

Coreea

Vol. **06**

特集！お客様自慢！！-飲食店特集

マドリード【渋谷区】

東京ダイニング企画【新宿区】

赤坂 参虎【港区】

特集！お客様自慢！！-注目企業特集

エス・アイ・ジャパン・トラベル【新宿区】

ワーク・ワークス【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?

経営者向け倶楽部キックオフパーティーのご案内

表紙&占いの提供 有限会社ゼナ



特集！お客様自慢！！PART1

～飲食店特集～

季節は、いよいよ食欲の秋ですね！
今回の『お客様自慢！！』は、
美味しいお料理やお酒を楽しむことができる
「飲食店」のお客様にスポットを当て、
取材させていただきました。

「たまにはいつもと違うお店にも行きたい」
という皆様、是非、参考にしてください。

スペインバル&レストラン「マドリード」
アルコス

四谷の隠れ家BAR「無々」をプロデュース
東京ダイニング企画

ふぐ料理専門店
赤坂 参虎

お客様自慢！！ CASE024 — スペインバル&レストラン「マドリード」

ARCOS スペインをテーマにイベント&音楽&外食を総合サポート

有限会社アルコス <http://madrid-tokyo.jp>

〒164-0003 東京都中野区東中野1-22-18

TEL 03-5389-6040 / FAX 03-5389-6045

マドリード 渋谷

検索



アルコス様のこだわり！

社名「アルコス」の由来は、スペイン語でアーチ（架け橋）という意味です。スペインとの架け橋として始められたのが、現地でカルチャーショックを受けたスペイン料理です。日本で本場の味を紹介すべく始められた「スペインバル&レストラン マドリード」で、本場スペインの風を感じてください。

（マドリードの皆様、写真中央がスペインの母・宮内 恵美子 社長）



Madrid
Bar & Restaurant Espanol
パリ&レストラン マドリード



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 03-5459-5507まで、直接ご連絡をお願いします。

宮内社長の思い

「それなら、メジャーではないスペイン語を勉強しよう」と、単身スペインに。当然、右も左もわからない異国の地でしたが、現地の方々には、大変お世話になったそうです。

「お世話になったスペインに何か恩返しをしたい」、そんな思いから宮内社長は、アルコスを立ち上げられました。

「スペインの文化や風土をそのまま伝えることは難しい」と語る宮内社長。経営者としてではなく、一人のスペインファンとして自らお店に立ち、お客様にスペインを感じていただけているかを常にチェックされているそうです。



お店の紹介

地中海式ダイエット料理を、音楽を聴き・おしゃべりをしながら楽しんでいただく。全てのワインとエキストラバージンオリーブオイルは、スペイン直輸入。オーガニック野菜や新鮮食材による本格スペイン料理は、季節感を演出しながらの提供を心掛けています。



1階は、本場スペインのバルを再現しています。

スペインの風を感じるスタンディングカウンターとテーブル席。

ランチタイム・ティータイム・バルタイム・・・様々な顔を持ち合わせる1階は、お一人様からパーティーまで憩いの空間です。

本場のバルで、**タパス(つまみ)をつまみにスペインワインや自家製サングリア**をご堪能ください。



2階は、伝統的なスペインレストラン。

日本では数少ない直火炊きパエリアとグリル料理は、本場の味そのものです。内装・家具・絵画などスペインのテイストが盛りだくさん。

スペイン語が堪能なスタッフが、お客様をスペインへといざないます。



Locations



スペインバル&レストラン「マドリード」

〒150-0043
東京都渋谷区道玄坂 1-11-3
フォースワンビル1～2階

JR東日本 渋谷駅 中央口徒歩3分
東京メトロ 渋谷駅 中央口徒歩3分
東急東横線 渋谷駅 中央口徒歩3分
京王井の頭線 渋谷駅 西口 徒歩1分

TEL 03-5459-5507

Coreeaオトクーポン

ワンダラスサービス

生ビール・サングリア・ワイン(赤・白)

※有効期限2009年11月30日まで

クーポン券はオーダー時にご提示ください。

※2Fレストランのみのご利用

※1グループ1枚でOK ※1回1枚限り

スペインバル&レストラン「マドリード」

お客様自慢！！ CASE025 - 四谷の隠れ家BAR「無々」をプロデュース 東京ダイニング企画



有限会社東京ダイニング企画 <http://www.mubu-muku.co.jp>

〒160-0006 東京都新宿区舟町5-8 舟町5番ビル201号

TEL 03-5366-2055 / FAX 03-5366-2056

無々

検索



東京ダイニング企画様のこだわり！

東京ダイニング企画が、プロデュースされた店舗の一つ、BAR「無々 -MuBu-」。バーでおいしい料理を食べていただきたいと、オリエンタル創作料理を提供されています。

