

どか〜と

とびっきり

ガンガン

元気が出る!! 笑顔が出る!! 勇気が出る!!

実績型
情熱
講演



私は伝えます!!

- ▶ 主催者が伝えて欲しい事を!
- ▶ 受講者が何が聞きたいかを!
- ▶ 受講者にあった現実的な話を具体的に
- ▶ 30年間商売人経営者としての経験を熱く熱く語ります。

講演への5つのダメだし……

- ① 楽しくないとダメ
- ② すぐに役立たないとダメ
- ③ エ〜と言う驚きがないとダメ
- ④ やる気を起こす感動がないとダメ
- ⑤ 担当者・主催者が受講者から「いい講演だった」と誉められないとダメ

年間約150回の実績
担当者・評判・高感度 NO1

箸匠せいわ創業者

木越和夫
きごしかずお

商売繁盛応援団 団長 木越和夫

昭和20年3月11日、福井県小浜市の塗箸製造業の長男として生まれ、箸のセールスマンとして全国を回る。27歳に箸製造会社せいわ箸店を創業し社長となる。オイルショック、不況など経営危機を乗り越え35歳に昼一昼一の小売店を開店、集客のアイデア発想を変えた商品づくりで好評を得て、37歳に現在のお水送りの神宮寺の道中に製造工場を併せた観光売店をオープン。観光客相手の店一店舗と子供の箸使いの乱れを憂い開発した幼児の手に合った「六角知能箸」の販売で年商数億円を売上げ、商業界2000年2月号で全国繁盛店14店舗として2008年プロが選ぶ全国土産物施設100選に選ばれ紹介されるなど多くのマスコミにユニークな経営を取り上げられる。講演は年150回を超え、木越マジックとも言われ、聴くものの心を捉え、即行動に移せるパワーがあると大変好評を得ております。

お問合せ



いい日、いい出会いをプロデュース。

株式会社 システムブレイン

■ 大阪本社
〒550-0004 大阪市西区鞆本町1-12-6 オカザキビル11階
TEL. 06-6444-7876(ダイヤルイン)
TEL. 06-6444-7878(代表) FAX. 06-6444-7888

■ 東京本部
〒105-0003 東京都港区西新橋3-24-8 山内ビル3階
TEL. 03-5425-7661(代表) FAX. 03-5425-0921

一膳あればいいお箸をどうして売っているのか、二本で一膳、変えようがないお箸をユニークな発想で変え新しい市場を開拓。幼児用知能箸日本一の販売戦略。そのノウハウに「不況脱出のヒントとカギ」がある。現役会長が、具体的に、より具体的に、更に具体的に、お役に立ちたい一心で熱く語ります。そしてワクワク働き、ワクワク商売し、ワクワク経営して頂ける講演をすることを使命としています。

5つのこだわり

- ①講演中背広を脱がない
- ②公演中ポケットに手を入れない
- ③担当者にカバンを持たせない
- ④ホワイトボードは必ず消して帰る
- ⑤終了後、必ずお礼状を出す
謙虚と感謝の心を忘れないために



お子様用お箸日本一
「知能箸」

人気の証！

実績型情熱講演

① 分かり安い

三角形で分かりやすい。カタカナ語がない。理屈がない。手で足で口で体験した事を、知恵、工夫、演出の大切さを熱く語ります。受講者と同じ目線での話をする。



② 具体的ですぐ役立つ提案をする

一膳あればいいお箸を売って続けた実績をもとに、業界に合わせた売れる名刺、売れるチラシ、売れる商品づくり、売れる売り場などを具体的に提案をする。



③ 笑う楽しい勇気が湧く

福井県人なのに何故か大阪弁でしゃべる不思議な講師。大会社の社長も笑う笑わす。夢が叶う「人生の設計図」。「エ〜こんな見方があるんだ」異業種の方に感動を与える。「やればできる」勇気を与える。



人気のテーマ！

① 向かい風うしろを向けば追い風に

ちょっと角度を変えて見れば、見えてくるものが違って来ます。確かに各業界には向い風が吹いている。この向い風を追い風にする知恵を出した会社が生き残れるのです。

(各企業の経営・営業セミナー)

② 全てはやるかやらないか

一歩がなければ二歩がない、二歩で休めば三歩は出ない先ずは、一歩踏み出してみないと失敗するか成功するか分からない。一歩出して、反省し、知恵工夫して二歩出す。そこで安心しないで三歩を踏み出す。

(各青年部・JC・若手経営者育成・各リーダー研修)

③ なぜ!! 売れる一膳あればいい箸が?

一膳あればいいお箸をどうやって売っているのか、箸匠せいわで30年間培って来た商売へのユニークな工夫・知恵・発想を惜しみなく皆さんに具体的にお伝えします。

(商工会議所・商工会・各部会・物づくり)

④ 儲かるという字の中に営業の心がある

恋愛、恋と愛とがあって結婚。愛は心が真ん中にあり真心。恋は下に心で下心。真心(お客様第一主義)と下心(演出、仕掛け)があって結婚できる。営業も同じである。

恋愛 = 営業 (各種営業)

⑤ 商売人から見た安全労務

商売と安全労務は関係が無いように思われるが、物を売る知識と工夫が災害ゼロにする労務安全と共通点がある。安全への視点が違い、眠らせない、笑いの中にも気付きがある。

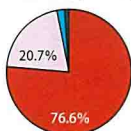
(安全大会)

担当者の方・だから安心!!

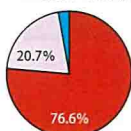
- ① 2時間前に現地へ着き遅刻しない。(1,800回遅刻0)
- ② 現場の現実、現物を見て情報収集。
- ③ 会場の雰囲気を知り会場にあった話題づくり。(控室に入らない)
- ④ 受講者にあった現実的な話をします。(担当者と事前打合せ)
- ⑤ なんと!! 受講者支持率 97.3%

大阪で開催された実践ソリューションフェアでのアンケート結果で97.3%の役立った、分かりやすかったという結果を頂きました。

A. セミナーの内容は役に立ちましたか? B. 講師の説明についてお聞かせ下さい。



今すぐ役立つ内容だった 76.6%
将来的に役立つ内容だった 20.7%
どちらともいえない 1.8%
その他 0.9%



非常にわかりやすかった 76.6%
わかりやすかった 20.7%
少しわかりにくかった 2.7%
わかりにくかった 0%

毎回同じように好評を頂いております。

人気の書籍 PHP 出版

講演で語った事より具体的に語りつくせなかった事を伝えきれなかった事をより詳しく書いています。

小さな会社 商売繁盛の特効薬

売れる商品の作り方とお客様を呼び込むマジック! すぐ実践でき、即効性のある商売繁盛に役立つヒントが満載です。



臆病者の経営学

小さな会社を繁盛させるヒントが満載!! 小企業の経営者、幹部の方、店舗販売している方などきつと参考になります。元気が出来ます。



あらゆる企業団体でお役に立っています

女性の会・人生設計・後継者育成・JA 生命保険・損保・労働組合・事業継承 学校経営・議員研修・リーダーシップ 物づくり・人づくり・コミュニケーション 観光・産廃業界・労働組合・LA・TKC 創業・葬祭業界など



ご要望があれば、おめでたく七福神のスタイルで講演します。