

2014.03・04

Correa

Vol. 57

特集！お客様自慢！！

～ 教育研修/福利厚生関連サービス ～

ブレインパートナー【渋谷区】

リファイン【鎌倉市】

東京都レクリエーション協会【世田谷区】

ベルミュージック【新宿区】

臨床パストラル教育研究センター【世田谷区】

成鳳【渋谷区】

プロットライフ【中野区】



フォーバルからのお知らせ
iPad入門
大久保秀夫経営塾
ビジネスマッチング掲示板

Correa

お客様同士の交流を手助けするための
手作り情報誌「コーレア(首都圏版)」

Correa @ Tokyo-Yokohama No.57/2014.03.01



03 ★巻頭特集★お客様自慢！！ ～ 教育研修/福利厚生関連サービス ～

- 04 株式会社ブレインパートナー
－ 選ばれるには理由があります！ 営業のどんな悩み・課題も解決！
- 05 株式会社リファイン
－ 感動を与えるプロの接客マナーを教えます！
- 06 社団法人東京都レクリエーション協会
－ Let's Sports Recreation!
- 07 株式会社ベルミュージック
－ 鈴木邦彦先生の集大成！ 「歌が上手くなる17の秘訣」
- 08 特定非営利活動法人臨床パストラル教育研究センター
－ スピリチュアルケアについて学びませんか？
- 09 株式会社成鳳
－ こんなときは「出張細断.com」にご相談ください
- 10 株式会社プロットライフ
－ マンション管理士のプロ集団です。
- 11 フォーバルからのお知らせ
－ フォーバルグループのFRSによる総合オフィスコンサルティング
- 12 1000の頭脳で“i”に応える経営支援。アイコンサービス
- 13 iPad入門
－ 操作ラクラク！マルチタスク用ジェスチャーって何？
- 14 フォーバルの海外拠点
- 15 大久保秀夫 経営塾
－ 今日の責任、明日の責任を考える
- 裏表紙 ビジネスマッチング掲示板 NEW
－ CASE2 前号掲載したお客様のマッチング

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。

巻頭 特集！お客様自慢！！

～ 教育研修/福利厚生関連サービス ～

今回のお客様自慢は、「教育研修/福利厚生関連サービス」の特集です。社員が仕事で得られる給与以外に、会社から必要に応じて与えられる「援助・サービスの仕組み」を提供されている企業を紹介いたします。

会社にとってみると経費増の要因ではありますが、自社にマッチした「教育研修」「福利厚生」制度を整備することで、従業員の不安の軽減や心身の安定に大きく寄与しますので、「生産性が向上する」「人材の定着率が高まる」など、かけた費用以上の効果を期待することもできます。

もし、以前定めたまま、実体やニーズに合っていない「教育研修」「福利厚生」をなんとなく続けているのであれば、それは会社にとっても社員にとっても無駄でしかありません。この機会に、御社の制度を見直されてみてはいかがでしょうか？社員採用増や従業員のモチベーションUPにつながるかもしれません。



教育研修



福利厚生

お客様自慢!!
CASE317



営業管理職の悩みに答える
営業力強化.COM

株式会社ブレインパートナー

東京都渋谷区宇田川町6-20 パークアクシス渋谷神南1201
TEL 03-6325-1715
<http://www.brainpartner.co.jp/>

ブレインパートナー



選ばれるには理由があります！ 営業のどんな悩み・課題も解決！

ブレインパートナー様は、主に営業管理職の皆さまに向けた研修およびコンサルティングを行われています。目的やスキルに合わせたパッケージ研修のほか、抱えている課題に合わせたオーダーメイドの研修を実施。「シェアを伸ばしたい！」「利益を高めたい！」「提案力を高めたい！」という企業のお悩み・課題を解決いたします。



オーダーメイドで貴社専用の研修をご提供

目的に合わせたパッケージ研修のほか、企業の課題に合わせたオーダーメイドの研修を実施。



体系化された実践的なノウハウを指南

数多くの営業組織を変革してきた和田代表が、実践的ケースをもとに体系的にレクチャー。



選べる豊富なカスタマイズメニュー

研修内容はバラエティー豊かな研修メニューから自由にカスタマイズ可能です。

ブレインパートナーの研修メニュー

- 1 戦略的営業強化研修
- 2 営業管理職研修
- 3 営業マン研修 (課題解決型研修)
- 4 業績マネジメント研修
- 5 営業プロセス標準化



さまざまなツールをご提供

研修の受講後、一過性で終わらないよう各種ツールを提供されています。

営業で使えるツール!