また、メインターゲットは女性のお客様。女性同士でも気軽にご来店いただけるよう、空間造りを心がけていらっしゃいます。

GO

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 03-5367-3361まで、直接ご連絡をお願いします。

木村社長の思い

取材を通して、「飲食業で働く方の社会的信用度は低い。そのような現状を変えていきたい」と、木村社長は仰っていました。実際、低賃金・長時間労働と厳しい環境の中で、結婚したくてもできない方も少なくないそうです。

この現状を変える為には、一人ひとりの価値を上げていくしかない(生産性の向上)とのことでした。



また、経営者として「茹で蛙現象」(水に入れたカエルを緩やかに熱すると、水温の上昇を知覚できずに死んでしまうという寓話)の怖さも仰っていました。

お店の中には、時代の流れ、日々のトレンドの変化に気付かれません。木村社長は、あえてお店に立たず、第三者の目から観察することで、日々変わり行く時代の流れに取り残されないようにされているとのことでした。

また、木村社長は日々、ジャンルを問わず食べ歩きをされているそうです。

最後に、社長の座右の銘をお聞きしましたので紹介させていただきます。

「夢は目標に変えれば実現できる」

耳より情報

赤坂見附にワインバーを10月OPEN。

コンセプトは、「よりカジュアルに」。

100種類以上のワインと本格的な創作料理を、立ち飲みスペースも設けた店内でご堪能いただけます。

お店の紹介

BAR「無々-MuBu-」は、東京・四谷にある隠れ家バーとして、くつろぎの空間を提供しています。オリエンタル風創作料理と多種のお酒、飲み放題もある宴会コースなど、様々な目的でご利用いただけます。早い時間から、ゆっくりとお料理と美酒を堪能していただくのが「無々」での過ごし方です。



BAR「無々 -MuBu-」

〒160-0006

東京都新宿区舟町7番地 ポワロービルB1F

丸ノ内線 四谷三丁目駅 徒歩2分

都営新宿線 曙橋駅 徒歩5分

営業時間

月～土 18:00～04:00(L.O.03:30)

日・祝 18:00～02:00(L.O.01:30)

TEL 03-5367-3361

フォーバル担当者より

先日、木村社長とお打ち合わせをさせていただいた際、夜遅くまでかかってしまい、社長のお心遣いで私の上司とお店にご招待していただきました。

「ドラマのワンシーンでは」と思うぐらい、お店の雰囲気最高！
お料理も絶品！！

是非皆さんも、足を運んでみてください。

(担当ソリューションアドバイザー 吉村 純一)

お客様自慢！！ CASE026 — ふぐ料理専門店 赤坂 参虎



有限会社赤坂参虎 <http://www.akasakafugu.com/>

〒107-0052 東京都港区赤坂8-12-14 UIWビルB1

TEL 03-3479-0090

赤坂参虎

検索

赤坂参虎様のこだわり！

下関の仲買さんから、直接空輸便で運んでおり、新鮮な本場下関の“とらふぐ”をお客様にご提供しています。

他ふぐ専門店では、シーズンオフは鰻や揚物、焼鳥屋にされているようですが、参虎様は、ふぐ料理だけにこだわりを持ち、23年間、一年中ふぐ一筋で通されている本物のこだわり店です。

GO

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 03-3479-0090まで、直接ご連絡をお願いします。

小林社長から一言

ご来店されるお客様は、“通”な方が多いので、**お楽しみの時間を邪魔しないような接客をするよう、スタッフにはいつも伝えています。**

ふぐ料理の楽しみ方は、本当にお客様がよく知ってますね。

ただ、わからないような場合は、スタッフが全てご案内するようにしております。



小林 正弘 社長

お店の紹介

赤坂参虎様は、下関の上質なとらふぐのみを厳選して使用している、こだわりのふぐ専門店です。**テレビや雑誌でも、何度も紹介されている有名店**ですので、ご存じの方もいらっしゃるかと思います。

接待やご会食等に最適な個室も6部屋用意されています。赤坂で23年間、食通を唸らせてきた技と味を、ゆっくりとご堪能ください。

赤坂 参虎

〒107-0052

東京都港区赤坂8-12-14 UIWビルB1

地下鉄千代田線乃木坂駅①出口 徒歩5分

地下鉄千代田線赤坂駅⑦出口 徒歩7分

地下鉄銀座線・大江戸線青山一丁目駅
郵便局出口 徒歩10分

営業時間

17:00～23:00(L.O.22:30)

日曜日、祝日定休(11月～2月まで無休、但し日祝は要予約)

TEL 0120-334-298(予約専用)



