

社長の可処分所得を増やす、旅費規程とは!?

参加費：3,000円（予約制：限定8名、先着順）
 日時：2月7日（火）18:30～20:00
 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。

～ご好評につき第2回目開催！「旅費規程」導入セミナー～

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、旅費規程とは？
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	社長の可処分所得を増やす、旅費規程とは？
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2017

～最新のビジネスノウハウをまとめてチェック～

Vol.21

CONTENTS

01	2017年「年頭所感」	01	04	オススメ本のご紹介	03
02	今、注目の「建築足場レンタル事業」	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	「コンテンツマーケティング」とは？	02			



Point of View

2017年「年頭所感」

株式会社京応 代表 加藤弘幸

From Business Consultant

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。

干支で見ると2017年は丁酉（ひのと）の年にあたります。前回の丁酉年は1957年になりますが、60年前のトピックスは、

- ・ソ連が世界初の人工衛星打上げに成功
- ・トヨタがアメリカに自動車輸出開始
- ・新5千円札、100円硬貨発行
- ・東京が851万人で世界一の人口都市に
- ・日本原子力研究所で初の「臨界」に達する

宇宙開発、海外展開、東京躍進、エネルギー政策の進展など、どれも拡張路線一途の状況でした。

ただ、その後ソ連は崩壊、自動車輸出は貿易摩擦に発展し、原子力は東日本大震災をきっかけに予想もしていなかった状況になりました。

どの出来事も1つの時代を作りましたが、後々時代の変化に対応仕切れなかった事が大きな問題に繋がっていった印象です。



昨年、アメリカでは大方の予想を覆し、トランプが大統領選に勝利しました。その影響で年末にかけ一気に円安が進み、株式も乱高下しています。

憲法改正や基地問題、TPPを含め、日本を取り巻く環境も大きく変化する1年になるでしょう。

このように2017年は我々中小企業経営者にとって「変革」を促される1年になりそうです。その変化に対応できなければ衰退する事を先人たちが教えてくれています。

自分の力を過信することなく慎重に、外部の力をうまく利用して、自社の成長発展に繋げる1年にしたいものですね。



今、注目の「建築足場レンタル事業」とは？

平成20年に建築基準法第12条に基づく定期報告制度の変更により、タイルを外装に使った特定建物（区分所有マンション等）は13年以内毎に足場組で大規模修繕を実施することが求められています。

全国のマンションストック戸数は600万戸を超えており、このような背景から大規模修繕に不可欠な「足場」材料への需要が一気に膨らんでいます。

「足場」は部材がユニット化されており、単年度で「費用」として全額損金化出来ることからこの「足場」のレンタルビジネスが脚光を浴びているのです。

つまり、自社が建築足場を購入し、建築足場会社にレンタルする。レンタル会社とは数年契約でレンタル費用を長期契約するため5年で購入費用は回収できるというわけです。短期で償却、長期でビジネスという仕組みは節税においても効果を発揮します。

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。



現在の主流 SEO 「コンテンツマーケティング」とは？

先日、DeNAが運営する医療情報サイト「WELQ」が炎上、サイトを休止して謝罪会見が開かれる事態にまでなりました。問題になったのは信ぴょう性に欠ける内容や、コンテンツの盗用など。ユーザーの利益を無視した誤った「コンテンツマーケティング」に走った結果だと言えます。

「コンテンツマーケティング」とは、2014年ころからウェブ業界を中心にしきりに使われるようになった言葉で、本来は良質なコンテンツを作り込むことで集客・顧客創出を図る手法です。

コンテンツマーケティングで特に誤解されているのは、情報量の多さがコンテンツの質に比例するとされている点です。

- 「1ページ1500文字以上の記事を書く」
- 「1ヶ月に50ページ以上の記事を追加する」

本当のことを言えば、上記のような施策を行えば

勝つためのWEB戦略



情報の真偽やユーザーの利便性を無視したとしても、アクセス数を伸ばせる可能性は低くありません。

しかし、信ぴょう性の低い記事やユーザーの利便性を損なう記事ばかりが上位表示されるようになれば、検索エンジンは必ず対策を打ってきます。また、ネットユーザーの目は以前よりもずっと厳しく辛辣です。



「コンテンツマーケティング」の本質は「ユーザーの利益になるコンテンツを提供する」ことです。

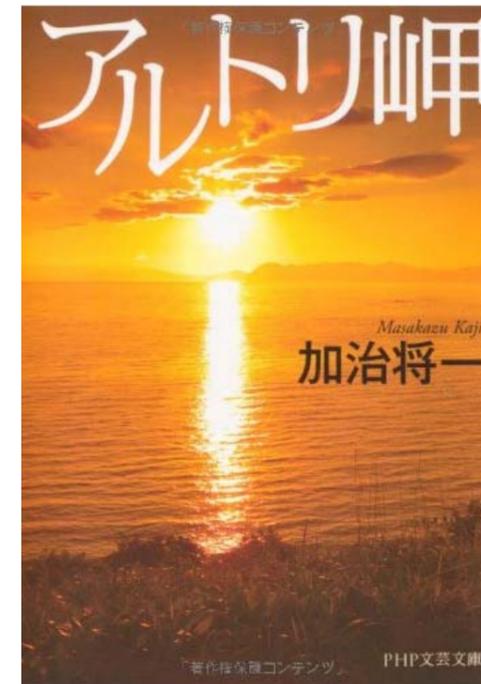
コンテンツを作成するには、自社の商品がユーザーに提供できる「価値」を言語化する工程が必要不可欠で、それはSEO業者やクラウドソーシングのライターが簡単に書けることではありません。

「競合に勝る自社の価値は何か？」この視点がなければどんなウェブ戦略もゴールのないマラソンを走っていることと同じです。(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 アルトリ岬



主人公は46歳のしがないサラリーマン。都内の小さなリース会社で人との接触を避け「事なかれ主義」で人生の逃げ切りを図るが、ある日突然のリストラで家庭は崩壊、クレジットカード地獄にはまる妻、不登校で引きこもる長男、補導歴の絶えない小学生の長女…。

そんな主人公がある人物との出会いをきっかけに北海道に移住し、様々な出来事を通じて見事に立ち直っていくヒューマンドラマとして描かれている。

家族が立ち直っていく中で1人の紳士がカウンセリングとヒーリングを効果的に出していくのだが、これが秀逸。最後は涙無しでは読めない結末になっています。正月にぜひ読んで頂きたい一冊ですね。

アルトリ岬
 加治将一 著
 PHP文庫 720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85-1KDX烏丸ビル2F
事業案内	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