

Coreea



特集！お客様自慢！！

-美容・健康関連企業特集

バージョン【渋谷区】

トライアンプ【中央区】

ハローハロー【渋谷区】

特集！お客様自慢！！

-注目企業特集

インティ【渋谷区】

ビジネス銀座

弁護士連載シリーズ

シーセフREPORT

What day is it today?

表紙&占いの提供 有限会社ゼナ

フォーバルからの各種ご案内

特集！お客様自慢！！PART1

～アパレル関連企業特集～

もうすぐ夏ですね。
今年も暑くなりそうです。

この夏は、どんな服が流行るのでしょうか？
「そんなの関係ねえ」なんて言っていたら、
時代に取り残されてしまいますよ。

ということで、今回はアパレル関連企業のお客様を取材させていただきました。
ご紹介させていただきます。

ストリートカジュアルブランド・YELLOW96
バージョン

ヤングカジュアルの最先端に行く
トライアンプ

東急プラザにOPEN！
ハローハロー

YELLOW96

株式会社バージョン

代表取締役 山野井 一郎

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-25-35 原宿メイプルスクエアB1F

TEL03-3404-1992 <http://www.yellow96.com/>

YELLOW96

検索



バージョン様・YELLOW96のこだわり！

YELLOW96は、1996年、「プリティー&スポーティー」をコンセプトに立ち上げられました。「どんな年齢層にもカワイイと絶賛される、たくさんの人に着てもらいたい」をキーワードに作られたストリートカジュアルブランドです。

興味を持たれた方は、「フォーバルのコーレアを見ました」と、TEL 03-3404-1992まで、直接ご連絡をお願いします。

ブランド紹介

YELLOW96が得意とするハードな中にもキュートで女の子らしいデザインの原点には、デザイナー・小山内様の「古着を女の子っぽくできたら？」という発想がきっかけです。（※古着は取り扱っていません）



たくさんのブーケを集めたようなカラーやプリントバリエーションの可愛いclothes、そしてちょっぴりコケティッシュでハードな匂いも併せ持つ「YELLOW96」。

お洒落で好奇心一杯の女の子が持つ、チャームングさとボーイッシュさをMIX...がコンセプト。大人の女性も心をくすぐられてしまいそうな魅力が一杯のBRANDです。

原宿本店は裏原宿キャットストリート沿い、テラス店はギャップ裏プロペラ通り角にあり「裏原」ブームを作ったショップの一つです。

また、キャットストリートの脇道にはコンセプトを「食」で表現したダイニングバーYELLOW96カフェがあります。



代官山店は自由なOLを意識したショップでキャッスルストリートにあります。

2005年には、渋谷神南によりアートの中心としたトリッキーでアートな空間 ingenué by YELLOW96をオープンさせました。

昨年春には、大阪梅田エスと店のリニューアルと、新宿マルイワン店オープン、今年の3月には福岡パルコ店をオープンさせています。

YELLOW96の特徴

ヤングストリートカジュアルのコンセプトの元、裏原宿発信のトレンドを常に提案するために、生産期間を極端に短縮。

通常の商品は、企画からデリバリーまでを1週間から2週間以内のサイトで企画生産されているのが特徴です。

また、多品種であるのも特徴のひとつで、1月に80型から100型が店頭へ供給されます。これによって、お客様に常に新鮮な、宝探的な楽しみを提供することを心掛けていらっしゃるそうです。

そのため生産と生地背景拠点を、日本、中国、韓国、U.S.A.、タイなど多方に持ち、各現地工場との、直接取引とネットワークにより短サイクルデリバリーを実現されています。

yellow96



yellow96



yellow96



yellow96



TRIUMPH CO., LTD.

株式会社トライアンフ

代表取締役 佐々木 良一
〒103-0003 東京都中央区日本橋横山町6-11
TEL 03-5652-9867 FAX 03-5652-9868



トライアンフ様のこだわり！

創立以来、ヤングカジュアルの最先端を追い求め時代のトレンドを企画生産されています。

卸売業、OEM、商品プロデュース、問屋卸売、OUTLET小売、インポートブランド小売、ヴィンテージ古着小売等、様々な事業を手掛けられています。

興味を持たれた方は、「フォーバルのコーレアを見ました」と、TEL 03-5652-9867まで、直接ご連絡をお願いします。

佐々木社長より

中国生産でコストを抑えつつ、タイムリーなデリバリーをスローガンに他社にはできない低コスト、タイトな生産サイクルでお客様にご満足いただけるよう、日々努力してまいりました。

昨今では、その生産能力が買われOEMでの事業が飛躍的に伸びており、それに伴いお客様の事業拡大に貢献できるようになりました。

今後は、お客様のブランドイメージを大切にしながらも斬新な企画を提案し、お客様の多様なニーズにお応えしたいと思います。

フォーバル担当より

トライアンフ様とは、担当になってから早10年以上お付き合いさせていただいております。佐々木社長、栗林副社長、経理の草薙さんには、お世話になりっぱなしです。

私がお邪魔すると、社長はいつも海外に飛び回られており、副社長は、いつも元気一杯で迎えてくれます。草薙さんには、いつも無理を聞いてもらっています。(立場が逆?)

