



新年のご挨拶

株式会社 エーアイエー
代表取締役 鶴野 英一

新年、明けましておめでとうございます。

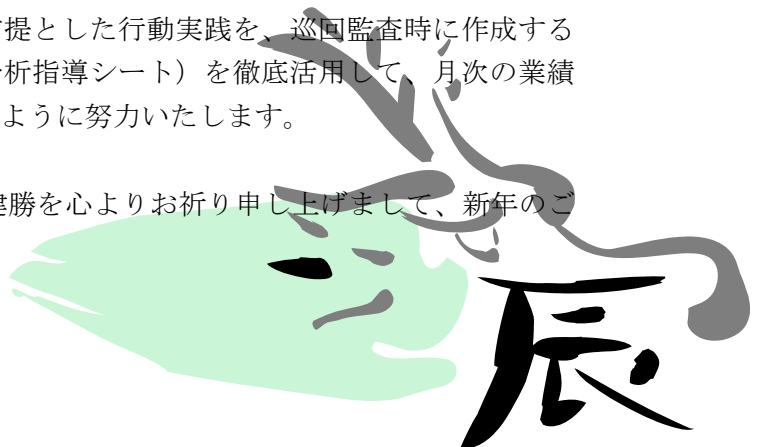
皆様方にとりまして2012年が、まずもって実りの多い1年でありますよう心からお祈り申し上げます。旧年中は、東日本大震災の影響等がかつてない厳しい経済環境の中で生き残りを掛けた決断を迫られた1年ではなかったかと思いますが、これまで通りの格別のお引き立てを賜り心より御礼申し上げます。

さて、民主党政権下で推進されております復興予算確保のための増税政策により、新年度はそれなりにつらい景気状況が想定されますが、一方で経営者の皆様にとりましては引き続き新規事業などの新たな取り組みを形にしていく年でもあり、これまで推進してきた翌月監査確認事項シートによる仕組みづくりの支援に、経営者の皆さんと一緒に前向きに取り組まねばと決意を新たにしています。

そこで、株式会社エーアイエーといたしましては、TKC全国会が展開している企業の持続的発展に役立つ経営改善支援を基本に据えた2010年（平成22年）から2012年（平成24年）までの第6次中期経営計画にしたがって、その最後に当たる本年もTKC全国会の指導を受けながら引き続き以下の努力目標を支援活動の中心に据えて、1年間努力していく所存ですので宜しくお願い申し上げます。

- ① 関与先企業の持続的な繁栄のために、業績管理の仕組みづくりと経営革新（体質改善）を支援します。
- ② 関与先企業の円滑な経営承継を実現するために、その仕組みづくりを支援します。
- ③ 関与先企業の信頼度アップのために、公的機関を初めとする諸関連機関へのアピールを強化します。
- ④ 社会が要請するコンプライアンス経営の強化に向けて、関与先企業の決算公告・書面添付・業務の電子化を支援します。
- ⑤ インターネット時代に適応できる関与先企業の売りの仕組みづくりと広報をトータルサポートします。
- ⑥ ①から⑤を具体化するためのツールとして継続MAS（行動計画とその行動に基づく予算の作成支援）と継続MASの内容を前提とした行動実践を、巡回監査時に作成する翌月監査確認事項シート（損益分岐点分析指導シート）を徹底活用して、月次の業績進捗結果が経営者により明らかに見えるように努力いたします。

最後に、経営者の皆様の益々のご隆盛とご健勝を心よりお祈り申し上げまして、新年のご挨拶とさせていただきます。





2012年の抱負

経営支援部

[長重俊隆]

稲盛和夫氏のフィロソフィキーワード”動機善なりや、私心なかりしか”を成し遂げていきたいと思ひます。

[林 英俊]

今年達成できなかった目標が達成できるように努力します。

[京田 賢人]

健康を意識し、早寝早起き、適度な運動をしています。

[湯之上 正典]

龍翔鳳舞

[有留 涼介]

一つでも多くの事で、関与先・会社に貢献できるよう努力します。

[中馬千春]

本厄に入ります。まずは若返り?の為に県ブラ通いを再開します。

[四郎園 健彦]

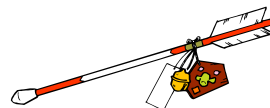
昇龍のごとく、チャレンジ精神をもって、事を成し遂げていきます。

[土成 邦彦]

関与先の皆さんから(良い意味で)引っ張りだこになれるよう、精進していきます。

[前田 有輝]

悔いのない1年にする



情報化支援部

[平野隆]

長年思い続け一向に減らなかった体重を今年こそは、減らし健康管理に努めたいと思ひます。

[横原まゆみ]

適度な運動をして、健康管理に気をつけたいと思ひます。

[長谷川幸太郎]

増えた体重を減らし、健康第一で頑張ります!