お勧め料理

10月は、フグのシーズンに入っており、**身のしまり・脂の乗りと、全てのメニューがお勧めです。**

その中でもと言われますと・・・他店ではあまり見られない「**ふぐ炭火焼き**」です。一度は食べていただきたい自慢の料理の一つです。これにふぐ骨酒(ふぐの骨を干して焼いて熱燗に入れて香りを楽しむ)との相性はピッタリ！



コーレア読者向けの特典

小林社長より、コーレア読者の皆様に向け特典をご用意いただきました！

『ご予約の際、「コーレアを見ました」と、お伝えいただくと、お会計の際、10%OFFにさせていただきます。

当日、直接のご来店ですとご要望にお応え出来ないメニューもございますので、予約いただくことをお勧めしています。予約専用のフリーダイヤル：0120-334-298に事前にご連絡いただけますと幸いです。

10月はフグのシーズンに入り、おいしい時期です。この機会に是非、ご来店していただければと思います。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

車の事なら何でもお任せ！
～環八・用賀から 北へ3分～

皆様、連休中のご旅行やドライブは楽しめましたか？城南モーターサービス様は、11月から中古車の売買等もご利用頂けるようになりました。

【創業42年の技術】で、小型車も大型車も、車の事なら何でもご相談頂けますよ！ (^^)ノ

城南モーターサービス様は、世田谷の用賀インターから北へ3分。ホームページでは、**社長や社員さんの楽しいブログ**も公開されています！

「コーレアを見た！」
！とって電話して頂ければサービスも！？

皆様のご来店
心よりお待ちしております♪



城南モーターサービス株式会社

<http://www.johnan-ms.co.jp/>

城南モーターサービス

検索

〒157-0073 東京都世田谷区砧 1-18-28
TEL 03-3417-3221 / FAX 03-3417-3224

PR情報

海岸愛護写真コンクール
募集開始のご案内

四面を海に囲まれたわが国では、海岸線は生活、産業、レクリエーションの場等として、多様に活用されています。

そこでは、海岸災害を防ぎ、美しく、安全で、いきいきとした海岸を創出する努力が続けられていますが、うらおいとやすらぎのある海岸空間への期待は、ますます高まっております。

このような、私たちにとって貴重な空間である海岸を、私たちみんなで大切にしていこうという心の広がりを願って、写真コンクールを毎年実施しております。

今年も多くの皆様の作品をお待ちしております。

締切り：平成21年11月13日（金） 当日消印有効



平成20年度・国土交通大臣賞 受賞作品
「青春」(沖縄県・サンサンビーチ)
長堂 嘉秀
(沖縄県那覇市)

社団法人全国海岸協会 <http://www.kaigan.or.jp/>

全国海岸協会

検索

〒105-0003 東京都港区西新橋2-8-17 平家ビル4F
TEL 03-3595-6633 FAX 03-3595-6634

売りたい

やっぱりコーヨー核酸はいい！
その声に押されて30年

細胞レベルの元気づくりに

核酸は、人間の生命誕生から死までを支配するものです。体内で核酸が多く活動している人は元気で若く、少なくなり始めると老化が始まります。新陳代謝を活性にすることで老化の予防になるのです。

新陳代謝の原料は「核酸」なのです。核酸を体内に摂り入れ、老化を防いで若返り、美しく、健康な毎日を過ごしましょう。

コーヨー核酸には、核酸や必須アミノ酸がバランスよく含有されています。また、香りがよいので味わっても美味しく、飲めば食欲が出て、健康で爽快になります。

株式会社文理書院発行の「健康ファミリー9月号」の48ページに、コーヨー核酸が掲載されました。

ご興味のある方には、無料でお送り致します。弊社HPよりその旨ご連絡下さい(TEL・FAXでも結構です)。



株式会社 向洋

<http://www.kakusan.com>

コーヨー核酸

検索

〒160-0023 東京都新宿区西新宿3-7-28
宝幸西新宿ビル902 TEL 03-3346-0616
担当：横川 Mail: info@kakusan.com

特集！お客様自慢！！PART2

～注目企業特集～

『お客様自慢！！ PART2』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。

総合旅行エージェント
エス・アイ・ジャパン・トラベル

多機能バック「Hymn'n」
ワーク・ワークス

お客様自慢！！ CASE027ー 総合旅行エージェント エス・アイ・ジャパン・トラベル



〒106-0032 東京都新宿区新宿2-3-15 秀研第5ビル1・2階
TEL 03-5919-2556 / FAX 03-5919-2557 <http://www.sijapan.co.jp/>



エス・アイ・ジャパン・トラベル

検索

エス・アイ・ジャパン・トラベル様のこだわり！

私たちエス・アイ・ジャパン・トラベルは、お客様が希望されることは何でもやらせていただきます。どこへでも、何日でも、何名様でもご案内いたします。もちろん法人様も大歓迎です。