今回の取材を通して、トライアンフ様の強みは、社長の海外に持っている物流システムと副社長の企画力なのだというのを改めて知りました。OEM先がINGNI様、渋谷109様、ANAP様、クリード様(CRYX)等、誰もが知っている有名店ばかりであることも、そのすごさを証明しています。

(担当ソリューションアドバイザー 増田)



商品紹介

トライアンフ様が主に取り扱っている商品は、10~20代向けのギャル系ファッションです。流行に敏感な女の子をターゲットにされています。

読者の皆さんも、娘さんにトライアンフさんの商品を購入してあげたら、「お父さん、流行知ってるね！」と言ってもらえること間違い無しですね！！

最後に、トライアンフ様の売れ筋商品を写真で紹介させていただきます。



お客様自慢！！ CASE064 - HALLO HALO 東急プラザにOPEN！

HALLO HALO
all things must pass



左から、ノコ先生、山田 専務、津吹 社長
ノコ先生の愛犬 ボタン&レンカちゃんです

株式会社ハローハロー <http://www.hallo-halo.co.jp/>

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前4-4-11 センティネル原宿1F
TEL 03-3402-8686 / FAX 03-3402-8681

ハローハロー ノコ・オーノ

検索



ハローハロー様のこだわり！

HALLO HALOはたゆみなくプリーツの進化を追い求めてきました。これまでのプリーツでは考えることの出来なかった、プリーツの形状のバリエーションの多彩さ、そしてそのデザインとフォルム。さらにそのプリーツの上に施された様々な後加工など、それはまさにアートの領域に近づきつつあります。当社は、それらを一貫して作り、世界に発信できる工場を上海に、アトリエを表参道と上海に持ち、国内及び、海外のOEM、そして実績ブランドとしての「ノコ・オーノ」を設立。企画、デザイン、生産、販売までがワールドワイドに行える手足を持ったクリエイティブカンパニーです。

株式会社ハローハロー代表取締役 津吹 孝

ノコ・オーノ 東急プラザにOPEN

渋谷駅、西口バスターミナル前の渋谷東急プラザ3Fに
4月28日、ノコ・オーノSHOPがオープンしました。



ノコ・オーノ 東急プラザ店内



芸能人の方々も愛用されています！

オープンしたばかりのSHOPには、ノコ・オーノを愛用されている
芸能人の方々からも、沢山のお祝いが届いていました！



宇崎さん&阿木さん



叶 和貴子さん



榊原 郁恵さん



船越さん&松井さん



寿美 花代さん



中村 玉緒さん

ハローハローの皆様から

フォーバルさんの、お客様情報誌「コーレア創刊号」
に掲載していただきまして、早1年が経ちました。

この度、東急プラザさんに「ノコ・オーノ」がOPEN
できましたので、OPEN記念として、再度掲載して
いただくこととなりました。

お近くに寄られた際には、是非、お立ち寄りいただ
ければ幸いです。

スタッフ一同心よりお待ちしております！

ビジネス銀座

Coreea では、

皆様のビジネス活性化をお手伝い
させていただくため、

売りたい

買いたい

PR情報

情報をご紹介します！

PR情報

三遊亭京楽チャリティ寄席のご案内
スーパー環境落語 第5作目がついに完成！
「ぬち どう たから～サンゴの島」

◆開催日：2010年6月26日（土）

[昼席] スーパー環境落語 開場12:30 開演13:00

[夜席] 古典落語 開場16:30 開演17:00

・昼席は、沖縄を舞台にサンゴの海を甦らせること、いのちのきずなを守ることをテーマにした創作落語。映像や音楽も取り入れた新しいスタイルの落語会。三遊亭京楽 独演

・夜席は、オーソドックスな古典落語会。
演目「菊の皿」三遊亭上楽、
「牡丹灯笼」三遊亭鳳好、「佃祭り」三遊亭京楽

◆入場料：昼夜各部 2,000円 昼夜通し 3,000円

※収益金は日本赤十字社等に寄付いたします

◆会場：港区立赤坂区民センター・区民ホール
(受付4階) 港区赤坂4-18-13

◆お申し込み：お名前、ご住所、必要枚数を明記の上、FAXまたはホームページからお願いいたします。郵便振替用紙同封でチケットを郵送いたします。
FAX: 03-5561-9128 <http://www.e-akasaka.com/>

お問い合わせ(主催者)

エスプラナード赤坂商店街振興組合

〒107-0052 東京都港区赤坂3-10-5

TEL 03-5561-9125 (受付時間 平日11:00～18:00)

PR情報

「人と企業の幸せを構築する」

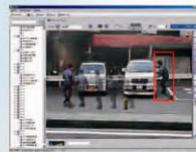
それが新栄ブランドです！！

今を見つめ、明日の新しいシステムを開発し続けています。

新栄技研株式会社は、セキュリティシステム及び、セキュリティ機器の企画・販売を行っております。私達は、人と企業の安全、安心を構築します。

■主な取り扱いシステム…監視管理システム、警備システム、機械警備システム、防犯用通報システム、入退室管理、各種カード式入退室管理システム、周辺警備システム・センサ、無人受付システム、セキュリティゲート、防災システム、セキュリティカメラ・センサ一等のセキュリティシステム・セキュリティ