[藤田 友美]

初心を忘れず一日一日を大切に努力していきたいと思ひます。



企画管理部

[鶴野司]

まずは健康管理・健康増進、そして会社・関与先・地域社会への貢献(恩返し)。

[下茂 志津子]

今年もいろいろな場を通じ、情報を得て、形にし、お客様の売上に貢献できるようにしたいです。

[松田和江]

健康管理に努めます。

(少しでもスリムになれるように・・・)

[太田 彩美]

日進月歩、日々精進していきます。

[田中 小百合]

毎日を大切にしたいです。そして、お客様やAIAに貢献できるように頑張ります。



事業者各位

副業としての無在庫販売の仕組みづくりについて

拝啓 時下、ますますご清栄の事とお喜び申し上げます。

さて、2008年秋以来続いている市場縮小の中で、企業の業績も悪化の一途をたどっていますが、企業経営者の皆様方は如何にして会社収入を増やすかについて日々努力されている事と思います。このような状況下にあって、今クローズアップされているのがドロップ SHIPPING と言われる在庫を持たずにネット上のユーザーに商品やサービスを販売するネット販売の仕組みが注目されています。ドロップ SHIPPING は、パソコン等の端末を保持し、インターネットにつながる環境を構築している事業者にとりましては、ドロップ SHIPPING サービスプロバイダーが提供するネット店舗構築機能を駆使して、無料でネット販売の仕組みを作成できます。つきましては、立上コスト負担がほとんどいらない無在庫ネット販売の仕組み(ドロップ SHIPPING)の紹介とドロップ SHIPPING 構築のための個別指導講座を下記要領にて開催したいと思っておりますので、お知らせ致します。

本来の会社収入の副収入源として無在庫販売の仕組みを構築して頂き、新規事業開拓の一助として活用して頂ければと思います。 敬具

<開催日・内容>

回数	開催日	開催内容
第1回	平成24年4月12日(木)	無在庫販売の基本概念
第2回	平成24年4月19日(木)	無在庫販売の構築(作成)
第3回	平成24年4月26日(木)	無在庫販売の構築(作成)
第4回	平成24年5月10日(木)	無在庫販売の構築(作成)
第5回	平成24年5月17日(木)	無在庫販売のデータ解析と事例紹介

<開催時間> 13:30 ~ 16:30

<開催場所> 株式会社エーアイエー 2階研修室(鹿屋市共栄町8番6号)

<定員> 10名(テキストは、オリジナル教材を使用します)

<参加費用> 全5回 10,000円(税込、テキスト代を含む)

<講師> 株式会社エーアイエーの情報コンサルタント他

<申込先> 株式会社エーアイエー 企画管理部(松田、太田)まで

<申込方法> 下記の「無在庫販売構築指導講座参加申込書」のFAX・TEL
によるお申込み

FAX: 0994(44)7375 TEL: 0994(43)3737

「無在庫販売構築指導講座参加申込書」

(事業者名)() (参加者名)()
(TEL)() (参加者名)()

テレビCMからの脱却

ネットCM

知りたい時に知りたい情報

1.市場における認知度向上

ネットCMを放映することにより市場における見込顧客や既存顧客への認知度を向上させます。

2.商製品の広報・PR

ネットCMを放映することにより、取り扱っている商製品・サービス・技術等の説得力のある広報、PRが出来ます。

3.顧客の集客とリピート化

ネットCMを放映することにより見込顧客、潜在顧客の実店舗等への集客、新規顧客の効率的なりリピート化を促します。

4.マーケティング強化

ネットCMを放映することによりカタログ請求、お問合せ、相談等の増加、予約、注文、販売、契約等の成約増に向けてのマーケティングを強化します。

株式会社 AIA

貴方のHPにネットCM(動画)を載せて見ませんか？

ネットCM(動画)の可能性！

通信料の低下、通信回線の高速化、端末機器の高機能化により、インターネット環境は急速に浸透してきました。さらに、2011年7月以降テレビの地上デジタル放送が始まると、テレビもネット端末化し、これらの端末機器でネットワークを利用しているユーザーに対して動画(ネットCM)によるアプローチが有効となります。文字や画像のみと違い、臨場感豊かな動画というコンテンツを使い、見ているユーザーに説得力ある情報を発信し、購入意欲の高いユーザーの集客できる可能性を高められると思われれます。

ネットCMとテレビCMの違い！

	視聴行動	ターゲティング	データ分析の可能性	視聴の拘束性	制作コスト
ネットCM	積極的	易しい	高い	低い	安い
テレビCM	消極的	難しい	低い	高い	高い

ネットCMの内容

1、制作内容

- ①会社案内、事業内容紹介、店舗(施設)案内、物件情報等の映像制作
- ②商品、サービス、技術、メニュー、アフターフォロー等の紹介に関する映像制作
- ③販促企画案内、イベント企画案内等に関する映像制作
- ④パンフレット、創立記念事業、記念雑誌等に関する映像制作
- ⑤発表会、スポーツ大会、会合等のお知らせに関する映像制作

2、掲載媒体

CM制作依頼者が所属するHP、ブログ、ネットショップ、メールマガジン、バナー広告等へのアップロード(掲載)はもちろんの事、AIAが運営するサイト(b-post)上にあるコンテンツにもアップロードします。また、通常の検索エンジンサイトはもちろんの事、動画検索エンジンサイト(ユーチューブ等)やSNS広告(会員制ネット広告)、ブログマーケティング等へのリンクも可能です。もちろん、完成品のDVD渡しも可能です。

3、ネットCM制作の流れ