「旅＝私たち（エス・アイ・ジャパン）」とお客様に言って頂けるように、今後とも遊ぶこと（旅行）に関しては、弊社にお任せ下さい。今ですと、沖縄の島々（石垣島など）への旅行が人気を集めています。

（写真左：企画大好き 石井社長 写真右：入力業務の要 岡部様）

GO

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 03-5919-2556まで、直接ご連絡をお願いします。

会社の特徴と強み

取材を通し、石井社長は、何度も「エス・アイ・ジャパンは、総合旅行エージェントになるんだ」と強調されていました。

『特定の場所をご案内するのではなく、あなた（お客様）が行きたいところをご案内する。』

そのような思いから、WEBのみではなく、お客様と直にお話できる場（店舗）を持つ大切さを強く意識されています。店舗は、**新宿御苑にある本社営業所**の他、**地下鉄新宿駅構内にある新宿営業所**、**西新宿の新宿西営業所**があります。

そんな思いがお客様にも伝わり、一見さんで終わりではなく、お得意様になっていただき、その方から他のお客様への紹介に繋がっているそうです。

紹介が多いなんて、羨ましい限りですね。

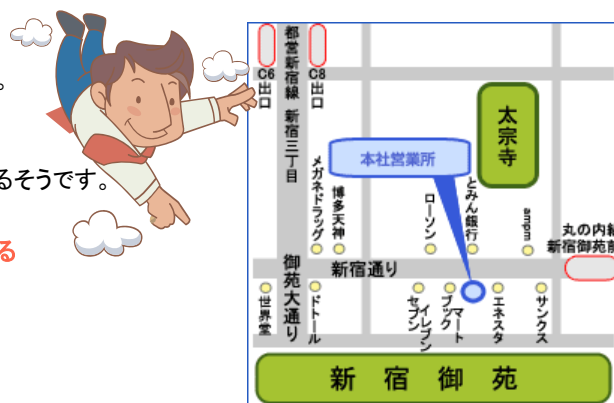
また、エス・アイ・ジャパン・トラベル様には、法人にも強みがあります。

初めは、企業の社長様や総務部長様が個人旅行で利用され、その時の対応に、ご満足いただきその後、会社の研修や出張、地方公演などの際、利用いただいているそうです。

極端なケースでは、個人で利用されたお客様から、「海外に支店を出すから、航空機・ホテル等の手配をよろしく頼むよ」と、**出張にかかる全てのお手伝いを任されたこともある**そうです。

他にも、劇団の公演、アパレル会社のイベント、レースクイーンの出張等もサポートされています。

特に、法人様の出張と帰省関連のお手伝いを強みとされています。



今後の展開

エス・アイ・ジャパン・トラベル様では、今回、従業員を増やされたそうです。

それも、即戦力の中途社員（経験者）ではなく、業界未経験者を多く入れられています。

石井社長が、面接の時に最も重視されたのが、「本人のやる気」と、「この業界が好きか」の2点。

ことわざにも「好きこそものの上手なれ」とあるように、好きであれば今後の成長も大きく期待できますし、吸収力も高いということで、この2点を重視されたそうです。

石井社長は、「自社オリジナル旅行のパッケージ化ができる人財に育てて欲しい」と期待を寄せています。

モチベーションの高い社員も増えましたので、石井社長の掲げる「総合旅行エージェント」を目指し、
今後は、海外旅行を目的とされる、お客様の集客に力を入れていかれるそうです。



お客様自慢！！ CASE028 — 多機能バッグ「Hymn'n」 ワーク・ワークス



ワーク・ワークス株式会社 <http://www.workworks.co.jp/>

〒150-0046 東京都渋谷区松濤1-10-9

TEL 03-5478-0195

ワーク・ワークス

検索



ワーク・ワークス様のこだわり！

旅行先などで活躍するシューズインバッグとして誕生した、ワーク・ワークス様の「Hymn'n（ヒム）」。
多機能でオリジナリティ溢れる製品を企画・開発・商品化している個性豊かなライフスタイル・ファッションブランドです。

(写真右：亀山 紀代子 社長 写真左：フォーバル木原)

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 03-5478-0195まで、直接ご連絡をお願いします。

亀山社長が「Hymn'n」を開発したきっかけは、以前、イギリスで大英博物館等の美術館巡りやショッピングで慣れない石畳を歩き回った経験からです。あまりの足の痛さに耐えられず、現地でスニーカーを購入しようと、はじめての街を探し回ってクタクタに疲れ、大事な時間をとても無駄に費やしてしまい苦い思いをされたそうです。

(海外で自分に合う靴を探す事は、本当に大変なんですよ(><))

だからといって、最初からスニーカーを履いてしまうと、その足で向かう夜のディナーやパーティーの場にふさわしくありません。ですから、「**いっそのこと、靴を持ち歩けるバッグがないだろうか？**」と探し求めましたが、**結局出会うことができず、思い切って自分で開発することを決意されたのです。**



