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：2	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

☆神戸弥奈刀屋(植垣米菓株式会社)
http://ja.wikipedia.org/wiki/植垣米菓 で Wikipedia に登場する店舗様だ。引用すると“神戸弥奈刀屋というもう一つのブランド名で、贈答用高級菓子も(通信)販売している。”とあった。その位、世の中に周知されている御会社であるが故に(?)、商品(ブランディング)戦略が明確で、オールドビジネス的生き残りの業界での“植垣米菓ニ鶯ボール”との違異化を図るフレームワークがあるように感じた。
☆私の知り得る範囲で考えると、
播磨屋・・・理念経営(※おかきバー無料提供)　　小倉山荘・・・高級路線
もち吉・・・広域戦　　神戸弥奈刀屋・・・地域戦
各社ともに違異化は図られているように感じるが、地域密着型の戦略という点では、神戸弥奈刀屋なのかも知れない。
☆市場調査の徹底(①お客様アンケート②他社分析③地域顧客マッピング)を行うだけでも“一流”と言えるが、誰でも出来る戦術の仕組みづくりへ落とし込んでいる所が、素晴らしく“超一流”と言える。『当たり前の事を当たり前に行う事、つまり凡事凡行』ほど難しい事はない。異業種モデルという点で、我々製造業が目指すべき究極形の『スーパー３S』を実践しておられる御会社なので、ＴＴＰ戦略を実行したいと思う。
☆絆あそび唄作戦は、“お客様がお客様を連れて来る仕組み・・・CtoC”で、ノビアノービオさんでもお聞きしたフレーズで、『評判が評判を呼ぶ』凄まじい戦略と言える。更にはFacebookページもキッチリと立ち上げられ、時流に乗る仕組みへの対応も怠らない。

意気込み・熱いメッセージ

アウトプットする事の重要性を感じると同時に、流れ(タイミング・時流)を創る事を重視しています。今回であれば、ハガキの仕組みのDVDを2/17で視聴し、感謝はがきのススメby松本良彦(あきない大阪１期)先生の研修を2/21に開催、という流れを創りました。弊社の課題は、“時間管理”にあり、多忙症に陥り忙殺される者に学びと気付きを与える“場と時間”を提供する事で救われます。お客様時間の大切さを理解する事・・・やらされている感(戦術領域)から、やらんとい感(戦略領域)に引き上げなければなりません。

共汗共育共創　感謝！児島拝☆（^人^）

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomoiki-club.com

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：2	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

『ハガキの仕組みでお年寄りから圧倒的な支持を得る』植垣米菓株式会社様
今回のビデオを視聴し学んだ点は、ランチェスターの弱者の戦略を忠実に実行されており、孫子の兵法にも繋がっていました。亀田製菓をはじめ上位三社で市場占有率の５割以上を占める米菓業界で神戸弥奈刀屋さんは『売り上げUP』という課題に対して、先ず“お客様アンケート”を実施する事で自社の商品で『あそび唄』が一番お客様に気に入られている事を知り、次に各店員が自ら他社偵察を行いライバルの“もち吉”が自社より１日前に“割れおかき”の廉価販売を行って自社の顧客を奪っている史実を知ると共に、地域顧客マッピングを作成して意外と地元のお客様が少ないことに気付き対応されていました。この事は、『敵を知り己を知らば百戦危うからず』に通じるもので、何事もルールに則って行うことが肝要であることを学びました。　次に弊社でもよく社長の口から出る言葉ですが“仕組み”作りがビジネスでは非常に重要であること、弥奈刀屋さんの場合も手書きはがき作戦を実施する際も、誰でも出来るように顧客情報を集め、そして“つい書きたくなるような絵ハガキ”を準備し、一度に翌日、三週間後、二か月後に出すハガキを準備する事でハガキの出し忘れを防止する仕組み等が、ダンボール棚や繁忙期にはシルバーさんを利用する事でコストを掛けずに見事に構築されていました。更に「絆」あそび唄アピール作戦及び新規顧客獲得作戦を同時に行うことで相乗効果が発揮され、最終的に一番価値のある社員の自主性が引き出されたことを手本に学びました。

意気込み・熱いメッセージ

先日も、感謝のハガキアドバイザーの松本良彦先生の研修を受講しましたが、今回も明確な戦略に裏付けされた３回のストーリーはがきの効力と言いますか、お互いを『幸せ』にするハガキパワーにただただ敬服するばかりです。そして今後は日頃の業務についてもオートマチックに推移するように仕組みがなされているのか自問自答しつつ進めて行きます。　研修ビデオに感謝。

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomoiki-club.com

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：2	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、感想から。

