

社長力向上セミナー

儲かる企業「値決め」の法則とは？

10/21火

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
日 時：10月21日（火）18:00～19:30
※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）

価格決定7つの法則があなたのビジネスを変える！？

京都が世界に誇るカリスマ実業家、稲森和夫氏は、その経営哲学の中で「値決めは経営である」と説いています。確かに利益幅と販売量の掛け算が利潤を生み出すわけですから、「値決め」は社長にとって最も大切な仕事の一つだと言えるでしょう。

値決めを行う上では経営者の器量や商品力、販売力、時代の流れなど様々な要因が絡みますが、まずは原理原則である「価格決定の法則」を知らなければ、それこそカネに頼った経営になってしまいます。

今回のセミナーでは、社長が十分利益の出せる価格設定をするための7つの法則を公開します。ぜひ奮ってご参加下さい。

インフレ時代の「社長の貯蓄術」

12/16火

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
日 時：12月16日（火）18:00～19:30
※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）

それでもまだ銀行にお金を預けますか？

政府のインフレターゲット2%が現実になり、2段階の消費増税が大きく物価を押し上げるなか、皆さんの銀行預金はじりじりと目減りしています。インフレが進めば、それに引っ張られる形で金利上昇するのが今までの定説でしたが、日銀の年間50兆円にも及ぶ国債買入れによって、金利は底に張り付いたままです。今後、預金金利は低いまま物価だけが上昇し、結果、貨幣価値は下落し続ける最悪のシナリオが進行しそうです。今回のセミナーではそのインフレ、増税時代を乗切る「社長の貯蓄術」セミナーを開催します。ぜひ奮ってご参加下さい。



加藤弘幸 Profile

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立。月収5万円の極貧生活を味わうが、出会いと仲間に恵まれ、現在海外含め4社を経営。

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。

座右の銘は「運命自招」。

京都商工会議所、京都サンガ後援会、京都南ロータリークラブ、京都市中央倫理法人会在籍。



セミナーの収益金は「平和NGO」テラ・ルネッサンスの活動資金に募金させていただきます。

セミナー年間スケジュール予定 Schedule

'14年 4月	社長のプレゼン力向上実践セミナー
5月	社長の資産形成力向上セミナー
6月	社長の節税+投資・大研究セミナー
7月	（特別セミナー 開催予定）
8月	売れる営業社員の作り方セミナー
9月	（特別セミナー 開催予定）
10月	儲かる企業「値決め」の法則とは？
11月	（特別セミナー 開催予定）
12月	インフレ時代の「社長の貯蓄術」
'15年 1月	（特別セミナー 開催予定）
2月	できる！社会保険料大幅削減実践セミナー
3月	（特別セミナー 開催予定）

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

※お申込みは営業担当者もしくは、松本までお申し付け下さい

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.07

CONTENTS

01 「社長の仕事」で最も大切な事とは？	01	04 人材費高騰に朗報。雇用促進税制	03
02 節税に繋がる「旅費規程」の考え方とは？	02	05 「社長力向上セミナー」のご案内	04
03 ユーザの反応率を最大化するボタン配色	02		



Point of View

「社長の仕事」で最も大切な事とは？

From Business Consultant

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。

「社長の仕事で最も大切な事は何ですか？」こう質問されたら、皆さんは何と答えるでしょうか？営業、商品開発、資金繰り、人材育成、組織作り、地域貢献、雇用、納税…。

どれも全て正解ですが、私が同様の質問をされたときは「社長の仕事＝決めること」とお答えしています。

実際、経営者は毎日「決断」の連続です。良くも悪くもその結果が「現状」を生んでいるわけですから、素早く正しい決断を下すのはとても大切ですよね。

では「素早く正しい決断」を下すためにはどうすればいいのでしょうか？

「決断」するための11キーワード

私自身、迷ったときに使っているのが次の11個のキーワードです。これらに当てはめてなお、決められないときは「撤退」する事を決めます。

その11キーワードは、
①誰が ②誰に ③何を ④なぜ ⑤誰と
⑥いくつ ⑦いつからいつまで ⑧誰に
⑨どこで ⑩誰のために ⑪どのように
です。

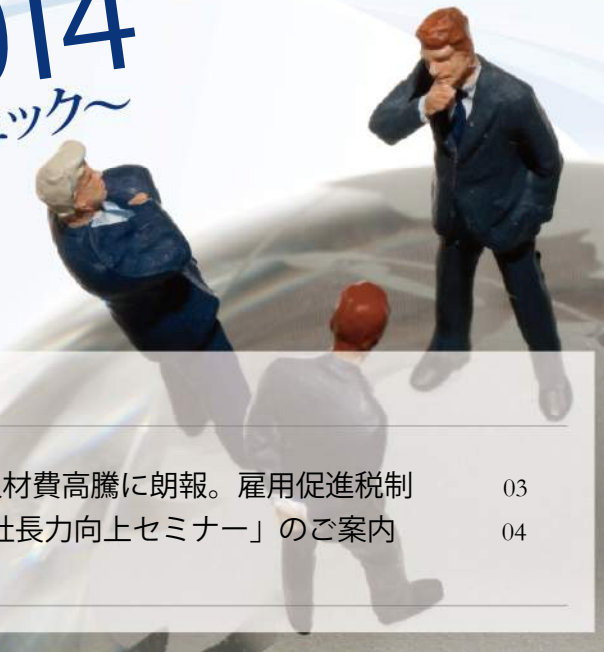
特にビジネスを考える上で重要なのが、
②誰に＝お客様、③何を＝商品、ですね。
何を今更、と言われそうですが、現場で働く営業マンがこの組み合わせを間違っ
て伸び悩んでいるケースは少なくありません。