Hymn'nについて



靴を入れるポケットの中生地には、撥水・防臭・抗菌加工が施されています。また、靴が傷まないよう、片方ずつ収納する袋状になっているなど、**ユニークな独自のアイデアがいっぱい詰まっています。**もちろん、靴を入れない時は、靴を収納する部分が広がる仕様になっているので、普通のバッグとしてもお使いいただけます。

バッグには、全てA4サイズが入るスペースが設けられており、書類の出し入れにも便利です。現在、5種類のシューズインバッグがあります。主な特徴をご紹介します。



●CREDO(クレド)

シンプルかつエレガントなバッグ。表地にはイタリア製の高品質な生地を使用、ハンドル、トリミング部分には牛革高級エナメルをあしらひ、手作業で丁寧に作られています。

●PANA(パナ)

スポーティなデザインのトートバッグです。
2006年「月刊ソコト」のロハスデザイン大賞にノミネートされました。



●RUCCO(ルッコ)

ショルダーからリュックになる2WAYバッグ。ショッピングで大荷物になった時などにおすすめです。どのシーンにも調和する、シンプルでエレガントなデザインです。

●FILLY(フィーリー)

お仕事や習い事など、いろいろなシーンにも便利なサイズです。5色展開です。



●LUXS(ルクス)

普段使いやフォーマルな場面でも活躍できる、シンプルな色と形です。折畳み傘を収納できます。



日頃、心掛けていること

「時間をとても大事にしております。」と、亀山社長。私達は決まった時間の中で生活していますので、**時間の有効利用をいつも考えるようにしている**そうです。このような視点から生まれた一つが、シューズインバッグです。

今後の展開としては、「**合理性の追求**」がテーマ。「こんな物があれば良いのに」と、便利さを常に追求しながら、お洒落なデザインの商品を考えていらっしゃいます。

コーレア読者向けの特典

「コーレアを見ました」と、お伝えいただいた方には、携帯電話から発せられる電磁波を防止する『携帯カバー』をプレゼントいただけます！

「弊社のバッグを、年末・年始のお出かけ等にご利用していただけますと、とても嬉しいですね。」(亀山社長)

ホームページにも商品が掲載されていますので、是非一度ご覧下さい。

営業の次世代モデル



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

カリスマ営業マンに 期待してはいけない

会社の収益を上げるために、会社がすべきことは何でしょうか。それは「営業」です。特別な経営戦略の中にお金儲けの秘策があるわけではなく、財務専門のCFOが辣腕を振るえばさくさく儲かるというわけでもありません。会社の収益向上の根幹を握っているのは営業力です。ところで、クライアント企業からのお話を伺うと、会社の営業力がごく少数のカリスマ営業マンに依存しているケースが少なくありません。しかし、このカリスマ営業マンへの過度な依存は、会社の営業力を脆弱なものにしてしまいます。第一に、その営業マンの賃金上昇圧力が強まれば、その営業マンが優秀であればあるほど、会社のその営業マンへの依存度はどんどん高まり、賃上げ要求に抵抗できなくなります。第二に、優秀な営業マンはどの会社も欲しいので、常に転職・引き抜き・独立の危険にさらされていることとなります。そして、会社への忠誠心よりもお金が全ての世界になりますので、時間の問題で裏切られることとなります。

重要なことは、会社の収益が一部のカリスマ営業マンに依存せず、普通の人が普通に営業して収益を向上させられるような体制・仕組みを構築することこそ肝要です。ではそのような体制・仕組みとは何でしょうか。

営業コールセンターと 訪問営業部隊の峻別

営業の古典的手法は、いわゆる飛び込み営業です。実は、私には若かった頃、飛び込み営業の経験があります。アルミサッシを売る飛び込み営業をしていたのですが、月平均一件くらいしか契約が取れなかったため、三カ月くらいでクビになりました(笑)。正直に言っても、飛び込み営業はアートの世界だと思います。訪問の仕方や時間の割り振り、それから見込み客か否かの判断、見込み違い客から撤退するタイミングの決断など、会社の営業マニュアルでは対応しきれません。この営業手法で確実に契約を取ってこれるのは、一部の天才的営業マンだけです。私のような普通の人では無理です。

この営業手法の最大の欠陥は、効率の悪さです。第一に、玄関を開けてくれる潜在顧客に当たらない、下手な鉄砲をかなり撃たなければなりません。第二に、仮に玄関を開けてくれても、それが全部契約につながるわけではありません。十分くらの会話で断る人、30分くらいの会話で断る人、そしてひどい場合は一時間も話し込んだのに「やっぱりいりません」と言って断ってくる人もいます。一時間も交渉したのに断られてしまうと、時間のロスは大きいのです。その日に訪問できる戸数が減少してしまいます。このあたりの見切りが本場に難しいですね。