営業で使える

分析・マネジメントツール
ご提供しております

<http://www.salesmanagement-consultant.com/>

■研修企画体系

研修対象	階層別	職種別	目的別
部長幹部	経営幹部研修	営業管理職研修 営業リーダー戦略研修 営業所長研修 営業力強化研修	組織診断/適性検査 経営幹部戦略会議 人事評価者研修 目標管理運用研修 「ビジネス」 「対人強化研修」
課長層	マネジメント研修	営業管理職研修 課題解決型営業強化研修	経営幹部戦略会議 人事評価者研修 目標管理運用研修 「ビジネス」 「対人強化研修」
中堅層	中堅社員研修	営業管理職研修 課題解決型営業強化研修	経営幹部戦略会議 人事評価者研修 目標管理運用研修 「ビジネス」 「対人強化研修」
若手層	新人フォロー (2年目)研修 新入社員研修	営業管理職研修 課題解決型営業強化研修	経営幹部戦略会議 人事評価者研修 目標管理運用研修 「ビジネス」 「対人強化研修」

フォーバル担当者：中林より

ブレインパートナー・和田社長は、リクルート出身で多くのコンサルティング実績はもちろんのこと、各種セミナー、出版実績もお持ちの営業のプロフェッショナルです。

また経営再建や人事制度構築なども支援されています。

「会社を伸ばしたい！」
「勝てる企業にしたい！」

という皆さま、まずはブレインパートナー様のサイト、そして営業力強化.comのサイトをご覧ください。



00000000

お客様自慢!!
CASE318

株式会社リファイン

神奈川県鎌倉市西鎌倉1-17-11
TEL 0467-31-0175

http://www1.kamakuranet.ne.jp/refine/

リファイン 鎌倉

検索

人間の魅力を伝える トータルイメージコーディネート

内面 + 外見



感動を与えるプロの接客マナーを教えます！



リファイン様はマナー研修や管理職研修、自己啓発研修などを行っています。個別アドバイスから5~30人くらいのグループ研修、セミナーなど、様々な形式で対応可能です。人間の魅力は「内面」と「外面」の両方から伝わります。心の自己管理や表現方法を身につけることが、快いコミュニケーションと魅力の第一歩です。

選ばれる3つの理由！

1

14万人を教えたプロ

下平社長は、これまで延べ14万人もの研修をされてきた豊富な実績・経験をお持ちです。

2

大手企業でも研修

某大手優良企業の新入社員研修や管理者研修を担当するなど、研修の質には定評があります。

3

全員参加型の研修

研修内容は参加型の研修です。研修を通して自分自身で気づくことができます。

研修
メニュー
(一例)

新入社員研修

マナー研修/プレゼンテーション研修/自己啓発研修 等
社会人になってまず身につけておくべき内容をプロの講師が研修します。

管理職研修

管理職研修/自己変革研修/交流分析研修 等
部下は上司の姿を見て学ぶため、管理職にも正しいマナーは大切です。

接客業研修

接客マナー研修/メイクアップ研修/カラーコーディネート研修 等
接客業の方にとって必要な知識を身につけることができます。

おすすめ!



これまで、下平 久美子 社長が出版されてきたマナーや話し方の著書を紹介します。

- 「1日1分、30日で人生が変わる『話し方』『聴き方』の法則」(ダイヤモンド社)
- 「結婚したら身につけたい奥さま敬語」(河出書房新社)
- 共著「ひと目で好かれるための成功術」(リヨン社)
- 「素敵な女性のための美しいマナー」(永岡書店)
- 「女性の美しい話し方と会話術」(成美堂出版)
- 「喜ばれる結婚式・二次会の司会進行」(主婦の友社)
- 「きちんと覚えたい美しいマナー」(成美堂出版)



フォーバル担当者・三嶋より

リファイン様を担当して、マナーに関して見直すきっかけになりました。正しい言葉遣いやマナーを身につけることは重要なのですがなかなか難しい。



フォーバルがITのプロだとするとリファイン様はマナーのプロです。

お客様自慢!!
CASE319東京都世田谷区駒沢公園1-1 駒沢オリンピック公園総合運動場内(平成26年3月下旬移転予定)
TEL 03-5433-5055
http://www.tokyo-rec.or.jp/

東京都レクリエーション協会

検索

社内コミュニケーションの活性化

レクリエーションイベントの実施で会社の福利厚生充実

スポーツ実施で社員・家族のイキイキ健康増進!

Let's Sports Recreation!