この2つが決まった上で、残りの9つを埋めていくと驚くほど素早く「決断」することが出来ます。単純ですが、決断するための要素が全て揃うからでしょう。

「ずーっとやりたいと思っているんだけど、なかなか手を付けられずにいる」ような案件は、ぜひ上の11キーワードに当てはめて整理してみてください。

その結果、今は「やらない」という決断をするのもひとつの考え方です。問題は中途半端な状態で社長の思考力が低下する事が、会社にとって最大の損失になるのですから。

発行日：2014年9月15日





節税に繋がる「旅費規程」の考え方とは？

「旅費規程」を作ることが節税に繋がります。多くの中小企業が「旅費規程」を作っておらず、旅費に関しては実費精算しています。出張の実費以上の「旅費」を支払うという発想が無いからですが、この旅費規程を作るとは会社と社長に次の2つの経済メリットをもたらします。

(1) 数万円単位の出張手当(日当)を社長個人に非課税で資金移転できる

例えば1年に出張を50日する社長がいたとして、旅費規定上のお出張手当が1日2万円だとします。すると50日×2万円=100万円が完全非課税で社長が受け取れるというわけです。もちろんここで受け取った金額には社会保険料もかかりません。

(2) 会社の法人税(消費税を含む)を減らすことができる

さらに、上記のお出張手当(100万円)は「旅費規程」を作ることによって経費化されますので、課税所得を圧縮して法人税額の軽減に繋がります。その上、消費税課税事業者は上記のお出張手当(100万円)が課税仕入れの対象になりますので、消費税軽減効果(100万円×8%=8万円)もあるわけです。

実施にあたっては専門家を通じて様々な問題をクリアする必要がありますが、出張機会の多い社長なら有効な対策となるかもしれません。詳細は弊社までお問い合わせ下さい。



ユーザの反応率を最大化するボタン配色

前は、ウェブサイトのデザインで最も重要なのは「構成」と伝える情報の「優先順位」というお話をしました。「優先順位が高いものを目立たせる」方法はたくさんありますが、今回は配色についてです。

たとえば「資料請求はこちら」というボタンを目立たせたい場合、皆さんはボタンに使う色は何色が最適だと思いますか？

赤は購買意欲を、青は信頼感を、緑は安心感を見る人に与える効果があるといった話もありますが、実はボタンの色に「色彩心理学」を持ち出すのはあまり得策ではありません。

理由は視線を誘導する配色のポイントは、周りの色との相対的な関係にあるからです。

実例を見てみましょう。極端な例ですが、どちらのボタンが反応率が高いでしょうか。

勝つためのWEB戦略



1

2

視線誘導に効果的なのは2の配色です。サイトのベースカラーである赤とコントラストの強い緑を使用することで、ボタンが目立っています。

最もコントラストが強く目立つ配色の関係にある色を補色と言います。補色は色相環(右図)の対角線上にある色です。



これに従ってボタンの配色を考えると、サイトのベースカラーが緑なら、赤。青なら橙が最適ということになります。

(WEBディレクター 九坪 龍一)

旬の助成金情報



04

人件費高騰に朗報。雇用促進税制

今回は旬な助成金がなかったので、すぐに使えて役に立つ税制情報をお伝えします。

人件費高騰を少しでも抑えたい中小企業の皆様にお伝えしたい雇用促進税制という制度があります。最近、経営者の方からお伺いする悩みで一番多いのは、採用が思うようにいかないということです。現在、採用市場は完全な売り手市場で、良い人材を確保するための人件費が高騰している状況です。

今回、ご紹介する雇用促進税制という制度はこのような悩みの一助になる制度です。

この制度は適用年度中に雇用者数を5人以上(中小企業は2人以上)かつ従業員を現在の従業員数から10%以上増加させると法人税(個人事業主の場合は所得税)の税額控除の適用が受けられるというものです。税額控除は、1人増加するにあたり40万円です。

要件	1. 青色申告書を提出する事業主であること 2. 適用年度に雇用者(雇用保険加入)の数を5人以上(中小企業の場合は2人以上)、かつ、10%以上増加させていること 3. 給与などが適正であること 4. 雇用促進計画書をハローワークに提出していること
----	--

この制度は、簡単な手続きで利用することができ、採用を考えておられる経営者にとっては使いやすい制度です。詳しい内容については、お気軽にご相談下さい。

(きたや行政書士事務所 行政書士 北舎 宏文)

株式会社京応



代表
創業
所在地

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

事業案内

ビジネス・コンサルティング
売上UP・集客対策とマーケティング
成長するための組織づくり、チームビルディング
資金繰り改善、財務コンサルティング

WEBマーケティング

集客型WEBサイトの制作・管理
販促用ニュースレター・会社案内・名刺
iPhone動画マーケティング

ファイナンシャル・プランニング

生損保トータルリスクマネジメント
節税・社会保険料削減対策
中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング

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
www.keio-web.com