監視ネットワーク・テクノロジー 動体検知能力/動体検知、経路検知、静止検知、侵入検知、方向検知、移動開始検知



●最新技術で世界トップクラスの全方向360度システムについては、お問い合わせください。

新栄技研の防犯カメラと防犯システムを最適に構築する監視ネットワーク・テクノロジーは、動体検知能力など時代に即した警備機能を提供します。

ホームページにて実例として動画も配信しております。ご興味ある方は、是非ご覧ください。

新栄技研株式会社 <http://www.shinei-giken.net/>

新栄技研

検索

〒169-0075 東京都新宿区高田馬場 3-18-13

TEL 03-6825-7135 / FAX 03-5332-8909

続

「御社の顧問弁護士はなぜ役に立たないのか」

執筆者・アヴァンセリーガルグループ

代表弁護士 金崎 浩之

選択肢からはずした方がよい法律事務所

前回、日本の弁護士の杜撰な事件処理、メンタリティーについて解説しましたが、では、そのような弁護士を顧問にしたり仕事を依頼する羽目にならないようにするにはどうすればよいのか、お話ししたいと思います。

まず、どのような弁護士、法律事務所を選択肢からはずすのが賢明かについてお話しします。

第1のポイントは、弁護士が1人だけの事務所は選択肢からはずすのが賢明です。1人でやっているということは、その弁護士の仕事ぶりもしっかり管理している上司がおりませんので、ほとんどが杜撰な事件処理をしていると言っても過言ではありません。このような弁護士に仕事の依頼をしようとする、依頼した案件はたちまちブラックボックス化します。弁護士が1人で駆けずりまわっていますので、報告がなかなか来ない、こちらから連絡しても不在が多くて捕まらない、という事態に陥ります。日本全国の約8割が弁護士1人で業務を営んでいる法律事務所だと言われています。

第2のポイントは、事務所を経営しているボス弁護士1人、その弁護士に雇われている勤務弁護士が1人という法律事務所、これもやめたほうがよいでしょう。弁護士が2人いるので1人でやっている事務所よりもマシに見えるかもしれませんが、それが必ずしもそうではないのです。というのは、弁護士が2人しかいないので、ボス弁護

士は部下である勤務弁護士の仕事の管理に集中できません。稼ぐためには、ボス弁護士自ら駆けずりまわらなければなりません。その結果、経験未熟な若い勤務弁護士に仕事を丸投げ…。考えただけでもゾッとします。

第3のポイントは、複数の弁護士が所属している法律事務所です。これをどのように評価すべきか。例えば、弁護士が10人くらいに所属している法律事務所ならどうでしょうか。このくらいの人数がいれば、マネジメント・クラスの弁護士が部下の弁護士をしっかりと管理しているように見えますよね。弁護士の仕事の進捗管理をシステムテックに遂行できる仕組みも導入しているかもしれません。しかし、これも残念ながらそうとは限らないのです。なぜかという、複数の弁護士が所属している法律事務所の実に6割以上がいわゆる「経費共同事務所」だと言われています。経費共同事務所とは、オフィスの家賃とか従業員給料、什器備品、リース料等の経費を複数の弁護士で共同負担している法律事務所です。つまり、経費節約のために寄り集まっているだけで、その実態は弁護士が1人しかいない事務所と変わらないわけです。複数の弁護士のうちの誰かがリーダーとなって他の弁護士の仕事を管理していません。したがって、このように複数の弁護士が所属している法律事務所ですらも選択肢からはずしたほうが無難です。

選択肢に入れてよい事務所

ここまでくると、「選べる法律事務所がないではないか」と思われた方も多いと思います。でも、複数の弁護士が所属している法律事務所でも、経費共同ではなく、組織的に対応してくれる法律事務所を選ぶコツはあります。

第1に、弁護士が概ね10人を越える事務所、このくらいの規模になってくると事務所の運営上経費共同が難しくなっています。経費共同で最も多いのは、2人から5人程度です。10人を越える経費共同事務所もありますが、数は少なくなっています。もっとも、これも絶対にそうだという保証はできませんが…。

第2のポイントは、弁護士が10人を越える弁護士法人です。弁護士法人なので、通常の会社と同様に組織的に対応していることは事業形態から見て明白です。ただ、弁護士法人といえども、その多くは弁護士が1人でやっているというのが実態です。法人成りしているても実質個人経営事務所です。なので、先に述べた杜撰な事件処理から抜け出せていません。2人、3人の弁護士が所属する弁護士法人であっても、この程度の人数では各弁護士がプレイヤーであり、他の弁護士の仕事を管理する仕組みを整えることは困難です。5人を越えるなどんだん事件を処理する弁護士とマネジメントに注力する弁護士とに機能分化してきますが、概ね10人を越えると企業の管理体制作が整備されるようになると思われます。

もっとも、これで弁護士選びの条件が整ったわけではありません。ここでは、あくまでも管理不在のダメ弁護士をオミットするための作業に過ぎません。弁護士選びの最低条件です。では、皆さんがまさに選択すべき法律事務所になさるわしい条件は何かについてお話ししたいと思います。ある意味、ここから本論です(前置きが長すぎましたね)。