トレクマスコット
"らっとくん"

東京都レクリエーション協会様は、都内におけるレクリエーションの普及を図り、生涯スポーツに寄与することを目的とされています。各種レク大会の開催、指導者の養成、レク団体の育成、レクリエーションの広報などを行われています。

<事業の受託>

スポーツ・レクリエーションの「出前」やります!
「こんな感じのものがやりたい」などご相談ください!
ご要望に応じた内容で、事業の実施を承ります。
対象・目的に合ったニュースポーツやレクリエーションを提案します。レクリエーション実技セミナーの「出前」やります!
対象・目的に合わせたレクリエーションの実技講習を提案、事業実施をいたします。開催場所・開催日時と参加募集(周知・広報)は発注元で手配していただきます。
実施に伴う費用は、規模等によって異なります。おまかせ
ください!とれくキャラクター
"とれく坊や"

<レクリエーション・グッズ>

テレビで話題の「チャレンジ・ザ・ゲーム」に挑戦してみませんか?定番「大縄跳び」や「むかでレース」等やってみたいをご相談ください。

その他レクリエーション用グッズを各種販売されています。(一部はレンタル可)

※以下の紹介もしています。

- ・グッズの使用法
- ・インストラクター、審判員

※カタログの送付希望はご連絡ください。



<スポーツ事業>

都民スポレク大会
(9~11月実施)みんなのスポーツ塾
(11月実施)
ニュースポーツEXPO
(3月実施)

<レクリエーション事業>

伊豆大島
初日の出のつどい
(1月実施)お花見ウォーキング
&縄文体験
(3月実施)

<指導者育成事業>

幼児教育実技セミナー
(7月実施)福祉レクリエーション
実技セミナー
(2月実施)

第67回 東京都レクリエーション指導者養成講習会

日レク公認「レクリエーション・インストラクター」の資格取得のための講習会が下記のとおり予定されています。御社の福利厚生を充実させるための取り組みとして、ぜひご参加ください。

平成26年5月24日~7月26日(全9日間)

内容: レクリエーション理論 15時間
レクリエーション実技 36時間詳しくは、協会ホームページをご覧ください。
「賛助会員」も募集中です。

フォーバル担当者・菅野より

レクリエーションの普及や指導者の育成などを行っているお客様です。

イベントを福利厚生で活用されてみてはいかがでしょうか?



00000000

お客様自慢!!
CASE320

Bell Music

株式会社ベルミュージック

東京都新宿区四谷4-3 エクシーナ四谷202
TEL 03-3353-6091
http://www.bellmusic.co.jp/

ベルミュージック

検索



鈴木邦彦先生の集大成！「歌が上手くなる17の秘訣」

株式会社ベル・ミュージック様は、1992年4月より文部省音楽科標準指定教材品目となった、あの教育楽器「ミュージックベル」を考案した会社です。作曲家としても著名な鈴木邦彦代表が、歌の百科事典とも言うべき、虎の巻「歌が上手くなる17の秘訣」を完成させました。関東圏約100のカラオケ教室で実践されている指導法を1冊にまとめたものです。究極のカラオケ上達法をついに公開！



「とにかく分かりやすいし簡単。音楽の事を知り尽くした鈴木先生だからできた究極の一冊ですね」
●音楽プロデューサー **塩入 二郎氏**



「今まで数多くのカラオケ上達本がありました。ここまではシンプルにしかも的確に解説されているものは史上初。まさに画期的。」
●歌手 **チェリッシュ**



「もっと早く知っていたら...。初めてすぐに効果を実感。人前で歌うのが嬉しくなりました！」
●東京都 **早田様(57歳)**

鈴木邦彦先生のプロフィールと主な代表作

慶応義塾大学経済学部卒業。
ピアニスト、アレンジャー、作曲家としてデビュー。
1968年「天使の誘惑」で日本レコード大賞受賞。



「酒場にて」
江利チエミ



「天使の誘惑」
黛ジュン



「恋の奴隷」
奥村チヨ



「さらば涙と言おう」
森田健作

鈴木 邦彦 社長に

「歌が上手くなる17の秘訣」についてうかがいました

歌の教本について教えてください

社長取材



皆さん、こんにちは。「歌を上手に歌いたい」と思うのは誰でも同じことです。でもどうすれば上手になるの？ということをご皆さん少し難しく考えていませんか？

歌というものは、実は17のポイントさえ覚えてしまえば、見違えるように上達するものです。音楽に60年以上携わってきた私が編み出した、自慢のカラオケ指導書ができました。