まずは、植垣さんが楽しそうに常に笑顔で語られていた姿が

実践されている活動に対しての自信であり、なにより実績を積んでこられた方の

余裕にも感じられました。が！巻末の佐藤さんと２ショットになったときの

引き攣った？形相に変わられた様子にはある意味、共感できる部分もあり

とても、楽しかったです。

その中で一貫して感じたのは、仕組みが大事であるとの事。

戦略に裏打ちされた、戦術に落とし込まれた様はまるで映画の様にも感じました。

当然ながら、実態は額に汗もかかれて大変な状況の中で進められた事も

プレゼン中の笑顔からも感じる事ができました。

市場調査の有効性においてもしかり、適材適所の人員配分まで

実績があるからこその自信かと思いました。

意気込み・熱いメッセージ

現在、弊社においても仕組みを作るために日々、全員で悩みを抱えております。

しかし、今の苦しみもきっとどこかで実績となり胸を張って、

語る事ができると信じて進めます。できれば、２０１２年９月からは！！

・・・・下期のスケジュールを開けてください。佐藤さん！！！

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomoiki-club.com

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：2	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

『ハガキの仕組みでお年寄りから圧倒的な支持を得る』
神戸弥奈刀屋（植垣米菓）様のお話を聞き、ハガキの重要度が伝わって参りました。
神戸弥奈刀屋（植垣米菓）様の一流の御会社様でも、米菓業界で生き残る戦略を考え実行しているとは思いもよりませんでした。
今の時代会社で、どのような会社戦術や戦略を出し行動するかで、生き残りが決まるような気がしています。神戸弥奈刀屋（植垣米菓）様では、社員が一丸と成り、誰でも出来る戦術の仕組みづくりでの売り上げアップ３大作戦が凄いなと思いました。
確かにお客様にハガキを出すだけではなく中身が凄く、いかに次へと繋がる様に出来ているかが重要なのだと思いました。どの事業でも同じですがやはり、『お客様視点で、物事を考え無ければ選ばれない』と思いました。
あそび唄作戦は凄いと思いました。
今回の講義でも、お客様をどの様に思う事が出来るかで、生き残りに掛かって来るんやな～と学ばせて頂きました。
有難う御座いました。

意気込み・熱いメッセージ

神戸弥奈刀屋（植垣米菓）様の様な仕組み作りを行い、松本良彦様に教えて頂いた『感謝はがきのススメ』を活かし、お客様に選ばれる会社にして行きたいと思います。
はがきを出す事により、お互いが幸せに成れる、はがきを書き、出せる人になれる様に頑張りたいと思います。
ともいきCLUB（出会い、そして繋がって）の皆様の講義は何時も何かの気付きに繋がっているんだなと再度認識致しました。

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomoiki-club.com

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：2	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

神戸弥奈刀屋（植垣米菓株式会社）様は、正直知らない会社と思っていましたが
鴬ボールで解りました。なぜ解ったと言いますとCMをよく見ていたのとCMの中にあったフレーズが印象的だったのが決めてでありました。（鴬ボールはもちろん大好きです）
播磨屋さんやもち吉さんの名前は知っていますが商品名は解りません。
商品を決めるのはお客様の発想から行くと会社でなく商品だと私は思いますので商品力で考えると一歩二歩リードしていると会社だと思った。
市場調査の徹底では（お客様アンケート、他社偵察、地域マッピング）と３つの柱を掲げて行えるのは凄いことだと思います、時間、人、教育を掛け結果、戦術の仕組みへと落とし込んでいるのが素晴らしい。
弊社で考えると 3S（整理、整頓、清掃）であり、時間、人、教育と全く同じであると思いました。
出来る会社は、出来るのだと思いやらなくてはと思いました。
手書きハガキ作戦のはがきを書く為の戦術と仕組みを見事になされている事には感動致しました。
やはり、ポイントをしっかり押さえるには仕組み作りが本当に大切だと思いました。

意気込み・熱いメッセージ

弊社でも、御礼メールは実践しているが、いつ、だれに、どのように、どんな時になどの仕組みがない事に気付きました。
社内研修にて感謝はがきのススメを受講した時には、はがきを書く仕組みや心得を学びましたし、今回の手書きハガキ作戦の戦術仕組みを融合すれば弊社にとって素晴らしい成果（結果）がでます。
今回も素晴らしい内容の、ともいきCLUBに感謝致します。

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomoiki-club.com

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：2	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