優れた法律事務所選びの条件

それでは優れた法律事務所選びのポイントは何でしょうか。

第1に、その法律事務所がマーケティング機能を備えていることです。顧客満足に真剣に取り組んでいる法律事務所であれば、顧客のニーズを探る組織的努力

をしているはずで、顧客の声を傾け業務改善に反映させるような仕組みを整えている法律事務所でないとは本物ではありません。例えば、顧客に対するアンケートを実施しているとか、チーム対応を誠実にいう部署を備えている、などといった点が参考になります。

第2に、迅速な事件処理を実現できるようなオペレーションを構築できていることです。うたい文句で「迅速に処理します」と記載している法律事務所のホームページを時々目しますが、単なるスローガンの可能性もあるので、迅速とは具体的にどのくらい迅速なのか具体的な数値で尋ねてください。そして、どうしてそのようなスピードで処理することが可能なのか、その理由も尋ねましょう。具体的な数値を根拠を説明できれば、とりあえずその法律事務所は合格点です。

第3に、依頼者に対する報告業務の基本方針についても確認してください。頻度の高い報告業務を約束する法律事務所でない、ブラックボックス化するおそれ大きいので注意が必要です。具体的にどのくらいの頻度で報告してくれるのか、月1回か週1回かなど、数値で確認してください。このときに、対応した弁護士が嫌な顔をするようであれば、その法律事務所ではマメな報告業務が仕組み化されていないと見るべきでしょう。法律事務所としての基本姿勢に問題があります。

第4に、弁護士の専門性を高めるための組織的努力がなされているか否かも重要です。「そんなこと外部から分かるのか」と思われる方もいると思いますが、ある程度の推測は可能です。例えば、その法律事務所と同種事件の取扱件数を試してみるのもよいでしょう。また、専門分野毎の事業部制を採用している法律事務所も専門性向上に取り組んでいる証左と言えるでしょう。高度に専門性が進んでいる欧米の法律事務所では一般的に分野毎の部署が設けられています。

この4つの事柄に真剣に取り組んでいる法律事務所であれば、概ね問題はないと思います。これって、企業では常識なんです。法律事務所では決して常識ではありません。嘘だと思つたらどうか法律事務所を訪問して確認してみてください。4つの条件を満たしている法律事務所なかなか見つかりませんから(笑)。



金崎 浩之 (かねざき ひろゆき)

【得意分野】 事業再生、事業継承、企業恐喝、労務管理、会社法、倒産予防 DD

アヴァンセ 代表弁護士
著書：金崎 浩之
幻冬舎より
絶賛発売中!

特集！お客様自慢！！

～注目企業特集～

『お客様自慢！！』では、
私たちが毎月定期的に訪問させていただいている
お客様の中から、担当者一押しの
素晴らしい商品・サービスをお持ちの企業、
素敵な経営者・社員の方が働いている企業
を紹介させていただきます。

あきらめないで！出店への難題

インティ

お客様自慢！！ CASE065 — あきらめないで！ 出店への難題、インティが解決。

INTY 商業デザイン・企画・設計・施工
株式会社 **インティ**
創業 25年、1800件の施工実績

代表取締役 片岡 瑞枝
〒151-0053 東京都渋谷区代々木3-46-16 小野木ビル502
TEL03-3370-7078 <http://www.inty-inc.co.jp/>

設計 インティ

検索 



インティ様のこだわり！

あなたが今、持ちたいお店はどんなお店ですか？どんな出逢いが、ひとときが、その場にふさわしいのでしょうか？
レイアウト・インテリア・壁に掛けるアート・・・
イメージ・希望・要望を私たちにお話し下さい。
御客様と信頼のパートナーシップを結び、安心して経営できるお店をお届けいたします。



興味を持たれた方は、「フォーバルのコーレアを見ました」と、
TEL 0120-707-136まで、直接ご連絡をお願いします。

インティ様について

インティ様は、1986年、渋谷区代々木に設立。創業以来26年、1都3県を中心に商業店舗の活性化に努めてこられました。

商業店舗の企画、設計、施工、イメージ演出、広告宣伝等、店舗創造の全てを引き受けていらっしゃいます。

これまで、レストランやラーメン店、焼肉店、エステ、美容室、治療院、歯科、眼科、医院、クリニックなどのさまざまな業種・業態を手掛けてこられました。

「信頼」「責任」「誠実」を、モットーに、都市空間にあった店舗開発の企画・設定・提案等、**生きた商空間の創造に日々意欲を燃やしていらっしゃる会社**です。



片岡社長より

日本の経済は、穏やかに回復に向かっていると発表されました。しかし、なかなかその実感がわかないのが現実です。景気回復には、個人消費の底上げが必須と思われます。

私は、当社の新年の所信として、**時代の波に、「臨機応変に対応出来るインティ」でありたいと**、スタッフに能書きをたれました。(?)

