

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 : 1	お名前 : 三郷金属工業株式会社 (児島 貴仁)	会員番号 : 0025201111
学び・感想 <p>『絞り込みで業績を伸ばす地方工務店の実践的戦略』株式会社木村工務店様 ☆理念経営の重要性を知り、この事は戦略以上の「大戦略」と言えるのかも知れない。 家に例えるなら、屋根の部分にあたり、弊社は土台(戦術)部分に 執着し、ボトムアップ的な思考で取り組んでいるが、今一度屋根が 傷んでいないのか？修繕の必要性がないのか？等を検証する必要性 (トップダウンの重要性や方向性)を感じた。</p> <p>☆B to B を基本とする弊社にとって、『商品・地域・お客様・営業・ 維持』のフレームワークで、既存顧客への営業戦略は一定の成果 を出せており、今の顧客を維持しつつ、新しい顧客の創造に着手 している所だ。弊社内外への対応での学びは“やらない事を決める” “嫌なお客様を決める”という逆説アプローチを鮮明にする事だ。 経営幹部(管理職)として、戦術領域の仕事からの脱却つまり、 戦略領域での志事にシフトする為には、“やらない事を決め、部下 のレベルに応じてリーダーシップを発揮する”事が重要だ。</p> <p>☆異業種(建築業)から学ぶ“差異化”は、建築ニュース・コミュニケーション・スタッフ紹介等 で、製造業では『工場営業』にあたる。そのツールとして、ホームページとフェイスブックが有効で 木村社長様の「有言実行」によるプレッシャーを自信につなげる実践は共感する所だ。 ☆途中に現れるアニメーションの佐藤元相くんが可愛かった。</p>		
意気込み・熱いメッセージ <p>“学び・気づき”をアウトプットする事を習慣化し、それが築きに繋がると実感している。 弊社では営業戦略会議と経営研修会のプロモーションを並行しており、一歩ずつ着実に前 進している。企業規模が150名前後になっている現在では、1人が100歩進む容易さと 100人が1歩進む困難さを経営幹部と“共痛感”している。時代の変化は激しさを増す ばかりだが、お客様から選ばれる理由を持った企業であり続ける為に、お客様起点の発想 で温故創新して参ります！守り門真地域の中小企業で輝ける希望の星☆になる為に・・・</p>		
共汗共育共創 ご縁に感謝！児島拜☆(^人^)		



～土台がしっかりしないと、風く1階と別荘・別荘～



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 : 1	お名前 : 三郷金属工業株式会社 (佐々木 茂信)	会員番号 : 0025201111
<p>絞り込みで実績を伸ばす地方の工務店の実践的戦略 株式会社 木村工務店様 学び・感想</p>		
<p>① 1つの壁を乗り越えた人は、2つ3つと壁を乗り越えることが出来る。また、その経験から目標を定め、自身に壁(プレッシャー)を与え、それを「有言実行」されて成長し続けていらっしやることを学びました。</p> <p>② 従業員さんの「明日どこに行ったらええねん」の一言で営業に出られた。会社モットーが「家づくりで失敗する人をなくそう」そこに感じられたのが、常に「自分より回りの人の幸せのため」にでした(自利→他利)。この理念が仕事から志事に変化し創造力、探求心、解決力に結びつくのだと学びました。この「お客様のために」が、今会社がお客様に「100%の満足を提供できることは」と考えたとき、地域密着、購入世代の絞り込みという戦略になったものと思います。</p> <p>③ 弊社でも、お客様が見られるよう全社員のプロミスを顔写真入りで張り出し有言実行を目指しています。また、「強み」を絞り込み、お困りのお客様に満足していただけるようHP等を利用しています。また、工場(現場)見学(工場営業)を実施しつつあります。以上のように木村社長様のDVDを拝見し共感と弊社営業戦略に自信が持てました。</p>		
<p>意気込み・熱いメッセージ</p> <p>企業が維持・発展することは、お客様のお役に立っている証であり、弊社の維持発展のため目標をもち、「仕事から志事へ」と考え方を変えていきます。</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 : 1	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 : 今回は、掴みが少し分かり辛く見終えた際に社長に質問をしました。

結果、一連の流れが理解できたのですが残念ながら私自身が勉強会、講習などに

参加する機会が少なく内容を理解するのにも時間が必要であるのと

如何せん、猶疑心から入る癖があるようで素直に見れていない現状があることも

一因かとは感じたが、そのマイナス要因に気づきがあったのを省みて

頂いた冊子を見直したところ、やはり気づきがありました。

戦略で進めておられる内容が戦術としか見えていなかった内容が全体を通して

一貫した戦略の下で展開されている事例であり、当然ながら試行錯誤を繰り返されて

進めておられる内容には社長の思いが従業員に浸透している様も感じました。

業態は違えど、目標をもって戦術を展開されている様は勉強になりました。

意気込み・熱いメッセージ

今、私たちは変革の一步を踏み出そうとしている状態であり当然ながら軋轢や

考えの違いは出て当然と感じています。しかしながら、目標を明確にすることで

やり方や進め方はいくらでもあり、やってみる精神を忘れずに取り組みしていきます。

後談で佐藤様から、電話を頂いた事もお伺いしました。半年後にお会いできれば

幸いです。(現状を打破するのに、半年ください。)



