

社長力向上セミナー

05

"社長のプレゼン力向上実践セミナー"

参加費：1,000円（予約制：定員10名、先着順）
日 時：4月22日（火）18:30～20:30
※セミナー終了後懇親会を予定しております。
場 所：弊社会議室（烏丸三条 烏丸ビル2F）
講 師：加藤 弘幸（かとう ひろゆき）

業績向上に直結する社長『プレゼン力』アップ！

「中小企業の業績は90%以上社長の経営実力で決まる」とはランチェスター経営で有名な竹田陽一先生の言葉ですが、人前で話すことの多い社長のプレゼンテーション能力向上は、業績向上のみならず組織活性、自社のブランディング全てに直結する重要なノウハウです。
一見難しく思われるプレゼンテーションも実は5つのポイント順にお話しいただくと驚くほどスムーズかつ、聞きや

すい内容になり全くストレスなくお話しいただくことが可能になります。今回は少人数制で実際に使えるところまでサポートさせていただきます。ご興味をお持ちの方はぜひご参加下さい。

お申し込み受付・お問い合わせは
TEL：0120-77-2608
E-mail：info@keio-web.com



株式会社 京応
代表取締役 加藤弘幸

加藤弘幸のプロフィール

1988年4月大手損保会社入社
25歳で独立。全国最下位の営業実績で廃業勧告を受けるもWEBサイトやセミナー型営業の集客ノウハウで大逆転。

最近では売れる仕組みから資産形成・節税対策まで社長の右腕コンサルタントとしても活躍中。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

 株式会社京応
Keio Company Limited



代 表
創 業
所在地
事業案内

加藤弘幸
1992年4月
京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1烏丸ビル2F
コンサルティング事業部
| 財産管理及び資産運用に関するコンサルティング
| 企業年金（選択制401K）設計、コンサルティング
| 実践心理学（NLP）セミナー開催、研修事業
保険事業部
| リスクマネジメント、ファイナンシャルプランニング
| 損害保険・生命保険設計
| 住宅ローンのコンサルティング・フラット35取扱い

WEB事業部
| 集客型WEBサイトの制作・管理
| WEBコンサルティング
| セールスプロモーションの企画立案

ミッション
京応は、お互いに感謝しあえる信頼関係を創造し
大切な人の安心と夢に貢献する

連絡先
TEL：0120-77-2608 FAX：0120-72-2675
E-mail：info@keio-web.com
サイトURL
www.keio-web.com

社長の知恵袋2014

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～
Vol.04

発行日：2014年3月15日

CONTENTS

01	売れ続ける芸人、一発芸人の違いとは	01	04	ものづくり助成金	03
02	儲かる仕組み「お金の流れ全体図」	02	05	「プレゼン力向上実践セミナー」のご案内	04
03	競合に勝てる記事作成のポイント	02			



売れ続ける芸人と一発芸人の違いとは？

From President

株式会社京応 代表 加藤弘幸

こんにちは。京応の加藤です。いつもお世話になりましてありがとうございます。

3月は色んな意味で区切りになるタイミングですが、今月末でフジテレビの「笑っていいとも」が32年の放送に幕を下ろします。

タモリさんの番組でテレビ朝日の「タモリ倶楽部」も同様に32年続いており、浮き沈みの激しい芸能界ではダントツの実績ですね。

売れ続けるためのノウハウとは？

ではその「売れ続ける理由」とは一体どこにあるのでしょうか？既に引退した島田紳助がこんなことを言っていました。

「自分に出来ることと、世の中の動きを調べ自ら勝てるポジションをつくる」「ライバルの徹底分析」「客層を見極め、狭くても強く支持されるところを狙う」等々…。

普段何も考えないでテレビを見ている我々には想像も付きませんが、やはり売れ続けるにはしっかりした環境分析やマーケティング

が、マーチャンダイジングが必要だということなんですね。今年に入って亡くなったやさきたかじんさんの自宅にも数台のテレビがあり、あらゆる番組を録画して「笑い」という商品を研究していたそうです。

このDVDは7年 も前に発売されたものですが、NSC（吉本総合芸能学院）で仲助さんが若手に「笑いの教科書の作り方」「売れるために一番大切なこと」を講義した内容を収録しています。



下手な社員研修を受けるよりもよほど説得力があり本質を突いているので一度ご覧になってみて下さい。

どんなに時代が変わっても繁栄し続ける人や会社には理由があります。逆に「なぜ売れているのか」が分からない会社に未来があるとは思えません。その答えをお客様と共に探求し続けたいと思います。



