤元相様のDVD「現場に必ず答えがある」を拝聴して<br><ul style="list-style-type: none"> <li>・親から貰った名前の由来から（人を元気に、企業を元気に、社会を元気に）を正に実践している方だと思った。これも幼少期から親への感謝の心が自らを奮い立たせ今日、成功されている姿だと思う。</li> <li>・自らの体験を通じて講和されることに自信が溢れ説得力がある。これも貴重な体験がベースであり納得できる。</li> <li>・何事でも検討する際、その時間の問題ではなく、その中身の問題であり自ら率先して行動する姿勢が大切である。</li> <li>・主として会社幹部及び責任者が           <ul style="list-style-type: none"> <li>・自ら動く（市場を知る）</li> <li>・見て、まねて、実践する（改革する）</li> <li>・会社の価値（自社の強み）等 共通認識し仕組みをつくり、目標を掲げやり続けることの重要性を再認識した。</li> </ul> </li> <li>・何の為に仕事をしているのか。一般的には生活の為と言うのが大半だと思う、間違えではない、その根本にはお互い全ての人と支え合っていることを忘れ「感謝の念」が薄れていることが現実であろう。反省したい</li> </ul> |                      |                 |
| <b>意気込み・熱いメッセージ</b><br><p>今回 DVD を拝聴できたことに感謝します。私も故郷から大阪に来て下宿の親父より毎日厳しい指導を受けた覚えがある。それは何事も真面目に本気に取り組めば必ず成功すると言う教えであった。その教えを信じ、それなりに精一杯努力をし現在があることに感謝、感謝である。今更ながら恥ずかしいが何事も真面目に一歩一歩努力し積み上げることの重要性を再認識した。</p> <p>先日紙面の一説にこんな内容があった。それは「強い者が生き残るのではない。適応できた者が生き残る」この教えを忘れないでおこう！</p> <p>ご指導有難う御座いました</p>  |                      |                 |



## あなたの熱いメッセージをお待ちしております！

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
 表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えたら  
 どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
 頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|           |                       |                 |
|-----------|-----------------------|-----------------|
| 教材 No : 0 | お名前：三郷金属工業株式会社（東浦 武博） | 会員番号：0025201111 |
|-----------|-----------------------|-----------------|

### 学び・感想

・佐藤元相様の話の中で、人から借りた物は、綺麗にして返す（金持ち）

人から借りた物を、汚いまま返す（貧乏）の話を聞いた時に、ああ、成る程と思い

印象に残りました。相手の事を考え行動しなければ、人はついて来ないし、

言葉だけでの説明では無く、自分の体験談を話し、伝える事が大事なのだと、

実感しました。

### 意気込み・熱いメッセージ

・まず自分自身の変化点（原点）、を知る事も大事と言う事。

・何をするにも『これで良いのか？』と、もう一度見つめ直す事（工夫、効率）の大切さ。

・元相様の様な、自分がやらなくてはいけない（例えば、営業の話）

と言った発想の転換を心掛け、これから考え方行動出来るリーダーを目指します。

やり方、考え方一つで効率は上がると思いました。

『本物を見られる時代に成っている、だからお客様に選ばれる』の会社になる、

心がまえで、日々取り組んで、皆で乗り越えて行ける職場作りをしたいと思いました。

色々な貴重なお話、有難う御座いました。



## あなたの熱いメッセージをお待ちしております！

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換いたら  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|           |                          |                   |
|-----------|--------------------------|-------------------|
| 教材 No : 0 | お名前 : 三郷金属工業株式会社 (平永 宏二) | 会員番号 : 0025201111 |
|-----------|--------------------------|-------------------|

