

今、注目の助成金活用ノウハウとは 2/16火

参加費：2,000円（予約制：定員10名、先着順）
 日時：2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）、

無理なく無駄なく使いたい助成金情報を90分でマスター

「助成金・補助金」とはご存じの通り、返済する必要の無い「もらいきり資金」のことです。その助成金・補助金は年間で見ると約3,000種類あると言われており、その財源は総額2,000億円に達します。

ただ、「せっかくだから上手く利用したいけど、どんな助成金が見えるのかよくわからんしなあ」こんな会話をよく耳にします。

そこで、2016年最初の社長力セミナーではこの「助成金」にスポットを当てた勉強会を開催致します。特に今月特集した100%助成金活用の「メンタルヘルス研修」は業種業態関係なく活用できる優れたものです。

ぜひこの機会をお見逃し無く！！

2015年度セミナー人気ランキング発表！

第1位：成功するリーダーの会話力実践講座

第2位：年金復活、役員報酬最適化セミナー

第3位：儲かる企業、値決めの法則

第4位：半値になっても儲かる積立投資とは!?

セミナーにご参加いただいた皆様ありがとうございました！

4月よりさらに皆様のお役にたてるセミナーを開催予定です。年間スケジュール予定は、次号の当コーナーにて発表いたしますのでぜひお楽しみにお待ちください。



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

'15年4月	半値になっても儲かる積立投資とは!?
5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
7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
9月	(特別セミナー 開催予定)
10月	飛躍する会社のブランディングとは?
11月	(特別セミナー 開催予定)
12月	儲かる企業「値決め」の法則とは?
'16年1月	(特別セミナー 開催予定)
2月	今、注目の助成金活用ノウハウとは?
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

社長の知恵袋2016

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

Vol.15

CONTENTS

01	自らやる気になる目標設定方法とは？	01	04	オススメの本のご紹介	03
02	助成金100%のメンタルヘルス研修	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	ターゲットは広げるべきか絞るべきか	02			



Point of View

社員が自らやる気になる目標設定方法とは？

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。あけましておめでとうございます。旧年中は大変お世話になりました。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

新年を迎え、今後の展開に想いを巡らせる時期ですね。世間の流行や景気に左右されることなく、持続的成長を実現するビジョンを描きたいものです。

意欲の高い社員を増やしていくには

社長が練り上げたビジョンを実現するには、それを実行する意欲の高い社員集団が必要になります。

ただし、社長が熱心に語るだけでは社員はなかなか思うように動いてくれません。心理学的に言うと「外発的動機」だけでは人は変わらないからです。

では社員のモチベーション、つまり「内発的動機」を引き上げるにはどうすればいいのか？その答えは社員自らが大切にしている価値を「言葉化」することにあります。

価値が明確になると何に対して一所懸命になれば良いかがわかるので「動き出す」というわけです。

【価値の選択語群】

信頼感、好奇心、責任感、冒険、美しい、約束を守る、工夫する、貢献する、発明する、達成する、影響、笑顔、希望、称賛、誠実、オリジナリティ、経験、完璧、強化、世話、興奮、探求、誘発、清潔、忠誠……。

上記に上げた言葉はほんの一例ですが、これらのシートを社員に見せて自分にぴったりくる言葉を5～10個選択してもらいます。

その上で、選んだ言葉の価値と意味を下記のように書き込んでもらいます。

	価値	意味
好奇心	新たなことに挑戦する意欲	ワクワク感
家族	人生の証、全ての根源	最も大切なコミュニティ

この作業をしている間に、社員さん自らにいろんな気づきが生れます。言葉さえわかればあとはどんどんやりたいことが溢れてきます。

そもそも夢や希望の無い人などいません。ただし、いきなり「あなたの夢は何ですか？」と聞かれてもすぐ答えられる人は少ないでしょう。その部分をサポートしてあげれば、誰でも自らがやる気になる目標設定ができるのです。



助成金100%のメンタルヘルス研修とは？

先日、新聞記事やテレビニュースで、ワタミフードが過重労働で自殺した社員の遺族と1億3千万円で和解したというニュースが大々的に報道されました。

このニュースがここまで大きく報道されたのは、「心の病」と言われるうつをはじめとする精神障害が、国家的な課題であり、かつ企業経営における最大のリスクマネジメントとして認識されたからだと言えるでしょう。

そのひとつの施策として12月1日から「ストレスチェックの義務化」がスタートしたわけですが、そのメンタルヘルス対策に助成金100%で対応できる研修制度をご紹介します。

義務化開始 ストレスチェック



それが「職業能力評価制度助成+キャリアコンサルティング助成」を活用したメンタルヘルス研修です。業種・業態を問わず最大10名180万円まで支給され、実質負担0円で研修を受けることができます。

新規採用がことのほか難しくなっている時代、離職者をできるだけ出さず、社内の空気を健全に保つためにもぜひご活用いただきたい助成金です。

詳しい内容は加藤まで直接お問い合わせ下さい

サイトのターゲットは広げるべきか絞るべきか…

いきなり結論ですが、サイトでお客さんに行動を起こしてもらいたいならターゲットはできるだけ絞るのが定石です。

ライティングはよくラブレターにたとえられます。

- A. だれにでも当てはまる言葉で書かれたラブレター
- B. あなたのどこがなぜ好きか書かれたラブレター

「だれにでも」は、結局のところ「だれにも」読まれません。ターゲットを限定すれば、その人が喜ぶ言葉を狙いすまして使えます。



ターゲットは既存顧客の客層をもとに、自社にとっての「理想的な見込み客」の人物像を設定します。

勝つためのWEB戦略



設定する内容は、性別・年齢・年収・家族構成など…商材によって異なりますが、商品の使用シーンを踏まえればおのずと項目は決まります。

そうしてターゲットが決まったら、その人がいま何に困っているかをできるだけ具体的に考え、自社の商品がその悩みをどう解決するかを提示します。

…それでも、実際にサイトを作り、ブログを書く段階になればターゲットを広げたくするのが人情です。

確かに、人物像を絞り込み、悩み事まで限定すればアプローチできる顧客の絶対数は少なくなります。サイトの反応率は確実に上げることができます。

少し乱暴な例えですが、同じ10人の成約を得るならば、1,000人を集めて1%よりも、500人を集めて2%のほうが、すべての工程にかかるコストが削減できるためはるかに効率的です。

サイトのターゲットは誰か、その人物に照準を合したサイトになっているか、ぜひ一度ご確認ください。

(WEBディレクター 九坪 龍一)

旬のトピックス

04

オススメ本のご紹介 - 99%の社長が知らない銀行とお金の話 -



日経新聞の広告でよく掲載されているので、既に読まれた方も多いと思いますが、経営者なら是非一度はお目通しいただきたいのが本書。

株式会社武蔵野の小山社長と言えば、大卒2人だけの落ちこぼれ集団を毎年増収増益の優良企業に育て上げた名経営者であり、営業戦略から人事制度の作り方まで執筆も数多くこなされています。

前書の「“実践”銀行交渉術 無担保で16億円借りる」も楽しく読めましたが、本書は金融機関の選び方から融資を引き出すための具体的な手法まで大変わかりやすく解説されています。ぜひ経理の方とお読み下さいませ。

99%の社長が知らない銀行とお金の話
 ～できる社長が教える会社のお金の増やし方～
 小山 昇＝著
 あさ出版：1,728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
サイトURL	www.keio-web.com