信頼・責任・誠意を柱に、スマイルアップで頑張っている、スタッフの成長と成果に期待山盛りです。

実績紹介

インティ様は、これまで、飲食を中心とした商業店舗、クリニック等の医療空間を中心に、多くの作品を実績として残していらっしゃいます。



Cafe Spring - 横浜市青葉区

オープンカフェで、雰囲気ある内装。時間が経っても良い店創りは、“趣き”へと変わってゆきます。

カフェブーム以降も、地元へ愛され、確実にお客様をつかんでいます。

奥には、ガラスブロックで囲われた、VIPのソファ席も設置。

やきとり処じんや - 東京都目黒区

吉祥寺の店舗から独立し、念願の中目黒に店舗を構えました。

物件紹介・融資相談も、インティ様が行いました。外装は、大谷石を使い長い風雨にも安心です。

7年目にしてはじめて、メンテナンスに伺われたそうです。



中島カイロプラクティックセンター - 東京都新宿区

常に一步先の医療機関を目指す。これが院長先生のお考えです。

デザインのあり方、患者様への気配り、すべてがクリニックで表現されています。

吉祥寺センターの施工もインティ様に任せていただけたそうです。



貴社の営業力・売上をアップさせるセミナーをご案内します。

「営業マンが動かない!とお嘆きの社長必見!」

売れない営業マンを TOPセールスに育てる方法教えます!

■プログラム

ターゲットの仮説を立て、リストを作成する
アプローチ・プレゼンテーション・クロージングの教育
売れるか売れないかはマネージャー次第
営業マンの動機付けとモチベーションを継続させるには
ケーススタディに学ぶワークショップ

■おすすめポイント

新規営業に取り組みたいが、営業マンをどう動かすか?
既存顧客に新商品を売り込むために営業組織を活性化したい。
営業マンを動かすマネジメントの方法とは?
売れて営業マンがいきいき働く営業組織とは?

■開催日時・会場

2010年6月24日(木)

14:00~16:00
(受付開始13:30)

渋谷会場で開催
(株式会社フォーバル 本社)
定員20名(先着順)

■講師

神山 英生 (こうやま・ひでお)



1965年埼玉県生まれ。
1987年フォーバル入社、首都圏OA機器販売部門にて営業所長を歴任。1997年よりミロク情報サービスとの合弁会社で、実質的なCEOとして、経営全般を切り盛り。
2001年、フォーバル代理店管理部門事業部長。2005年、eビジネスサポート・ディビジョンの総責任者に就任。お客様を定期的に訪問し、機器・サービスの利活用をサポートするブロードバンドアドバイザー制度を、業界初の試みとして立ち上げる。同年10月Webアドバイザーズ事業を開始。
2007年より首都圏第1支社支社長、
2010年よりコンサルティングディビジョンに配属。これまでの多岐にわたる経験を活かし、企業が抱える経営・ビジネスの課題について、プロフェッショナルの視点で診断・助言・支援を行っている。

『視点をちょっと変えるだけで 売上倍増!の極意』セミナー

あなたの会社の営業力を強化し、売上を拡大させませんか?それを実現させるためのヒントがこのセミナーにあります!

■プログラム

売上を倍増する基本ポイントとは?
売上を倍増するアイデア発想法はこうやって出す!
こうやって売上を2倍3倍に増やした!

■おすすめポイント

すぐに役立つ発想ノウハウ
売上を倍増するアイデアの実践事例
今すぐできる売上倍増の秘策!

■開催日時・会場

2010年7月8日(木)

14:00~16:00
(受付開始13:30)

渋谷会場で開催
(株式会社フォーバル 本社)
定員20名(先着順)

■講師

橋本 竜博 (はしもと・たつひろ)



1971年 兵庫県生まれ。
1993年株式会社フォーバルに入社。1997年OA機器販売部門にて年間優秀個人賞を受賞。その後関西支社京都営業所長、神戸営業所長、中部支社営業部長を歴任。2007年より人事部長。営業のみでなく、採用、教育、人材開発、労務問題といった人事関連業務を経験。
2010年よりコンサルティングディビジョンに配属。「ヒト・モノ・カネ・情報」を駆使して企業力を向上させるためのコンサルティングを行っている。

フォーバルでは、皆様の経営環境・業種業態にあわせ、分野ごとのエキスパートがさまざまなセミナーを開催いたします。皆様のご希望に合うセミナーがございましたら、ぜひご参加ください。これ以降の予定や追加開催は、フォーバルグットくるカンパニー倶楽部ホームページをご覧ください。

本セミナーのお申込・お問い合わせは

フォーバル グットくるカンパニー倶楽部

0120-4086-53 または <http://www.forval-consul.com/>

フォーバル創業30年、知恵と経験を活かして全力で貴社を応援します！

個別経営無料相談会を開催！

どんな内容なの？

本相談会は、フォーバルのお客様限定で開催いたします。経営の課題を共有し、これまでの弊社の知恵と経験から、コンサルタントと一緒に「次の一手」を導き出します。

この1年でのご相談者アンケートから、次のような声をいただいています。

- ・売上げの伸び悩みの解決糸口が見えた。(60%)
- ・自社の強みの発見と「次の手」が見えた。(70%)
- ・新規顧客開拓手法が発見できた。(70%)

貴社のビジネスの悩みや課題点を解決する糸口を、この相談会で見つけてみませんか？弊社コンサルタント一同、お待ちしております。

これまでにこんな相談をお受けしています

- ★お客様の数を増やしたい！
- ★顧客単価を上げたい！
- ★購買頻度を上げたい！
- ★財務体質を強化したい！
- ★競合他社との差別化を図りたい！

これまでに上記のようなご相談をお受けし、一社一社にあった「次の一手」を見つけ出してきました。これ以外にもお悩み・お困りのことがあれば、ぜひお声かけください！

無料相談会スケジュール

■日程 2010年

6/8(火) 6/16(水)
7/6(火) 7/14(水)