そもそも契約に結びつく顧客に遭遇するためには、絶対的母数を増やさなければいけません。五件訪問すれば、一件契約などという都合の良い話はありません。この絶対的母数を増やすためには、自分の足で稼ぐ飛び込み営業ではダメです。

では、どうすれば効率よく母数を増やし、見込みの高い有望顧客に経営資源を集中的に投入できるのでしょうか。私は、営業戦術の効率化を実現する最も優れた手法は、営業コールセンターの設置だと思っています。その際だったメリットは、時間の節約です。まず、ターゲットエリアまでの移動時間がありません。そして、訪問先から次の訪問先への移動時間も圧倒的に少なくなります。よく訓練された営業コールセンターのテレオペ部隊により、接触できる潜在顧客の母数が劇的に増加します。

そして、コールセンターが発掘した見込み客に限定して、訪問営業部隊を投入します。この人たちは、従来飛び込み営業をしていた人たちです。つまり、発掘された見込み客にターゲットを絞り、訪問営業マンがじっくり話をすることに高まるはず。これで飛躍的に営業効率が上がるはず。これと併せて、営業日報の簡素化も必要です。営業の現場を見ていると、これにかなりの時間を取ら

れていることが少なくありません。しかし、時間は最も貴重な経営資源です。これに大切な時間が奪われるよりは、一本でも多く電話をしたほうがいいし、一件でも多く訪問したほうがいいはず。極力、本来の仕事である「営業」に注力できる体制を構築する必要があります。

営業にまつわる法律問題

コールセンターを中心に営業活動を展開する場合、特にB to Cの場合は注意が必要です。特定商取引法上の「電話勧誘取引」に当たるので、違法な勧誘にならないようなビジネスモデルを構築しなければなりません。また、クレームをできるだけ少なくするよう営業トークのマニュアル化も必須です。クレーム対応に時間を取られると、それだけで本来の営業活動に当てるべき時間を奪われてしまいます。

次に、B to C・B to Bに限らず言えることですが、営業部隊がいる部署は、顧客情報の宝庫です。そして、転職・引き抜き・独立の際に起こる営業秘密の漏洩は、この営業部門を舞台に発生することが大変多いです。したがって、大事な営業秘密を管理する上でも、会社としては不正競争防止法上の営業秘密に精通する必要があります。あるとともに、営業マンとの間の秘密保持契約・競業禁止義務契約の締結、営業秘密の社内管理体制の構築などを怠らないようにする必要があります。そうでないと、せっかく強力な営業体制を構築しても、余計な紛争に時間を取られたり、大事な顧客情報を他社に活用されてしまいます。経営戦略と法務戦略はクルマの両輪であることを忘れないようにしてください。

プロフィール

金崎 浩之 (かねざき ひろゆき)

・東京弁護士会業務改革委員会 事業継承部会・会員
・東京弁護士会会社法部 部員

【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

アヴァンセカレッジ 交流会&セミナー情報

10/14(第4回)

「事業承継～中小企業における世代交代スキーム」

10/28(第5回)

「債務整理・回収のトータルスキーム」

【ホームページ】 <http://www.avance-ig.jp/>



Cambodia
International
Education
Support
Foundation

シーセフ

REPORT Vol.01



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・社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。

コーレア読者の皆様にも、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。

カンボジアの現状とシーセフの活動

カンボジアでは1970年代後半、極端な共産主義を掲げたポル・ポト政権により、国民は強制労働に駆り出されたり、医師や教師などの知識人らが、革命の敵として次々と虐殺されるなど、圧政に苦しみました。内戦終結から17年経った今でも、カンボジアはこうした負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となっています。2004年以降、2桁の経済成長率を遂げているものの、まだまだ国民所得は600ドル程度に止まり、大多数は貧困層から抜け出すことができていません。



このように、貧困を解消すること、そしてそのための基盤となる教育環境を整備することは、カンボジアにとって最重要課題とされています。政府は特に、学校の建設に力を入れ、内戦終結以来、1万の学校が作られ、以前は100万人だった生徒数も、今では350万人にまで増えました。しかし、**どんなに学校を作っても、教える先生が全く足りておらず、まだまだ教育の質が低いまま**で、経済発展に役立つ十分な知識や技術を修得することができていません。

こうした課題克服を支援するために設立されたのが、CIESFです。以下3点の支援活動を中心に取り組んでいます。

- ①「**教師派遣プロジェクト**」＝日本から経験豊かなベテランの教師を派遣し、教師のレベル向上に取り組む
 - ②「**教育大学院プロジェクト**」＝カンボジア政府と協力しながら、将来の教育政策を担うことができる人材を育成する高等教育の場を提供する
 - ③「**経営大学院プロジェクト**」＝国を発展させるために不可欠である、経済発展に貢献できる起業家・トップマネジメントを育成していく
- お金やモノではなく、人材育成を中心とした支援活動である点が、大きな特徴です。



一般財団法人 カンボジア国際教育支援基金(CIESF)
〒107-0062 東京都港区南青山3-17-1 フロムファイブ302
TEL 03-6439-5990 info@ciesf.org

<http://www.ciesf.org/>

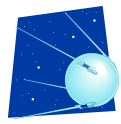
CIESF

検索

What day is it today?