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 : 1	お名前 : 三郷金属工業株式会社 (坂口 武)	会員番号 : 0025201111
<p>学び・感想 (株) 木村工務店様の DVD「実践的経営戦略」を拝聴して</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ <u>経営理念の実践</u> : 世の中大抵の人にとって家屋を購入することが一生の大きな決断である。まず会社幹部始め社員全員が十分理解し実践しているかである。木村工務店様では社長始め社員全員がお客様目線に立って経営理念を実践されていることに感心した。弊社も再度徹底し実践に向けて再認識する必要性を感じた。 ・ <u>世間に受け入れられる事業とは</u> : 相手 (お客様) の立場にたって真剣に考え満足していただける仕事をしているかを検証し認識する必要性を感じた。 ・ <u>地域と融合しているか</u> : 地域と密着した仕事をするために情報の共有化及び他社との差別化を図り強みを出しているか。定期的にお客との情報交換を行い仕事に生かしているか、の問いに対し弊社では十分とは行かずとも出来つつあり更なる活動が必要であると思う。 ・ <u>情報の活用</u> : 手作り看板の活用及び材料の視覚による体験触れ合いを通じて安心感の提供をしている、弊社に於いても重点的にホームページの活用を強力に進め新規事業の拡大を目指している。又出来るだけお客様との情報を共有化しタイムリーに対応できる体制も検討する必要がある。 ・ <u>こだわりと差別化</u> : 絶えず目標を掲げ自分に厳しく強い信念を持って実行することが会社を強くする原点であることを悟った。しいてはそれが会社の社風として継続されるのだと思う。 		
<p>意気込み・熱いメッセージ</p> <p><u>仕事上に於ける私の考え方</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 相手の立場にたって一寸した気遣い、心遣いが「やる気」を育てる ・ 自ら率先して行動する姿勢が人材育成に繋がる ・ 上位職になればなるほど頭を低くすることが大切 ・ 自身の評価は世間 (社員) が見ていると信じたい ・ 本気で仕事をする、失敗を恐れては進歩がない ・ 自分の仕事に誇りを持つこと 等々今一度振り返り自問自答してみたい。 		