### 学び・感想

アルバイト経験から学んだ事二いままで、いつもこうやったを人の意見を取り入れることで効果が2~2.5倍に上がった。意見の大工夫の大工夫

人から借りた物を綺麗に返す(金持ち)汚く返す(貧乏)物事一つにしても、きっちりするかしないかで大きく変わると思いました。

又自分の経験を活かし工夫しつねに仕事に対してどうやったら効率が上がるかなどを

考えながら日々仕事をしていく事、現在今まで育ってきた事をおもいだし自分の原点は何かを思い出すようにすること。

説得力のあるリーダーは自分の体験談を活かし部下に教育をしている

過去一現在一未来を一本づけて考える 経営不振はお客様から選ばれていないだからこそお客様起点で考える事！

町工場から学んだ事二10年たって一人前、2~3年でけつを割るな！

アメリカを旅して気付く、アウトソーシングで気付く⇒気付きが大事自分の強みを見出す

過去の探求 仕組み作りが重要

皆は何のために仕事をしているのか 本気で取組みその姿勢は外さない！

### 意気込み・熱いメッセージ

常に前向きの姿勢で取組み、現在の仕事に満足せず他に効率の良いやり方はないのかとい

う再度見つめ直す大切さ、部下に対しても説得力のあるリーダーであること

自分の体験を活かし伝えていく事、激流の時代だからこそ皆と学び気付くように

なっていきたい、時を乗り越えて行ける強い職場にしたいと思います



**あなたの熱いメッセージをお待ちしております！**

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換いたら  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

教材 No : O

お名前：三郷金属工業株式会社（山本 誠）

会員番号：0025201111

#### 学び・感想

借りたものは、借りた時以上にして返す。このお話は 5S に通じると感じました。

新聞配達での蛇のルートで回る成功的な体験を寿司屋での集金で横展開し、成功をするお話

では、自社で考えると成功は広めることで職場が違えど、横展開が行えると感じました。

自分の原点は？のお話では、よく現在と未来だけを考えて進めていたので、過去の体験や

過去そのものを探究する事はなかったので、自分の強みは現在と過去にあり、自分自身が

えた体験を伝える事がより説得出来て、相手を納得させるのだと勉強になりました。

#### 意気込み・熱いメッセージ

佐藤元相様みたいに今からアメリカには行けませんが、さまざまな情報から体験し学び

そして活かしていきたいと思いました。

自分自身への投資を今年は特に進めている自分自身にとって、後押しをして頂いたと

勝手に解釈させて頂きました。

今回は、映像での出会いでしたが、お会いし良いご縁を築きたいです。



**あなたの熱いメッセージをお待ちしております！**

**↑ FAX : 06-6355-5547 ↑**

弊社の教材をご利用いただきまして誠にありがとうございます。

学んだことから、考え、整理して、アウトプットすることは大変重要です。  
表面的なことではなく、考え方やプロセスに焦点をあて、どう感じたのか、自社に置き換えたら  
どのように活用できるか、どんな気づきがあったのか、どんな発想が生まれたのか・・・、  
頭の中にあることをどんどん書きだしてお送り下さい！

|           |                       |                 |
|-----------|-----------------------|-----------------|
| 教材 No : 0 | お名前：三郷金属工業株式会社（米原 秋登） | 会員番号：0025201111 |
|-----------|-----------------------|-----------------|

**学び・感想 佐藤元相氏の DVD 視聴して**

**本人の、幼少年期に経験したことが(過去、現在、未来)**

過去に学んだこと、アバ・ト時代、新聞配達の早い配り方、金持ちは出前の容器を綺麗にして返却(気持がよい)貧乏人は、汚す(気分が悪い)など色々な事を体験して、自分に学び自分をみつめることで、現在の業績につながっているのではないかと感じた。

それと、10年で一人前、当社の、若手、中堅社員、身を持って実感してほしいと思う。

**意気込み・熱いメッセージ**

現在当社が、激流の波にもまれようとしているが、当社の強みを持って、本気の戦略

(強いやり方、強い製品作り)の仕組み作りの取組を行っていく。それと、情報の共用化

自分からは、シシトウ(指示、指図、統制)を持って、皆からは、ホウレンソウ(報、連、相)を得て各立場で、強い意志をもって物事に、取り組む。