2009年10月

本コーナーでは、「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。

1 日 (木)	日本酒の日 (日本酒造組合中央会－1978年)	17 日 (土)	沖縄そばの日(1978年)
2 日 (金)	株式市場に第2部を新設(1961年)	18 日 (日)	フラフープが日本で始めて発売 (1958年) 
3 日 (土)	フジテレビで、渥美清主演のドラマ「男はつらいよ」の放送が始まる(1968年)	19 日 (月)	ブラックマンデー(ニューヨーク株式相場が大暴落－1987年)
4 日 (日)	世界初の人工衛星 (スプートニク1号)の打ち上げに 旧ソ連が成功 (1957年) 	20 日 (火)	リサイクルの日(「ひとまわり=10」&「ふたまわり=20」ちなんで制定－1990年)
5 日 (月)	山口百恵、日本武道館でラストコンサート (1980年)	21 日 (水)	マゼラン海峡発見(1520年)
6 日 (火)	テレビアニメ「宇宙戦艦ヤマト」放映開始 (1974年)	22 日 (木)	世界で初めてパラシュート降下成功 (1797年) 
7 日 (水)	ミステリー記念日(推理小説の先駆者エドガー・アラン・ポーが亡くなったことに由来－1849年)	23 日 (金)	写真週刊誌の元祖「FOCUS」が創刊。同スタイルの週刊誌が創刊ラッシュ(1981年)
8 日 (木)	レーザーディスクの日(パイオニアがレーザーディスクを発売－1981年)	24 日 (土)	わが国初の鉄道トンネル工事(1870年)
9 日 (金)	トラックの日 (全日本トラック協会が制定－1992年) 	25 日 (日)	日本航空の一番機・マーチン2-0-2が東京～大阪～福岡で運行開始(1951年)
10 日 (土)	東京オリンピック開会の日(1964年)	26 日 (月)	原子力の日(日本で初の原子力発電に成功－1963年)
11 日 (日)	上野アメ横開店(1946年)	27 日 (火)	青山テルマ(歌手)誕生日(1987年)
12 日 (月)	コロンブスデー(コロンブスが新大陸アメリカに到達したことに由来－1492年)	28 日 (水)	ビル・ゲイツ誕生日(1955年)
13 日 (火)	メジャーリーグで第1回ワールドシリーズ開催(1903年) 	29 日 (木)	とらふぐの日 (「と(10)らふ(2)ぐ(9)」の語呂合わせ) 
14 日 (水)	PTA結成の日(現在の日本PTA全国協議会が結成された－1952年)	30 日 (金)	シドニーオリンピックで金メダルを獲得した高橋尚子に国民栄誉賞が贈られる(2000年)
15 日 (木)	王貞治、史上初の2年連続三冠王(1974年)	31 日 (土)	日本記者クラブ結成(1969年)
16 日 (金)	大山のぶ代(女優・声優)誕生日(1936年)		

経営者向けパーティーのご案内

倶楽部発足記念パーティーに抽選でご招待！ 「フォーバル グッとくるカンパニー倶楽部」 ～経営者の夢や思いをカタチにする～

「フォーバル グッとくるカンパニー倶楽部」は、中小企業の成長に貢献するために様々な機会を提供する倶楽部です。

企業経営に意欲的、発展的、アグレッシブな活動している経営者が「夢や思いをカタチに」をテーマに集い、ビジネスチャンスを広げるだけに留まらず、「日本企業を元気にする」ことで日本経済の下支えになるべく発足されました。

10月27日、千代田区丸の内のライブハウス「COTTON CLUB(コットンクラブ)」にて、当倶楽部の発足を記念したパーティーを開催いたします。

「人脈を広げたい」「経営のヒントが欲しい」と言う方は、是非ご参加ください。
「グッとくるカンパニー倶楽部」の紹介の他、弊社社長・大久保秀夫による講演、各界の著名人も多数参加する異業種交流会等を予定しています。

弊社のお客様は、参加費無料でご招待させていただきます(応募多数の場合、抽選となります)。ご希望の方は、下記の通りメールにてお申し込みください。



【当日のプログラム(予定)】

- 13:00 受付開始
- 14:00 開会
- 14:30 グッとくるカンパニー倶楽部紹介
株式会社フォーバル 常務取締役
寺田 耕治
- 15:00 基調講演
株式会社フォーバル
代表取締役会長兼社長 大久保 秀夫
- 16:15 交流会、来賓ご挨拶
- 18:30 閉会

