

社長の可処分所得を増やす、社内規程とは!?

参加費：3,000円（予約制：限定8名、先着順）
 日時：12月12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 KDX 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。

～役員報酬最適化で最初に取り組んで頂きたい「旅費規程」～

毎年繰り返される所得税増税と社会保険料アップ。気がつけば社長の手取り収入は毎年減少しているのが実情です。そこでまず、ご検討頂きたいのが出張旅費規程の見直しです。

出張旅費規程とは、出張に絡む交通費や宿泊費、日当が支給される仕組みで所得税法上非課税です。

出張旅費規程を導入することで、会社の法人税減個人の税金、社会保険料減、旅費精算の手間を簡素化

を実現することができます。東京都前知事の高額な海外出張や熱海の高級旅館宿泊などでも大いに騒がれましたが、結果として法的には何のおとがめもなし。

つまり、出張に行った事実さえ間違い無ければ出張旅費規程は有効であるということです。

当日は客観的なデータを含め「出張旅費規程」導入のノウハウを習得して頂ける内容で開催します。ご興味のある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

'16年 4月	ライバルに差がつくIT環境の作り方	10月	売上UPに直結する！営業力向上セミナー
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	プライベートカンパニーと資産形成	12月	社長の可処分所得を増やす、社内規程とは？
7月	（特別セミナー 開催予定）	'17年 1月	（特別セミナー 開催予定）
8月	注目のがんリスク評価「ALA」検査	2月	成長する社長の仕事・思考法とは？
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全額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2016

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～
 Vol.20

CONTENTS

01	新商品開発、新規事業をお考えなら	01	04	オススメの本のご紹介	03
02	「想い」を伝える「売れるラブレター」	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	記憶に刻まれる手書き風フォントの効果	02			

新商品開発、新規事業をお考えなら

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

本業の質を高め、量的拡大を図るのは企業活動の基本ですが、一方で新商品の開発や自社の強みを生かせる新規事業への取り組みも企業の持続的成長に不可欠な要素です。

ただ、新商品開発や新規事業展開には多大なリスクがつきまとうため、どうしても経営判断が慎重になります。

特に新しいマーケットでの成否を予測するには客観的な市場分析に基づく戦略立案が大変重要になります。

中小企業とMBA人材のマッチング

そこでご紹介したいのが「MBAバンク」というシステム。こちらは優秀な人材を手軽にレンタルしたい中小企業オーナーと具体的に実戦経験を積みたいMBA資格者を“低価格”でマッチングさせるシステムです。

《具体的な業務依頼事例》

- ・マーケティング戦略立案
- ・新商品開発のための市場調査
- ・新規事業のビジネスプラン作成
- ・競合分析、事業診断、業務改善
- ・新規出店のための市場調査等々



実際にアウトプットされる資料のクオリティも非常に高いため、新規事業計画の作成や金融機関向け資料としても大変有効です。

費用も大変良心的ですので、ご興味のある方は私の方までお問い合わせ下さいませ。

このMBAバンク以外にも「在宅秘書」や「WEB秘書」などネットを通じて優秀な頭脳を戦力化する時代になってきました。

ここ数年は相変わらずの人材難で、中小企業にとってのリクルート活動はまさに冬の時代とも言えます。

専門性の高い職種に関してはこのように短期の請負契約でまかなっていく仕組みも考えたいものですね。



「想い」を伝える「売れるラブレター」

今、どの業界でも競争がひしめき合い、事業を継続していくことが難しくなっています。また、急速に成長した会社がその勢いを維持し続けることも難しい時代です。

インターネットを通じて簡単に比較検討できる時代になった今、「今までの広告手法が効かなくなってきた」「リピーターが増えない」「競合他社との差別化が難しい」「売値を下げないと買ってもらえない」こんな悩みを打ち明けられる社長は少なくありません。

「売れるラブレター」は「手書きのお手紙」です。競合他社と圧倒的に差別化し、強力に訴求する御社の強み＝「1番ポイント」を、経営者様やスタッフ様の半生、創業時の苦難、商品開発に注いだ情熱…そんな、他では語られることのない深い想いにのせて、一文字一文字丁寧に綴（つづ）ってまいります。

従来の広告やダイレクトメールのように、派手な文句であおったり、「買って！買って！」と売り込みだりはありません。大切にしているのは、手にした方が私信かと思ってしまうほどの親密感。SNSなどデジタルメディア全盛の今だからこそ、「手書き」の「売れるラブレター」がエンドユーザーの心を動かすのです。

詳しくは弊社でご案内しますのでご興味のある方はお問い合わせ下さい。

捨てることができない
一通の大切なお手紙。
そんなかけがえのないお手紙を
もらったことはありませんか。
そこには書いた人の
想いが込められていて、
心を動かす何かがあります。
その「何か」とは、今はまだ
言葉にならず表面化して
いないかもしれません。
私たちは、これまでの実績で
心を動かす本質を知っています。
それを「ラブレター」として
感動のお手紙にして
御社にとつてかけがえのない
熱烈なファンをつくります。

記憶に刻まれる手書き風フォントの効果

ウェブサイトやチラシのデザインは、使われるフォントで印象が大きく変わります。

たとえば、同じキャッチコピーでもフォントがうまくハマっているデザインは、意味がより深く伝わり、記憶に刻みこむインパクトを残すことができます。

とはいえ、制作物を内製化している中小企業では、ライセンス料が高額なデザインフォントがあまり使えず、いつも同じフォントでデザインもマンネリ化しがちです。

「手書き風フォント」は商用でも無料で使えるものも多く、手軽に温かみのあるアナログ感を演出しやすいフォントです。

使いどころを間違えれば、幼稚な印象になったり、読みにくくなってしまいますが、効果的なシチュエーションをおさえておけば、手取り早くデザインの質を上げることができます。

勝つためのWEB戦略



1. 心の声・口語（お客様の声など）



2. 手描きのイラストとセットで



3. 子ども向けのメッセージ



上記サンプルはいずれもフリーフォント「ふい字」を使っています。

手書き風に限らず、個性の強い書体はワンポイントで使うのがコツです。ぜひ「ここぞ」というポイントでご活用ください。

（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 陰謀の天皇金貨



私と同世代（40～50歳代）の方なら、この昭和天皇在位60年記念10万円金貨偽造事件を憶えていらっしゃる方もいるかもしれません。

日本がバブル景気に浮かれ、財力を背に世界への影響力を行使しようとしていた時期でもあります。

この事件、被害総額が100億を超える偽造事件として知られますが、実はこのコインは全て「本物」だったという事実が、20年以上経った今、克明な資料と共に暴かれます。

なぜ本物の金貨が偽造事件としてリークされたのか、スケープゴートにされた実在のコイン商が感じ取った日本の闇とは…。ミステリー好きには堪らない一冊です。

陰謀の天皇金貨

加治将一＝著

祥伝社 2,052円

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85-1KDX烏丸ビル2F
ビジネス・コンサルティング
売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善
利益最大化・財務コンサルティング
成長するための組織づくり、チームビルディング

WEBマーケティング

リストマーケティング
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

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