目指したのは歌の百科事典。悩んだりつまずいたりした時の、良き導き役となるよう、極めて簡単に、シンプルにまとめました。

一気にやる必要はありません。わからない所、苦手なところだけでもいいのです。あなたの必要な場面で、この歌の「百“歌”事典」をぜひお役立ていただき、素敵な歌とともに、豊かな音楽生活をお楽しみください。

「カラオケ通信教育開始記念特別企画」
先着100名様に無料レッスンいたします！

00000000

お客様自慢!!
CASE321

特定非営利活動法人臨床パストラル教育研究センター

東京都世田谷区瀬田1-28-2
TEL 03-3700-3425
http://pastoralcare.jp/

臨床パストラル教育研究センター

検索

特定非営利活動法人

臨床パストラル教育研究センター

The Clinical Pastoral Education and Research Center Japan



スピリチュアルケアの提供を保障する 日本の社会の実現を目指します

スピリチュアルケアについて学びませんか？



人が病気になった時、人生の危機に直面した時、必要なのは医師・看護師が行う身体のケアではありません。

心理士による精神的・心理的ケア、医療ソーシャルワーカーによる社会的ケア、そして臨床パストラル・カウンセラーが行う心・霊・魂のケア(=スピリチュアルケア)が必要とされます。

病気や様々な人生の危機における心の痛みに寄り添い、その痛みから自分で抜け出せるように援助するのが臨床パストラルケアです。

活動内容

- ①医療施設などの諸施設で**臨床パストラルケア**専門家として働く人々の養成
- ②**医師、看護師、介護福祉士などの医療従事者やケア・ワーカー**ならびに**各種学校教職員**などのための研修
- ③在宅患者やその家族や各種の人生の危機に直面している個人を訪問し、ケアしようとする人々の研修
- ④スピリチュアルケア関係資料の収集と研究
- ⑤スピリチュアルケアの啓発・普及



研修生大募集！研修会場も探しています！



スピリチュアルケアを学ぼうとする研修生を常に求めています。ぜひ研修会に参加してください。臨床実習を伴う研修会は限られた研修病院でしか行われませんが、講義とワークショップを中心とした研修会は病院以外の各種会場で開催されます。これらの一般研修会場を探しています。ぜひ会場の提供もお願いします。

フォーバル担当者・
萱野より

医療関係で働かれている方に限らず、このようなスピリチュアルケアに興味のある方、資格取得などを目指されている方は、是非お問い合わせください。



00000000

お客様自慢!!
CASE322

機密文書の出張細断

出張細断.com

<http://www.seihou-saidan.com/>

出張細断.com

検索

せいほう

株式会社成鳳

東京都渋谷区東1-22-11 渋谷三信ビル1F

Correaお問い合わせ番号:14038006

まずはお電話より、お気軽にご相談ください

営業時間 9:00~20:00 (土日祝日も営業中)
電話対応時間 9:00~18:00 (平日)

03-3407-0123

機密文書を確実に消去

プロの手によるサービスで、情報漏洩をシャットアウト

個人情報

機密情報

重要文書

他社サービス

¥10,000~

- 書類は回収破棄
- 依頼は1t以上から
- 廃棄処理

出張細断.com

¥8,000~

- ✓ 出張処理だから簡単
- ✓ 100kg未満の小ロットもOK
- ✓ 廃棄物はリサイクル

こんなときは「出張細断.com」にご相談ください

<http://www.seihou-saidan.com/>

「個人情報保護法」の施行後、企業における情報の取扱いには、大きな企業責任が問われるようになってきました。しかし、社内でシュレッダー処理を行うことで人件費が増大したり、社外の処理業者に委託することでトラブルが起きたりなど、機密文書処理は大きな負担になっています。成鳳様が運営されている「出張細断.com」では、渋谷を拠点に、各企業の負担を減らしながら「人件費のコストカット」「確実な情報廃棄」などを実現する、機密文書出張細断サービスを提供されています。

少量でもお願いできる?



数箱のダンボール箱など、少量・小ロットのご依頼でもOK。「他社で断られてしまった!」という際もご相談ください。

時間がかかるのでは?



一般的なシュレッダーでは廃棄に不安が...出張細断.comなら、東京検察庁でも使われている、業務用シュレッダーで確実に処理。

ちゃんと処分されている?



回収・郵送処理では、廃棄までは確認できません。お客様が目の前で廃棄を確認できるのも、出張細断のメリットのひとつです。

徳山 英勝 社長に
出張細断事業について聞きました

どのような経緯で事業を始められたのですか?