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 : 1	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 <p>『絞り込みで業績を伸ばす地方工務店の実践的戦略』株式会社木村工務店様 今回のビデオを視聴し学んだ点は、一つ目は理念とは経営の原点であり、どの様に社会に 貢献するのかを表明するかという点でした。プログラム中では木村一彦社長様が最初は“何 となくやっていた”が、そのうちに仕事が切れてしまい営業活動に専念すると特定のエリアで 徐々に仕事が増え、多くのお客様と相談すると家作りで失敗されている方が多いことに 気づき、家作りで失敗する人をなくすという強い使命感を感じると共に、これを経営の 理念とする強い決意を持たれた。このことは常にプレゼンの右隅に『POINT/家作りで失 敗する人をなくす』が表示されていたことから強い意志が伝わってきました。つまり明 確な理念を持つという事が経営戦略で必須あることを学びました。二つ目はなるべくお客 様の近い所でお客様とのコミュニケーションを深める事で相互信頼が生まれ、そしてお客 様の深層心理に触れることで、更にお客様活動の有効性が高まり少ない経営資源で、お客 様も企業も幸せになれることでした。</p> <p>これらのことは弊社でも社長の率先の下に実践していますランチェスターの『弱者の戦 略』つまり“営業活動は局地戦を選ぶ”、“接近戦を選ぶ”、“重点主義に徹しナンバー・ワ ンづくりを目指す”そのもので、我々の進むべき方向は間違っていないことを再確認しま した。</p>		
意気込み・熱いメッセージ <p>ビジネスの分野で日々奮闘されている人の生き様を見て、“言うは易く行うは難し”とい うことわざがありますが、頭で理解するだけでは何の益もなく、行動し、結果に繋げなけれ はビジネスマンとして失格である事を肝に銘じて、若い人達に後れを取らないように日々 研鑽して行きたいと思えます。</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 : 1	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 <p>今回『絞り込みで業績を伸ばす地方の工務店の実践的戦略』 株式会社木村工務店様の 実践戦略 DVD を拝見させて頂き、学んだ事は、(創造力、解決力、探求力) が必要だと言う事です。 一人での壁(一億)をどうして行こうでは無く、一人では無理 だ、もう一人が必要といった解決力。 ただ仕事をするのでは無く、他社と違った アピールの仕方等、(同じ事をしても駄目)木村社長の様な暖か味がお客様に伝わる 宣伝方法等(段ボールの手書き、イラストの手書き)やはりお客様に立ち止まって、見て 頂かなくては始まらない、更には地域の人達への配慮。 本当に凄いなと思いました。 それとお客様に参加してもらおう(クイズ方式)やお客様との交換ノート等。 それにお客様に使用材料の説明や、悪い所の説明等、本当にお客様の事を考え取り組んで いるんだな~と思いました。 僕も家を建てるなら、木村工務店様に頼みたく成りました。 今回教えて頂いた、逆転の発想等を活かし、会社の理念を部下達と共感して行き、 目標を持ち、『有言実行』によるプレッシャーを楽しめる様に取り組みたいと思いました。</p>		
意気込み・熱いメッセージ <p>私達製造業では有りますが、逆転の発想や、お客様に選ばれる製品(会社)作りを心掛け、 誰から見ても『ダントツ一位の製品作り』を実行出来る様に取り組み。時代の変化は激流 ですから、その激流の中を進める様に取り組み、そして、従業員全員で心から笑える会社 作りをし、お客様に(有り難う)と言って貰えるのを目標に取り組みで行きたいと思いま す。 学び、気づきに感謝致します。 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 : 1	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 <p>「絞り込みで業績を伸ばす地方の工務店の実践的戦略」 株式会社木村工務店様 営業活動を一人から行い、壁にぶつかり原因の追究また壁さらに原因の追究と確実に 原因をつぶし問題解決を行う解決力。次には会社盛り上げるにはどうするか？営業活動に 専念しお客様のお困りごとを解決する為の使命感、これを経営の理念としビデオの中で 強い意志を感じました。またお客様目線のお客様に信頼される経営、特に地域のお客様か ら信頼されお客様も会社も幸せになる、とてもすごいなと思いました。 またアピールの仕方の工夫、スタッフが一丸なって専門的なことわかりやすく、説明でき るイベント・お客様との交換ノート等いろいろな面で勉強になりました。 これからも私も部下たちも一丸となり、目標を持ち“有言実行”を目指し取り組んで行き たいと思いました。 私においてはリーダーシップを発揮出来るよう取り組んで行きたいと思いました。</p>		
意気込み・熱いメッセージ <p>今現在弊社においても激流の中、いろんな取り組みを実践している最中ではあるが、中でも 部下たちの意識の改革や習慣まだまだ取り組んで行かなければいけない、激流の中を確実に 進める様に取り組み、結果を残し、お客様に信頼して頂けるようになりたいと思います。 従業員全員でやってきた結果が出て、皆とがんばってきて良かったなあと言えるような 会社作りを目指して行きたいと思います。</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 : 1	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 絞り込みで実績を伸ばす地方の工務店の実践的戦略 株式会社 木村工務店様 理念の大切さを改めて感じました。 弊社におきましては、ボトムアップを優先しトップダウンの本質や必要性が如何に大切かを今一度勉強になりました。(ありがとうございます。) 木村工務店様は BtoC であり、弊社は BtoB が基本であるが、商品、地域、お客様の考えは同じであると思った。 弊社の営業は一定の成果を出せているが、今後は新規のお客様が如何に弊社を好き(ファン)にしてくれるか、あるいは逆転の発想の考えも取り入れながら日々模索しているところです。 木村工務店様での、コミュニケーションノート、会社紹介でのスタッフの写真(顔出し)等は弊社で考えると、ホームページやフェイスブックで工場営業を仕掛けています。 最後に、有言実行では目標を持ちその目標を言うその緊張感が心地いいは私自身も人前での緊張感が好きなので共感致しました。		
意気込み・熱いメッセージ 木村工務店様の体験(成功)を聞くことで人は動くことを知りました。 弊社ではさまざまな取り組みを行い前に進んでいるが、人を動かす事の大変さは永遠の課題であり目標とする所です。目標を達成すれば弊社にファンが自然に増えレターの来ると確信しています。その為には、自分にはない体験や経験を積む事が自分を成長させてくれると感じる事が出来たので、学び、気づきに感謝致します。		



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 : 1	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 木村工務店の(家づくりで失敗する人をなくす)DVD 視聴して、 過去の売り上げ、一億、二億の壁にぶつかっていかに売上を伸ばすかに、戦略に4つのポイント①理念、企業の経営の原点、何の為に事業をなし存在する事を社会に意義を表明する事で戦略的営業活動をする事。②地域密着、お客さまとの接点を増やす、エリアを絞り営業活動、相談しやすい、話やすい、事務所づくりをする事で、お客さまとの接点が増え、お客様の事を知り、またお客様も工務店の事もわかってもらい、お互いの信頼関係を築く事で新規の仕事につながって行く。またユニークなチラシ(独自手書きによるカンバン)③理想のお客をターゲットにする、そしてお客とのコミュニケーション、徹底してお客さまに(好かれ、気に入られ、喜ばれ、忘れられない)事を“有言実行”する大切さを、異業種、木村工務店より学んだ。		
意気込み・熱いメッセージ 当社、二於いて今後、激流の中に飲み込まれようとしているが、激流の中の大きな岩みたいに、トツリした土台を再度構築し戦略(目的)を持ってお客様に選ばれる仕組み作りをめざす。 大ロット1件よりも、小ロット100件の高付加価値の追求。		