神戸弥奈刀屋（植垣米菓株式会社）：ハガキの仕組みでお年寄りから圧倒的な支持を得る。
　ＤＶＤを視聴いたしました。
初めに、「仕組み作りが大切ですよ。だから皆が取組んで行けるのです。」が有り、うん！その通りと思いながらスタートいたしました。
戦略ポイントで、植垣米菓様の生き残り戦略、課題＝売上アップの為の調査（お客様アンケート・他社分析・地域マップ）誰でも出来る仕組み作りを聞かしていただいて、すごいなの一言です。お客様にハガキを送る又その為の仕組み作りがキチンと有り、誰もが出来るようになっており、又他社にないあそび唄（アピール作戦）地域の方へのマッピング調査によるアピール（チラシ作戦）どのお話を聞いても、うん！なるほどこれなら出来る。しかもお客様の反応によりまた喜びも出てくる仕事をしながら社員一丸が実行できる仕組み仕掛けが出来ていると実感いたしました。結果相乗効果を生み出し社員に自主性が出て工夫し実行する。やはりこのように、やらされたものではなく、自主性を持って出来る仕組み作りがいかに大切で有るか仕組み仕掛けが大切であるかを実感いたしました。

意気込み・熱いメッセージ

当社の研修でも感謝ハガキのススメと言うものが有り（松本良彦先生）いろいろ学び、なるほどこれなら出来ると思い、今回のＤＶＤを見てこれならもっと出来るやはり私たちの中でもまだまだ仕組み仕掛けがまだまだ足りないと実感いたしました。社長にもよくお客様目線という言葉がでるなかで、私たちはお客様時間の大切さを理解し、もっと社員一丸となり取組んで行かないといけないことを実感致しました。
　やはり仕組み仕掛けをきっちり作り誰もが出来るように取組んでいきたいと思います。

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomolkl-club.com

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：2	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

ハガキの仕組みでお年寄りから圧倒的な支持を得る。（稲垣米菓株式会社）

当社では、今まで①ランチェスター弱者の戦略の輪読②7 つの習慣（1.主体性を持って行動する。2.目的を持って行動する）③感謝はがきのススメの研修を受けてきました。今回のビデオを拝見し、それらが当に実践され成功されているので、弊社（社長）の向かうべき道に間違いがないものと自信がつきました。また当社研修では一般的な表現を今回のビデオでは実践・経験上でのお話で、例えばストーリーハガキを最初から３枚作成し投函日ごとに区分され、漏れなくハガキを出せる仕組み等。具体的なことがわかり大変参考になりました。そして戦略戦術を実践していくことで社内外での顧客、社員及び社長との接触回数が増え、顧客増はもちろん社員の方々が「やらされ感」ではなく自主的に戦術を考え行動されるようになられたことを学びました。ビデオでは「チラシ」、「あそび唄」、「ハガキ」戦術の３つの相乗効果とおっしゃっていましたが、４つの相乗効果だと思います。強み商品の「絆-あそび唄」戦術では、価格を下げるのではなく、容量を変えて買いやすい価格帯にし、付加価値としてカードをつけられた戦術に感心いたしました。もち吉さんの件では、一般的には「目には目を・・・」となり強者が有利（それで仕掛けてきた）だと思われるが、それに乗らず「弱者の戦略（「遷異化」路線）」で行かれたことが成功への道だったことを学びました。

意気込み・熱いメッセージ

感想でも述べましたが、当社の方針に自信がつきました。
今後は、それらを実施していくための「誰もができる仕組み」づくりを目指し
取り組んでいきます。

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomolki-club.com

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：2	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

神戸弥奈刀屋(植垣米菓)の戦略のﾎﾟｲﾝﾄについてのDVDを視聴して。
植垣米菓が、この米菓業界で生き残る為になにをしなければいけないか原点に戻っての取組。まず市場調査徹底(お客様ｱﾝｹｰﾄ、地域偵察、地域ﾏｯﾋﾟﾝｸﾞ)市場調査することで、色々な事実がわかり、よりお客様に接した計画が図られる事が出来た。そして３つの作戦を立てる。(手書きﾊｶﾞｷ作戦、あそび唄ﾁﾗｼ作戦、新規顧客作戦)
ﾊｶﾞｷなどはだれでも、だれにでも簡単に書ける仕組み作りをすることで、継続的な戦術になっている(継続は力なり)かなと思う。
またあそび唄などは、買いやすい価格帯の設定をし、お客様がお客様を連れてくる思いもよらぬ現象が起き、商品拡販につながっている。地域ﾏｯﾋﾟﾝｸﾞでは、近隣には、お客様が少ないと分かり、近隣にﾁﾗｼをする方法に手書きﾁﾗｼを作成し、地域分類して配布する。
３つの作戦を地道に取り組みすることで相乗効果が発揮し、顧客ｱｯﾌﾟにつながり売上ｱｯﾌﾟにも大きく貢献している。
やはり目的を持って、戦略戦術に取り組む事が大切だと感じる。

意気込み・熱いメッセージ

今後の取組に於いて(既存事業、新規事業開拓)に対して、お客様を意識して戦略的に取り組みをして、大波に打ち勝つ体制作りを目指す。

有限会社エヌ・エヌ・エー　〒530-0041　大阪市北区天神橋 3-2-5
Tel:06-6355-5546　Fax:06-6355-5547　http://tomolkl-club.com