

成功する社長の仕事・思考法とは？

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：12月14日（月）18:30～20:00
 ※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）



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、現在京都、大阪で3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。

主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

成果を出し続ける社長の「仕事」の考え方とは

「忙しいけど、全然儲かりませんわ～」社長同士の会話でよく耳にする言葉です。実際、国税庁の発表でも赤字法人が全体の7割を超えているわけですから、ごくごく普通の会話なのかもしれません。

では、黒字法人は絶対的な商品や技術を持っている会社ばかりかという実はずではありません。商品やサービスにさほど特徴が無い会社でも、しっかり利益を出している会社は存在します。

では、その差はどこで生まれるのでしょうか。成否を分ける要因は様々ですが、中小企業に限って言えば、最も大きなポイントは社長自身の「仕事」の捉え方にあると考えています。

12月のセミナーでは、この成功者の「仕事」の定義を分析し、社長力向上に大いに役立てていただける内容となっています。特に若手経営者、後継者、幹部候補生の方はぜひご参加下さい！

セミナー年間スケジュール予定

Schedule

'15年 4月 半値になっても儲かる積立投資とは!?	10月 飛躍する会社のブランディングとは？
5月 (特別セミナー 開催予定)	11月 (特別セミナー 開催予定)
6月 成功するリーダーの会話力実践講座	12月 成長する社長の仕事・思考法とは？
7月 (特別セミナー 開催予定)	'16年 1月 (特別セミナー 開催予定)
8月 年金復活、役員報酬最適化支援セミナー	2月 実現する事業計画の作り方講座
9月 (特別セミナー 開催予定)	3月 (特別セミナー 開催予定)



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。

お申込み受付・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com

社長の知恵袋2015

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

Vol.14

発行日：2015年11月15日

CONTENTS

01 決断力を高める価値観の明確化	01	04 オススメの本のご紹介	03
02 成功するビジネスマッチングの考え方	02	05 「社長力向上セミナー」のご案内	04
03 見込み客の背中を押す「お客様の声」の作り方	02		



Point of View

決断力を高める価値観の明確化

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

人生とはある意味「決断」の連続ともいえます。朝起きの時間、ネクタイのチョイス、導入する設備の決済、社員の採用、自己啓発の勉強会、異業種交流会の参加等々。

この日々の決断の上に人生があり、仕事の成果が作られていると考え、「決断力」は社長にとって最も大切な能力の一つだと言えるでしょう。

この決断力を磨くために必要なこと。それは「価値観が明確である」ということです。ただし、自分の価値観がどの様なものか、普段はあまり意識していませんよね。

そこで私は経営者の方にあえて「社長にとって、仕事において大切なことは何ですか？」という質問をしています。

ある社長の場合、その質問に対する回答は、次のようなものでした。この価値観に対する質問で、おおよそ社長の考え方やその会社の内容がわかりますね。

- ・信頼・営業力・利益・継続性
- ・お客様・社会貢献・社員・人脈
- ・誠実・笑顔

ここでもう一つ大切なのがこれらの価値観の現時点での優先順位です。悩みを断ち切って決断するためには、今、この時点で最上位に来る価値観は何かを知っている必要があります。

そのために有効な質問が「社長にとって、仕事において〇〇と〇〇どちらが大切ですか？」という質問です。



このようにして、ひとつずつ価値観の比較をし、優先順位を決めておけば、決断力がUPするのは間違いありません。

このやりとりの中でよく出てくるのが「どっちも大事だし決められない」ということ。しかし、決めるとは何かを「捨てる」ことでこそ生まれてくるのです。

悩む前にまず自身の価値観を明確にする。これが解決への最短スピードになります。



異業種交流会で成功するビジネスマッチングの考え方

経営者ともなれば商工会議所やロータリー、同友会など地域の経済団体に所属し、何らかの活動に関わっている方も多いでしょう。最近ではビジネスマッチングを主たる目的として活動する団体（BNIや守成クラブなど）も出てきましたね。経営者が積極的に交流する場を求めて自身のビジネスを活性化させるのは、今も昔も有効な手段であることに間違いありません。

しかし、異業種交流会で名刺交換してもなかなか仕事に繋がらない・・・、そう感じている方も多いのではないのでしょうか。そこで今回は成功するビジネスマッチングの考え方についてまとめてみました。一般的には自社の商品・サービスのメリットをPRし、お互いに取引する機会を探すというダイレクトなビジネスマッチングを想像しがちですが、このやり方ではあまり大きな拡がりや成果は見込めません。むしろ相手のお客様に役立つ提案でお互いにwin-winになる関係作りが有効です。

業種、規模関係なく、企業において最大の資産と言えるのが既存のお客様の存在。その客様に喜ばれ、しかも新たなキャッシュが生まれる仕組みを相手から提案されれば、話を聞きたいと思うのは私だけではないでしょう。

その際、ポイントになるのが最初はGive and Give。つまり相手が100%儲かり、かつノーリスクなアライアンスを組むということです。つまり「断れないオファー」ですね。

win-winでかつ自社の成長にもつながるビジネスマッチング。仕組み作りにご興味のある方はご相談下さい。



見込み客の背中を押す「お客様の声」の作り方

購入を決断する寸前の見込み客が探している情報は多くの場合クチコミやレビューといった「売り手以外の第三者の意見」です。

「お客様の声」は、この第三者の意見を伝える有効な手段として定番のコンテンツです。

商品購入の決断を躊躇している見込み客は、失敗したくない・騙されたくないと感じています。「お客様の声」を見て商品を使う疑似体験をしてもらい、満足している自分をイメージしてもらえれば、顧客の決断を促すことができます。

効果的な「お客様の声」を作成するにはいくつかのポイントがあります。ヒアリングシートを作成し「書いてください」と渡すだけでは、「対応がよかった」「商品の質がよかった」といったありきたりなフレーズしか集まりません。

それ自体が悪いわけではないのですが、読んだ人に

リアルなイメージをしてもらうためにはより踏み込んだ具体的なエピソードが必要不可欠です。



そこで、ぜひ試していただきたいのが対面でのインタビュー取材です。

お客さんは大抵、自分が購入に至った理由をいちいち言語化したりしません。なにに満足しているのか、なぜその会社を選んだのか…インタビューアがエピソードを掘り下げることでお客さんの気持ちを言葉にして引き出すことができます。

インタビューは、買う前・買う時・買ったあと、と時系列で進めていき、それぞれのシーンで感じたことをできるだけ具体的に話してもらってください。

ご希望の方には、弊社で実際に使用しているインタビューシートをお送りいたしますので、ぜひお申し付けください。

(WEBディレクター 九坪 龍一)



旬のトピックス

オススメ本のご紹介 - すべては戦略からはじまる -



「経営戦略」を書き下ろした本は無数にありますが、わかりやすさという点でピカイチなのが本書。

おなじみのマーケティングの4PからBS,PLの財務分析、SWOT分析、戦略ドメイン3つの軸などのフレームワークが小説仕立てですとでもわかりやすく解説されています。

また、主人公が問題に直面するたびに「設問」がなされ、戦略的な思考を深められるよう工夫されています。

数年前に流行した「もし高校野球の女子マネージャーがドラッカーの“マネジメント”を読んだら」と同じような手法ですが、難しいことをわかりやすく伝えるには、やはりストーリー仕立てが良いということを再認識させていただきました。事業計画を考える前にぜひご一読下さい。

すべては戦略からはじまる
～会社をよくする戦略思考のフレームワーク～
西口貴憲=著
ダイヤモンド社：1,620円

株式会社京応 Keio Company Limited



代表 加藤弘幸
創業 1992年4月
所在地 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