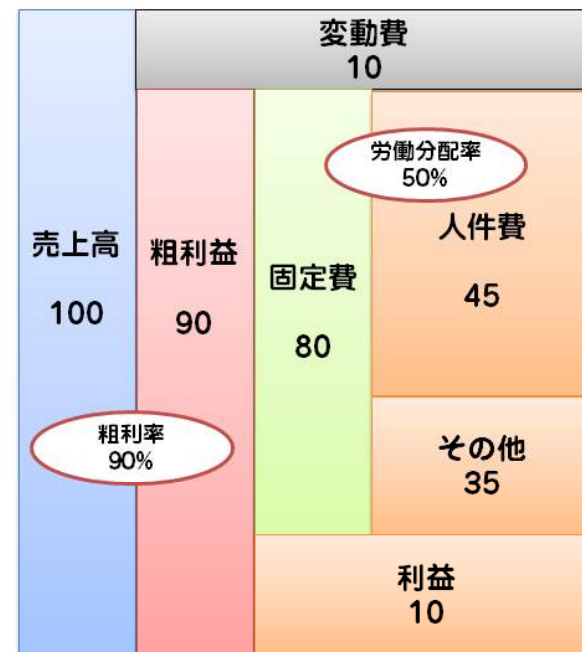
儲かる仕組みは「お金の流れ全体図」から

事業を継続していくために最も重要なのが資金繰りですが、財務諸表やキャッシュフロー表を見て将来を思考するには、かなりの想像力が必要になりますね。

そこで私どもがコンサルティングの際に使っているのが右図の「お金の流れ全体図」です。一見至極当たり前の図ですが、ここから儲けるための様々なアイデアを得ることが出来ます。

例えば「粗利益率が1%UPすれば利益は10%UP」「全商品5%値上げすれば、利益は150%UP」「仕事の効率を2倍にすれば、利益9倍にUP」などです。

あくまで机上の話ではありますが、お金の流れを良くする手法を知って経営するのとしらないのでは大きな違いが出てきます。



参考図書：「超ドンブリ経営」和仁達也著

ぜひ御社でも同様の図で試してみてください！

競合に勝てる記事作成のチェックポイント

ウェブを活用したマーケティング戦略は今や常識となり、参入障壁が低いインターネットは既にほとんどの市場が競合だらけのレッドオーシャンと化しています。

試しに、皆様のビジネスにおける理想的な見込み客が使いそうなキーワードで検索してみてください。「売れるキーワード」ほど、多数の競合サイトが検索結果に並んでいるはずです。

見込み客を獲得するには、検索結果に並んでいる競合たちよりも上位に表示される必要があります。

以前であれば、他サイトからの大量の「リンク獲得」や「相互リンク」、文章内の「キーワード出現率」の調整といったSEOが行われていましたが、いずれもこの数年でほとんど評価されなくなりました。



現在、検索エンジンからの評価を確実に得ることができる唯一の方法は、「ユーザの役に立つ情報」を提供することです。

ポイントはどこまでユーザ目線になれるかです。想像力を働かせ、悩みのあるユーザになりきって、競合サイトの記事を読み、以下の項目をチェックしてみてください。

1. 解決したこと・しなかったことは？
2. ストレスに感じたことは？
3. 疑問に感じたことは？
4. 記事を読み終えて、次に起こす行動は？

これらがわかれば、どのような記事が必要とされているか、見えてくるのではないのでしょうか。

上記チェックは、書き上げた自分の記事にも行ってみてください！

(WEBディレクター 九坪 龍一)

旬

の助成金情報



ものづくり助成金

今回は、中小企業・小規模事業者に対するものづくり助成金を紹介したいと思います。

この助成金は、「革新的なものづくり・サービスの提供等にチャレンジする中小企業・小規模事業者に対し、地方産業競争力協議会とも提携しつつ、試作品開発・設備投資等を支援する」ことを目的としています。

ですので条件としましては、もちろん中小企業や小規模事業者ですが、かつ、以下のいずれかの条件を満たす必要があります。

条件
1. 「中小ものづくり高度化法」に基づく特定ものづくり基盤技術を活用していること
2. 革新的なサービスの提供などを行い、3～5年計画で「付加価値額」年率3%及び「経常利益」年率1%の向上を達成する計画であること
3. 発注元事業所の閉鎖・縮小により10%以上売上減少が見込まれること
4. 耐用年数超過設備の新陳代謝を目的とした大規模（総資産15%超）計画であり、地域金融機関からの融資や事業計画策定支援機関等を受けること

補助助成金の上限は、総額の3分の2までで、最高1500万円まで助成される見通しです。

第一回は、5月中旬まで募集されていますので、是非とも、一度挑戦されることをお勧めします。

(きたや行政書士事務所 行政書士 北舎 宏文)