■時間(各日とも共通)

- ① 10:00～11:00
- ② 13:00～14:00
- ③ 15:00～16:00
- ④ 17:00～18:00

■会場

株式会社フォーバル 本社
東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル14F

お申し込み方法

- ①弊社お客様担当へお申し付け
- ②インターネットでのお申し込み

<http://www.forval-consul.com/soudan/>
より、ご希望日時を選んでお申し込みください。

- ③お電話でのお申し込み

フリーダイヤル 0120-4086-53

フォーバルグッツとくるカンパニー倶楽部事務局までお電話ください。

※お申し込み受理後に、当社コンサルタントより、ご相談に必要な「事前課題シート」をお送りいたします。

お申込・お問い合わせは、**フォーバル グッツとくるカンパニー倶楽部**
0120-4086-53 または <http://www.forval-consul.com/>

成功するオフィス移転のことなら フォーバルにおまかせ下さい



計画から実施まで、手間のかかる移転業務を、トータル的にサポートします



オフィスの移転と言っても、「何をどうはじめたらいいの?」「物件はどこに聞いたらいいの?」とお悩みの方も多いのではないのでしょうか。

物件探しから間仕切り、内装、レイアウト、什器、LAN、空調、照明、引越し、電話からセキュリティまでワンストップで対応いたしますので、まずはお早めにご相談下さい。

オフィスのレイアウト・物件探し等のお問合せ
 首都圏支社企画営業部 不動産担当 池田、小宮山
 電話 0120-81-4086 e-mail: h-ikeda@forval.co.jp

経営者、
マネージャ
必見!

もし万が一『パソコンが・・・』 に応えるITオフィスセミナー開催のお知らせ



オフィスにはITリスクがいっぱい

- ファイルが開けない!
- パソコンが壊れた!
- インターネットが繋がらない!
- メールが送れなくなった!
- ウィルスに感染した!



ステップ1

自社のIT環境を把握

ステップ2

ITリスクに合った
効果的な対策を実施

取引先からも「セキュリティ体制の強化」を求められる昨今。
企業として・・・何を把握し、どういう対策が必要なのでしょうか？

※午前・午後それぞれにて、同じ内容を講義します。

主催：株式会社フォーバル

セミナープログラム

※ 1日2回開催します。どちらかをご希望ください。

【午前の回】6月18日(金) 10:30 ~ 12:00

【午後の回】6月18日(金) 14:30 ~ 16:00

受講無料

▶ 今回で12回目を迎えました。

従来、経営の柱とは、『人・物・金』でしたが、近年ここに『情報』というキーワードが加わるようになりました。いわゆる『IT』です。そして、その活用方法として**重要な要素がセキュリティ**です。今や業務には、**パソコン利用が必要不可欠**。その中で、どの様な対策を持つべきか？フォーバルでは様々なお客様の事例をもとに講義内容を作成して定期的なセミナーを開催しております。

本業に邁進したい

■よくある一般的セミナーでは・・・
外部講師による具体性が無い内容。

■フォーバルセミナーならば・・・
現場経験を持つ社員が講師となり具体的。
一つ一つの**テーマにオーダーメイド**。
だから分かりやすい。自社に例えやすい。

**そんな悩みを
解決します!**

お問合せ先 ITセミナー事務局
TEL:0120-81-4086 担当：高木
E-mail: seminar@forval.co.jp

パソコンが壊れた際のデータ修復
には、莫大な費用がかかります



Cambodia
International
Education
Support
Foundation

シーセフ

REPORT Vol.08



フォーバル社員の名刺には、「私たちはCIESF(シーセフ)の活動を応援しています」という文言が表記されていることにお気づきでしょうか？CIESFとは、フォーバル・会長の久保が理事長を務める一般財団法人「カンボジア国際教育支援基金」の略称です。カンボジアは、今でも内戦の後遺症を引きずり、東南アジアでも最も発展が遅れている国の一つですが、CIESFは、「真の愛情と情熱をもった世界レベルの教育者の育成」、「利他の心と国際的視野をもった高度人材の育成」という2つの理念を掲げ、カンボジアの教育支援を行っています。

コーリア読者の皆様にも、カンボジアの現状、CIESFの活動についてご理解いただきたく、ご紹介させていただきます。皆様のお気持ちやご都合に合ったかたちでご支援いただけましたら幸いです。

フォーバルカンボジア設立

企業の一番の経営課題は「売上拡大」です。既に一部の会社では、「縮小する一方の国内市場にいても、先が知れている」「世界にも目を向けなければ」という危機感が広がりつつあります。こうした企業を支援するため、フォーバルは、日本企業のカンボジア進出を支援する現地法人「フォーバルカンボジア」を、今年の4月末に設立しました。



カンボジア経済は、規模としてはまだまだタイやベトナムに大きく遅れをとっているものの、GDP成長率では直近10年間の平均で9.4%(日本はマイナス3.7%)と、東南アジア諸国でも突出しています。これを狙い、近い将来、かつての中国・タイと同じように、日本企業の投資・進出ニーズが急速に高まることが確実視されています。