会場・お申込方法のご案内

開催日時・場所

2009年10月27日(火) 14:00～18:30
COTTON CLUB(コットンクラブ)
東京都千代田区丸の内2-7-3
東京ビルTOKIA 2階

お問合せ先

グッとくるカンパニー倶楽部 事務局
TEL 0120-408653
(平日9:00～18:00)

お申込方法

以下の必要事項を記載の上、メール(seminar-jimukyoku@forval.co.jp)でお申し込みいただくか、担当者にお声掛けください。

- ・タイトル:「キックオフパーティー申し込み(コーレア)」
- ・会社名
- ・代表者氏名
- ・ご参加者名(代表者と同じであれば記載不要)
- ・ご住所
- ・お電話番号

※ 2009年10月20日までに申し込みください

一 白水星

S2・11・20・29
38・47・56・H2
11・20年生まれ

物事がはっきりしてくる月です。何事も控え目に、協調性を持って行く事。新しい知識の吸収が運を開きます。

ネイルを少しゴージャスに、ファッションもキラキラ感を出して。

四 緑木星

S8・17・26・35
44・53・62・H8
17年生まれ

活気のある月です。社交で人の信頼と評価が上がります。専門分野では情報とアイデアに工夫して着手してみましょう。

シンプルな中にもおしゃれできちっとした印象の服で。

七 赤金星

S5・14・23・32
41・50・59
H5・14年生まれ

なかなか良い結果の出ない時ですから、特に言葉に気をつけながら、慎重にいくことが大切です。

ストレスは、ソルトバスで解消。家族全員で和食中心の夕食を心掛けて下さい。

二 黒土星

S1・10・19・28
37・46・55・
H1・10・19年生まれ

気力、体力の衰え気味に不安を感じそうですが、焦らず足元を固める時です。人との出会いが今後の役に立ちますので真心で接してください。

バスタイムの充実でストレス発散を。フェミニンなニット風素材のワンピースが吉。

五 黄土星

S7・16・25・34
43・52・61
H7・16年生まれ

目先の欲得を考えず、全て冷静に対処する事。人間関係には気をつける事、良い縁は大切にしていける事です。

ピンク系の花柄でフェミニンなワンピースで、優しさ、女性らしさを演出して下さい。

八 白土星

S4・13・22・31
40・49・58
H4・13年生まれ

人間関係も広がり、社会的な評価も上がります。内容確認で不備不足を補い、誠実さを失わずに。

アイメイクで目力を。しっかりメイクで完璧に。フラワーベースのフレグランスで出会い運アップです。

三 碧木星

S9・18・27・36
45・54・63
H9・18年生まれ

上司や友人の支えのある時です。人脈を大切に、将来の為の土台作り地道な努力をする時です。

上質のバックと靴で、ワンランク上の印象を。

六 白金星

S6・15・24・33
42・51・60
H6・15年生まれ

積極的に挑戦する意欲も出て、注目度も上がりますが、あれこれと手を広げず、現状分析と冷静な判断が必要な時です。

上品な印象を与えるスタイルを。クリーム、イエローの色使いで、服、アクセサリを揃えてみましょう。

九 紫火星

S3・12・21・30
39・48・57
H3・12年生まれ

困難な問題にも誠意を持って向かって下さい。周囲の評価に繋がります。新しい人間関係が始まります。

ヘアスタイルを変えてみましょう。夕方以降のスイーツで、気の流れがスムーズに行きます。

編集後記

めっきり朝晩が涼しくなり、気が付けば秋となりました。秋と言えば、やっぱり「食欲の秋」！ということで、今月は、「飲食店」を運営されているお客様を特集させていただきました。スペイン料理、オリエンタル風創作料理、ふぐ料理とバラエティーに富んだラインナップとなっております。コーレア読者向けに特別サービスをご提供いただいている店舗もありますので、社内の宴会、社外の接待、ご家族との週末のお食事に・・・ご活用ください。

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)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の担当者が直接配布させていただいており、毎月1,500部を発行しております。

表紙イラスト

似顔絵師 米盛 亮



昭和57年生まれ、美術専門学校卒業。キャナルシティ博多で似顔絵師として活躍。ウェルカムボードの依頼はトップ。臨場感溢れるタッチは、最近益々磨きがかかっている。明るい人柄は好評。先月結婚し、公私ともに絶好調！



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。暖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。YahooJAPANにも登場。

福岡玄海の母 検索
鑑定場所:キャナルシティ博多 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

発行:株式会社フォーバル 首都圏第二支社
〒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