社長取材



この事業の構想を考えたのは、今から3年ほど前になります。当社では日々、個人情報を取扱っており、個人情報が記載されている大量の紙媒体が発生いたします。当然、処分する際は専門回収処理業者に依頼しておりました。しかし、運送中の事故や、古紙問屋での処理中の紛失といった、色々な事故が絶えないことを常々気にかけておりました。

「大量の個人情報が、目前で完全に処分されることが確認でき、かつ再生紙としてリサイクルできないか」と考えていたところ、細かな細断が可能な大型シュレッダーが搭載されたトラックがあると聞き「出張細断」の事業化を決断いたしました。

他社との違いは「首都圏100キロ圏内」、ダンボール5箱以内の「少量ロット」を中心に対応させていただくこと。細断屑が他社と比べて非常に細かいこと。当社が常々個人情報を取扱っており、その処分についてあらゆるリスクを想定し、対応できるということです。

00000000

お客様自慢!!
CASE323

顧客満足度No1を目指す! マンション管理士事務所

株式会社
プロットライフ

プロットライフ

検索

Correaお問い合わせ番号:14038007

株式会社プロットライフ

東京都中野区中央2-36-11
TEL 03-5338-1164
http://www.plot-life.co.jp/

これからも快適に住み続けるために。
管理組合の運営サポートは、
現場経験豊富な **マンション管理士** に
おまかせください!

「管理」は、マンションの将来価値を決める品質のひとつです。

マンション管理士のプロ集団です。

こんなことでお悩みの理事会様は
お気軽にご相談ください!

コストを削減したい

サービスに不満がある

手間を省略したい

- ・管理費が適正かどうか知りたい
- ・大規模改修工事のコストが気になる
- ・管理会社の業務内容が不満!
- ・ペット問題、騒音問題を解決したい!
- ・理事会運営の手間を省きたい!
- ・居住者間のコミュニティ形成を図りたい



サービス向上協力会社募集!

マンション管理に関連するさまざまな企業と協力し、
修繕工事や日常のメンテナンス、セキュリティなどに対応されています。

昨今、管理会社との包括契約ではなく、
業務ごとに管理組合⇄点検業者で直接の契約形態も増えており、
今後ますますこの形態のニーズは高まると確信されているからです。

よりリーズナブルでハイクオリティなマンションライフの
実現を目指しているプロットライフ様にご協力いただける企業様は、
ホームページのお申し込みフォームよりご連絡ください。

●建設・工事 ●保守・メンテナンス ●その他 ハウスクリーニング・レンタサイクル・不用品買取など



マンション管理士になろう!!!



(株)プロットライフ様では、
マンション管理士の資格取得を
目指す方のために特別講義を
随時開催していらっしゃいます。

マンション管理士を目指す方、
マンション管理士として独立開
業・事業展開してみたい方は、
ぜひご相談ください。

フォーバル担当者・
佐藤より

修繕工事会社様やメンテ
ナンス会社様など、
マンション管理に
関わる全ての企業様に
見ていただきたいです。





オフィス移転をご検討中の企業様必見!

賃貸オフィスの仲介会社選びのポイント

昨今の賃貸オフィスの賃料下落を機に、利便性が高いエリアへの事務所拡大のご移転が増えていきます。せっかくのご移転で失敗しないためにも、不動産仲介会社選びは重要。そんな企業様のため、不動産仲介会社選びのポイントをご紹介します。

POINT

借主視点の賃貸契約の交渉力

移転をご検討される企業様にとって、「オフィスを探す」という役割ではどの仲介会社もあまり変わりません。しかし、そのオフィスの「賃貸契約」は仲介会社によって大きく変わります。コストもリスクも最小限に抑えた契約内容にできるかは、仲介会社の交渉力次第なんです。



各種費用や制限などは交渉の余地アリ!

賃料	保証金
各種制限事項	解約予告期間

POINT

移転業務をまるごと任せられる

オフィス移転は、物件が決まった後も内装を決めたり、各種業者手配など、すべきことが山積みでとにかく大変。物件探し以外の移転業務をまるごと任せられる仲介会社であれば、業務負荷を減らし低コストでご移転が可能です。

まるごと任せて、手間とコストを削減!



物件探し	内装工事	レイアウト
オフィス家具	電気工事	引越手配
原状回復	廃棄	居抜き



なら契約交渉もしっかりサポート!

さらに、移転業務の一括代行でお客様の手間もコストも削減いたします!