何故かという、まず、人件費が非常に廉価であること。次に各種税金の優遇措置が用意されていること。しかも、まだ日本企業はほとんど進出しておらず、今のところ競合と呼べる相手がいないマーケットだからです。

しかし一方で、「情報が少ない」「法律の壁」「役人の壁」など、さまざまな不安要素も存在しています。そこで、フォーバルでは、カンボジア進出の水先案内人として、検討段階から進出後までをワンストップでフルサポートしていく事業にビジネスニーズを見出し、今回の新会社立ち上げを行いました。

今回の事業は、フォーバルグループの新規事業であることはもちろん、カンボジア支援というCIESFの活動にも繋がるものです。CIESFでは、教育面を中心とした支援活動を行っていますが、そこで育った人材が活躍する受け皿を用意していくためには、経済の活性化が不可欠だからです。



What day is it today?

このコーナーでは、「今日は何の日？」を紹介します。
ビジネスの話題作りに、朝礼のネタに、暇つぶしに、
どうぞお好きに活用して下さい。

◆ 2010年6月 ◆



1 日 (火)	マリリン・モンローの日 1926年、マリリン・モンローがロサンゼルスで生まれた ロサンゼルス市とハリウッド商工会議所が制定	16 日 (水)	和菓子の日 1979年、全国和菓子協会が制定 菓子類を神前に供え疫病退散を祈った という「嘉祥菓子」の故事に由来		
2 日 (水)	本能寺の変 1582年、京都の本能寺に宿泊していた織田信長が明智光秀の謀反によって自刃に追い込まれた(享年49歳)	17 日 (木)	おまわりさんの日 1874年のこの日、子どものなりたい職業の上位に入る「お巡りさん(警察官)」が、巡査制度と共に日本で初めて誕生		
3 日 (木)	測量の日 1989年、建設省(現国土交通省)、国土地理院等が制定 1949年に「測量法」が公布された	18 日 (金)	海外移住の日 1966年制定、1908年にブラジル第1回移民として158家族781人が笠戸丸でブラジルのサントス港に到着したことに由来		
4 日 (金)	虫の日 漫画家・手塚治虫氏らのよびかけで、1988年に設立された日本昆虫クラブが記念日として提唱		19 日 (土)	ベースボール記念日 1846年、3アウト・3ストライク等現行ルールの基礎となる規則による野球の試合が、ニューヨークで初めて行われた	
5 日 (土)	熱気球の日 1783年、フランスのモンゴルフィエ兄弟による世界初の熱気球無人飛行が成功	20 日 (日)	難民の日 2000年、それまでの「アフリカ難民の日」を改称して制定 1974年、「アフリカ統一機構難民条約」が発効した		
6 日 (日)	おけいこの日、いけばなの日 昔から、芸事は6歳の6月6日から始めると上達すると言われていることから	21 日 (月)	スナックの日 スナック菓子のメーカーが、夏至を記念して提唱したことが始まり		
7 日 (月)	母親大会記念日 1955年、「生命を生み出す母親は、生命を育て、生命を守ることをのぞみます」という力強いスローガンのもとに、第1回母親大会が開催された		22 日 (火)	かにの日 1999年、大阪のかに料理店「かに道楽」が制定 星占いのかに座の初日であることと、50音表で「か」が6番目、「に」が22番目であることに由来	
8 日 (火)	学校の安全確保・安全管理の日 2002年、大阪府教育委員会が制定 2001年、池田市の小学校で児童殺傷事件が起きた	23 日 (水)	オリンピック・デー 1894年、国際オリンピック委員会(IOC)がパリで創立された 創始者はフランスの体育家クーベルタン男爵		
9 日 (水)	ロックの日 2001年、日本ロック工業会と日本ロックセキュリティ協同組合が制定 「ロック(6)ク(9)」の語呂合せ		24 日 (木)	UFOの日 UFOライブラリーが制定 1947年のこの日、米国の実業家が、世界で初めて「空飛ぶ円盤」を目撃	
10 日 (木)	商工会の日 1985年、全国商工会連合会が制定 1960年、「商工会組織等に関する法律」が施行された	25 日 (金)	住宅デー 1978年、全国建設労働組合総連合が制定 1926年のこの日が、スペインの建築家、アントニオ・ガウディの誕生日		
11 日 (金)	カメハメハ・デー 1810年にハワイ王国を建国し、初代国王となったカメハメハ1世を讃える記念日 ハワイの祝日		26 日 (土)	露天風呂の日 1987年、岡山県湯原町うるおいあるまちづくり委員会が制定 「ろ(6)てんぶ(2)ろ(6)」の語呂合せ	
12 日 (土)	日記の日 1942年、ユダヤ人の少女アンネ・フランクによって「アンネの日記」が書き始められた	27 日 (日)	日照権の日 1972年のこの日、最高裁判所で日照権は法的に保護するのに値するという初めての判決が下された		
13 日 (日)	FMの日 「F」がアルファベットの6番目、「M」が13番目であることに由来する		28 日 (月)	雨の特異日 6月25日頃～7月2日頃は、1年のうちで最も雨の降る確率が高い時期 中でも6月28日の確率は東京で53%と大変高い	
14 日 (月)	東京地下鉄副都心線開通 2008年、東京地下鉄副都心線(和光市～渋谷)が全線開業		29 日 (火)	ビートルズ記念日 1966年、人気絶頂のイギリスのロックグループ・ビートルズが初来日、日本武道館で3日間5回の公演を行った	
15 日 (火)	千葉県民の日 1984年、千葉県が人口が500万人を突破したことを記念して制定	30 日 (水)	集団疎開の日 1944年のこの日、東条英機内閣が集団疎開の促進要綱を閣議決定した		

一白水星

S2・11・20・29
38・47・56・H2
11・20年生まれ

環境に変化のきざしあり。柔軟に対応し、こつこつ努力で乗り切りましょう。梅雨のシーズンです。部屋の湿気やカビに気をつけて、きれいな空気の中で生活しましょう！

シャツにピシッとアイロンをかけて着てみましょう。

四緑木星

S8・17・26・35
44・53・62・H8
17年生まれ

思いつきで行動する事なく自分のペースを崩さぬ様。お年寄りや周りの人のために、親身になってこつこつ努力を。

雨の日には、パールを身につけて下さい。魚のモチーフやストラップを持つと、落ち着いて仕事ができます。

七赤金星

S5・14・23・32
41・50・59
H5・14年生まれ

守りに徹し安定した環境を心がける月です。あせらず、まだ先があると考えて、上手な気分転換を。

朝日を浴び、ソルトバスで心身の浄化を。ベルトをポイントにコーディネートして下さい。

二黒土星

S1・10・19・28
37・46・55・
H1・10・19年生まれ

運気も強くなり、頭もカンも冴えます。底力発揮の時です。見栄や体裁を捨て、陰日向なく行なって下さい。

服は、グリーン系のものを。自分に合った癒しを求めて、ストレスの解消を。

五黄土星

S7・16・25・34
43・52・61
H7・16年生まれ

力量も備わり、成果と発展が期待できる月です。時間を有効に使い、計画を立ててこなして行きましょう。

肌触りの良いサラサラとした麻素材のシャツで運気アップです。

八白土星

S4・13・22・31
40・49・58
H4・13年生まれ

運に活気が出て飛び回る月となりそう。目的を定めて手応えをつかんで下さい。相手を立てる事で自分も認められます。

カーテン、クッションカバーなどの「布」を一新して、気のリセットを。天然石のアクセサリを身につけ、運を開きましょう。

三碧木星

S9・18・27・36
45・54・63
H9・18年生まれ

今月の地道な努力が先に実を結びます。研究、読書など、内面充実で備えて下さい。

潤い肌が運気を呼びます。お肌のケアに気をつけてください。

六白金星

S6・15・24・33
42・51・60
H6・15年生まれ

身辺の環境も条件よく整う時です。気合を入れ行動することで、多くの満足を得られるでしょう。人との縁を大切に。

ラッキーストーンのアクアマリンを身につけると、良い縁を呼びます。

九紫火星

S3・12・21・30
39・48・57
H3・12年生まれ

堅実に行くことで難を抑えます。節度を持った行動をして下さい。

笑顔が全ての運を開きます。バラエティやコメディ映画を見たり、友人と笑いあう機会を沢山作って下さい。

コーレアについて

コーレアの花には「お互いをよく知る」という花言葉があります。

本誌:Coreea(コーレア)首都圏版は、フォーバルを通じてお客様同士がお互いを知るためのきっかけとなることを目的としています。そのため、掲載や配布は、全て無料で行っております。

首都圏の各企業様に弊社担当者が直接配布させていただいており、毎月2,500部を発行しております。

なお、今年からコーレアをインターネットからもご覧いただけるようになりました。バックナンバーも掲載しておりますので、見逃されてしまった方は、是非、こちらからご覧ください。

<http://www.forval.co.jp/coreea.htm>

STAFF

Editor in Chief 増田 洋一郎

Senior Editor 伊辺 光広

Editorial Staff 久保 智広、長谷川 昇、

加藤 委久夫、田中 良一、宮地 弘、

藤野 雄太、田村 英治

表紙イラスト

似顔絵師
久保 幸一



キャナルシティ博多で活躍中の人気似顔絵師。元銀行マンという異色の経歴の持ち主。しかしかなりの実力の持ち主で、あのテレビチャンピオンで準優勝の経験もあり。フェルトペンを使用しウイットに富んだ画風で皆様に幸せをお届けしています。

ゼナ 似顔絵 検索



九星占術

福岡玄海の母
池田 東瞬



日本推命学館師範講師(四柱推命)として活躍。温かい雰囲気から醸し出される説得力あるトークでキャナルシティには、いつも行列ができる賑わい。Yahoo! JAPANの占いサイトにも登場。

鑑定場所:キャナルシティ博多地下1階ウルトラマンワールド横
営業日:日、月、水、第1.2.5金曜日
時間:11:00~20:00

料金:1件1,000円、総合3,000円

お問い合わせ:

(有)ゼナ092-481-3556

福岡玄海の母

検索

発行:株式会社フォーバル 首都圏支社
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷2-17-5 シオノギ渋谷ビル11F

<http://www.forval.co.jp>

お問合せ Tel:0120-81-4086 Fax:0120-81-4087

フォーバル
担当