借主視点の賃貸契約の交渉力



移転業務をまるごと任せられる



0120-966-888

【受付時間】 9:00~21:00 (月曜~金曜)

株式会社FRS (フォーバル・リアルストレート)
東京都渋谷区渋谷2-7-5 URD渋谷第2ビル 2階

賃貸オフィスを探すなら
オフィス移転navi
www.officeiten.jp

オフィス移転 navi

検索



エリアで簡単検索!



路線図から検索!



マップから検索!

私たちフォーバルは、目の前で加速していく情報を武器に変え、ベストなソリューションを提供していきたいと考えています。情報通信コンサルティングを核に、フォーバルが全社を挙げてサービスを提供するアイコンサービスは、定期訪問を通じて、経営にまつわる様々なお悩みを解決しようというもの。お客様にとって、オンリーワンのソリューションを提供していくことが、私たちフォーバルの使命だと考えています。従来の保守メンテナンスサービスにとどまらない企業経営支援サービスです。

簡易経営相談 よろず相談サービス

定期的にお客様のもとへ訪問する「お客様アドバイザー」が、企業経営にまつわる「困った」を解消するお手伝いをいたします。売上拡大や販路拡大、新規開拓、ビジネスマッチング、人材募集、資金繰り、事業承継など、幅広い分野を支援。フォーバルだけではなくグループ会社やパートナー企業の協力も得ながら、解決方法をアドバイスいたします。



お客様専用サイト アイコンナビサービス

お客様とフォーバルをつなぐコミュニケーション・ポータルサイトがアイコンナビです。お役立ち情報はもちろん、便利なコンテンツもご用意しています。



ITでも人的サポート 定期アナログサポート

お客様が安心してITの利活用ができるよう、お客様担当が訪問または遠隔からのリモート接続により、定期的(1カ月~3カ月に1回)に心を込めて“人的”なサポートを行います。



Officeに関することは Office問合せサービス

Microsoft® Officeやパソコン操作の質問・疑問に対して、パソコン関連専任の担当が、電話やオンラインでお応えいたします。

Microsoft® Officeは、米国Microsoft Corporationの米国およびその他の国における登録商標です。



パソコンの健康を監視 アイコンユーティリティサービス

お客様のパソコンの健康状態を監視して、トラブルの予兆をお知らせいたします。異常を察知した場合には、解決に向けてご案内をいたします。



その他 お客様へご提供中のサービス

★経営コンサルティング

- 経営相談
- 経営診断サービス
- 海外進出



★情報提供

- 講演会/セミナー
- 交流会
- Correa(コーレア)



★ビジネスマッチング

- 販路拡大
- 業務委託
- Correa Web



★各種認証取得支援

- Pマーク
- ISMS
- オフィスセキュリティ



★Webビジネス運用...圧倒的なプロ集団

★事業所引っ越し

★リスクマネジメント

ブロードバンドインフラの整備

究極のブロードバンド回線といわれる光ファイバーを、IP電話のインフラとして採用することで、ユーザー本位のIP電話のカチが完成します。フォーバルでは、これからの時代にマッチした企業の通信インフラを整備するためのご提案をいたします。

- IP電話ブロードバンドサービス
- 直収型電話サービス

最適なハードウェアのご提案

ビジネスフォン、コピー機、パソコン、スマートデバイスなどのハードウェアを抜きに、効率的なビジネス展開は難しくなっています。フォーバルでは、こうしたハードウェアについて、お客様の利用状況を十分に把握したうえで、ご提案いたします。

- ビジネスフォン
- 複写機・複合機
- パソコン
- 固定電話&携帯電話融合サービス

ネットワークの構築・セキュリティの確立・インターネットの活用

ハードウェアのより効率的な活用を実現するネットワークの構築からオフィスのセキュリティ対策まで、トータルにプロデュースいたします。また、自社ホームページの開設やメールを活用した顧客とのコミュニケーションなどのサービスプランもご提案いたします。

- LAN構築サービス
- VPN構築サービス
- 無線LAN環境構築サービス
- アンチウイルス
- ファイアウォール
- 総合セキュリティ装置
- 内部情報漏えい対策
- ホームページ制作
- ホスティングサービス
- ストレージサービス



お客様というたったひとりの“i”のために、フォーバルの“i”がつながり全力でサポートしていきたい。
1000の頭脳で“i”に応える経営支援。
それがフォーバルの icon サービスです。

iPad入門

(第25回)操作ラクラク! マルチタスク用ジェスチャーって何?

こんにちは。

寒い冬を越え、いよいよ春がやってきますね。気持ちも新たに、新しい季節の到来です。iPad入門でも、一歩進んだ操作の仕方をご紹介します。

マルチタスク用ジェスチャーをご存知ですか? ホームボタンを使うことなく、画面に指で触れるのみの操作となります。いくつものアプリを並行してサクサク動かせることで、作業効率もアップ! 見た目にもスタイリッシュ!! 慣れてくるとそのスピード感はやみつきに?! ぜひ一度、試してみてください。

※iPadは、Apple Inc.の商標です。

まずはじめに: マルチタスク用ジェスチャー? 設定の仕方~

- 設定→一般→マルチタスク用ジェスチャーをONで、準備は完了!
- ホームボタン  を使わなくても、アプリの切り替えや終了ができるようになります。
- 4本指、または5本指で画面操作をすることで、よりスピーディーに作業、操作が。
- 見た目にも、慣れてる風のかっこ良さ!



やってみよう①:ピンチでホーム画面へ戻る



※一度指をひろげてから、キュッとつまむイメージ(=ピンチ)

やってみよう②:上へスワイプでマルチタスク画面へ切り替える



※画面上方向へスワイプ
(=指を押し付けたままスライドする動作)

やってみよう③:左右にスワイプしてアプリを切り替える



※4本、または5本指で左右にスワイプしてみましょう。まるで本をめくるかのようにアプリを切り替えられます。

また、当社ではお客様のiPad利活用をサポートをするためのサービスもご用意しております。

御社のサポート担当までぜひご相談ください。(※アプリ自体の保証・サポートは行っておりません)

カンボジア



インドネシア



ベトナム



ミャンマー



「ご存知ですか？」

フォーバルは、ASEAN4カ国に5つの海外拠点を展開しています



私達は海外でビジネスを始める為に必要なサービスを全て取り揃えております。



- 現地視察ツアー全面サポート
- 各種FS調査
- OA・ネットワーク 環境構築
- カウンターパートナー紹介
- マーケティングリサーチ
- 現地スタッフ雇用支援
- 工業用地 & オフィス選定支援
- 法人登記/各種ライセンス申請支援
- ITサポート 等



フォーバルカンボジア社長: 神山 英生
外資奨励による税制優遇はアジアTOPクラスです。AEONモール様も今年OPEN予定です。特に労働集約型製造業の方は是非ご検討ください。



フォーバルベトナム社長: 須藤 理夫
抜群の立地(国土全体が海に面し、中国にも隣接)で東南アジアにおける日系企業の戦略拠点に。人口・産業・制度共に均等の取れた安心感も魅力。業種・業態問わず、是非ご検討ください。



フォーバルインドネシア社長: 加納 敏行
2億4000万人の人口と急速な経済発展力が魅力です。特に現地調達化が進んでいるので、機械部品製造や加工業の皆様は是非ご検討ください。



フォーバルヤンゴンオフィス所長: 星野 修一郎
アジア最後のフロンティアとして世界中から注目を浴びております。合併事業による先行的参入や、生産委託を希望の場合は是非ご検討ください。

現地と国内のスタッフが御社の海外展開を
「進出前から進出後まで」
日本語対応にてワンストップでサポートいたします。

海外進出アドバイザーズ



大久保秀夫 経営塾

～「やり方」経営から「在り方」経営へ～(第25回)



株式会社フォーバル
代表取締役会長 大久保 秀夫

今日の責任、明日の責任を考える

今回は、ナンバー2、ナンバー3についてのお話です。皆さんは、自分の次の代、さらにその次の代のことを考えていらっしゃいますか？戦国武将を例にすると、織田信長や豊臣秀吉は、自分の代では頑張りましたが、その勢いを次の代につなげることができませんでした。それは、今に一生懸命で、次の代のことを考えていなかったからです。私は、それが彼らの敗因の1つではないかと考えています。

ところが、徳川家康だけは違いました。考える時間、待つ時間が十分ありましたので、自分が征夷大将軍になった時に、その次へ、さらにその次へということで、この体制をどう継続させるかを考えたのです。ですから、自分がまだ現役を続けられる元気なうちから若い2代目へ、そしてさらに3代目へと後を譲ったのです。私はこの先を見た考え、動きが、江戸幕府を260年以上も存続させることができた大きな要因であると思っています。

私達が経営している会社も同じで、初代経営者は上手くいっても、その後が続かないケースが多々あります。逆に3代目まで継承が上手くいくと、意外とその後も続くといわれています。そのところを間違えることのないよう、後継者にきちんとバトンを渡すことができるようにしなければいけません。

しかし現実的には、中小企業経営者の多くは、自分の代のことしか考えていません。いいところ2代目をどうしようか考えている程度でしょう。しかし、それではいけません。会社の将来を担う2代目、3代目、すなわち1手先、2手先を考えることを習慣にしなければいけません。

わかりやすい例をあげると、営業マンであればいつも、「明日はこうするぞ」「次の商談でこれをしゃべろう」と考えるとします。これが次の1手です。そして、もしここで上手くいかなかった場合には、「一旦受けて、次にこう言い返そう」「次はここまで言ってみよう」と、このように考えておくこと、これが2手先を考えるということです。さらにもう1手考えたら、これは3手です。そこまで考える人はほとんどいませんが、トップセールスとして成功するためには、そこまで考えなければダメ。そういうことをしていないから、交渉相手に何か反論されるとすぐに答えに詰まってしまうのです。

同じように経営においても、常に2手先、3手先を考える習慣を持っていると、打つ手も随分変わってくると私は思います。時間軸においても、今年だけでなく、2年先、3年先を考えなければいけません。しかし実際には、「今年さえ良ければいい」「いまさえ良ければ結構」と言って、来年を考えない経営者がいるのです。「俺さえ良ければいいんだ」と言って、2代目すら考えない経営者も少なくありません。きちんとした経営者であれば、来年の計画を考えるでしょうし、後継者のことも考えるでしょう。しかし、あともう1歩、ぜひその次も考えてみてください。私は、それが経営者の「明日の責任」であると思っています。

経営者であれば、ほとんどの方は「今日の責任」については果たそうと考えていると思います。でも本当は、経営というのは継続が大事ですから、「明日の責任」ということも考えなければいけないのです。そう考えると、常に3手先を考えていく経営を志さなければいけないと思っています。それができない経営者は信長、秀吉で終わってしまうのです。ぜひ「明日の責任」に目を向ける習慣を持ち、家康となつていただくことを願っております。



大久保 秀夫 著「在り方」好評発売中！
お求めは、お近くの書店・各種オンライン書店でどうぞ

1,575円(税込み)

【問い合わせ先】アチーブメント出版:03-5719-5503

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

コーレアが創刊され、早くも5年を迎えます。これまで何度も、お客様同士の出会いの仲立ちをしてまいりました。その中から、成功事例をピックアップして紹介させていただきます！



～CASE2 前号掲載したお客様のマッチング～



コーレア56号に掲載させていただいた「(株)ユニーク総合防災」様に対して、商品を購入いただけるユーザー候補、商品を提供いただける取引先候補をそれぞれ紹介することができました。現在、どちらも契約に向け、前向きに検討いただいているところで、3社にはそれぞれたいへん喜んでいただいています。

そろそろ保存食の入替時期だ

お客様の所属自治会



商品購入
検討中

販売先の
開拓が課題だ



商品提供
検討中

防災製品メーカー様

コーレア掲載後、社内のアイコン担当同士が情報を共有し、訪問させていただいたお客様先でユニーク総合防災様の取扱商品や強みについて案内させていただきました。ちょうど「保存食の期限が切れそうだ」「商品力に自信があるものの、販売力が不足している」というニーズを拾いあげ、マッチングにつなげることができました。



表紙イラスト

イラストレーター
8anana



こんにちは、8anana(ばなな)と申します。

ネームの由来は、「果物のバナナのように安価なのに美味しい(上手い)」からきております。ウソです。ただバナナが好きなのでという安直な…

承っているお仕事は、挿し絵にキャラクターデザイン、ウェルカムボードからちょっとグロイイラストまで幅広く描かせていただいております。

見ていて楽しいイラストを心がけてます！

▼HP

<http://8ananacoffee.ninja-web.net/>

▼MAIL

choko8anana@gmail.com

コーレアについて

コーレアの花には「お互いをよく知る」「信頼」という花言葉があります。

本誌Correa(コーレア)首都圏・横浜版は、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。

隔月刊で3,300部を発行しており、東京・横浜の各企業様に弊社担当者が直接訪問し、配布させていただいております。

STAFF Editor in Chief 岩崎 慶太

Senior Editor 馬場 桃香

Editorial Staff 伊辺 光広、久保 智広、柘澤 昌浩、柴田 莉乃、湯田 明日美、加藤 州孝、志村 公弥、谷口 章、成川 望、萱野 健太郎、林 さやか、須田 渉士、増田 洋一郎、榎原 一基、橋本 優治、田村 英治

発行：株式会社フォーバル 首都圏第一支社/首都圏第二支社/横浜支店
〒150-0001 東京都渋谷区神宮前5-52-2 青山オーバルビル14F
お問合せ TEL 0120-81-4086 <http://www.forval.co.jp/>