

社長の可処分所得をトコトン増やす具体策

参加費：3,000円（予約制：限定8名、先着順）
 日時：6月20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。

～前回ご好評により、リマインド開催致します～

業種業態を問わず、企業の成長発展には「売上UP」「利益向上」「良い人材の採用育成」が不可欠です。ではこの3つのうち、もっとも短期間で成果が出るものはというと、これは断然「利益向上」です。

売上UPや人の問題は程度時間をかけて取り組む必要がありますが、利益向上は自社の内部環境を精査するだけで成果に直結するからです。

利益向上の最短ルートは「費用の大きいものから対

策する」ということです。まず精査したいのは企業最大の固定費・人件費ですね。その人件費の中でも割合の大きい「役員報酬」はその最上位にきます。この役員報酬を最適化することは、経営者の可処分所得を改善するだけでなく、企業最大のコストである人件費を圧縮することにも繋がり、結果として「利益向上」に繋がるのです。

ご興味のある方はぜひご参加下さい。

過去に開催した社長力向上セミナーの一例 ※ご興味のある内容がございましたらお気軽にお問い合わせください。

社長の可処分所得を増やす、旅費規程とは？	儲かる企業「値決め」の法則とは？
売上UPに直結する！営業力向上セミナー	成長する社長の仕事・思考法とは？
ライバルに差がつくIT環境の作り方	飛躍する会社のブランディングとは？
プライベートカンパニーと資産形成	年金復活、役員報酬最適化支援セミナー
注目のがんリスク評価「ALA」検査	成功するリーダーの会話力実践講座
実現する事業計画の作り方講座	半値になっても儲かる積立投資とは!?



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.23

CONTENTS

01	会社の成長を一気に加速させる方法	01	04	オススメ本のご紹介	03
02	最小コストでBCP導入「安否コールシステム」	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	スマホサイトは情報を簡略化するべき？	02			



Point of View

会社の成長を一気に加速させる方法

From Business Consultant

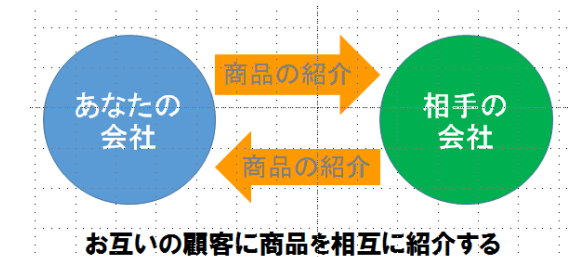
株式会社京応 代表 加藤弘幸

日経新聞で毎週のように取り上げられる「経営統合」の記事。大企業でも、弱点の補強に他社の強みを借りるのはビジネスの常套手段と言えるでしょう。

経営統合までは行かずとも、お互い協力してというところでは「アライアンス」も会社の成長を加速させる方法です。

アライアンスが出来れば、ほとんどコストをかけずに短期間で売上アップ、新規の顧客を獲得することができます。

互いにWin-Winの成果がでるアライアンスであれば、相手企業に対しても気兼ねなく提案できますよね。



上図は一般的なアライアンスの形ですが、提案する側が心得ておきたいのが、相手にとって「ノーリスクかつ断れないオファー」を考えるとということです。

事例でご紹介しましょう。大手の広告会社

の一面広告。通常申し込めば数百万の広告料が必要ですが、新興企業であるA社は広告会社以下に以下の様な提案をしました。

「粗利益の50%を提供するので広告枠を提供して欲しい、仮に売上げが広告料に達しなければ通常の広告料は後から負担します」と。

大手広告社からすれば、

①粗利益の50%が入り、通常の広告料よりも儲かる可能性がある

②仮に利益が上がらなくても、通常の広告料は入金される

ということですから、広告会社にとって全くノーリスクかつ断る理由の無い提案であることがわかり頂けると思います。

結果から言うと、新興企業のA社はコスト0円で大手広告に出稿することが出来た上に、大きな利益を上げることに成功しました。

M&Aや経営統合となると、経営リスクが大きいのは東芝や日本郵政の例を見ても明らかですが、アライアンスならリスクを最小限に抑えた上で自社の販路拡大に繋げることが可能です。

互いにWin-Winに繋がるアライアンスを模索したいものですね。



最小コストでBCP導入「安否コールシステム」

BCPとは英語の「Business continuity plan」の頭文字を取った略語のことで、日本語では「事業継続計画」と呼称されています。

一般の企業に対して、BCP策定を直接義務づける法律や条令は現在の所存在しませんが、その一方、大きな災害が生じた際に、防災対策や避難計画が不足していたため従業員の死傷者を出してしまった場合、あるいは事業再開の計画が不十分で商品を納品できなかった場合、遺族から安全配慮義務違反で訴えられたり、取引先から契約違反を問われて違約金を請求されたりする可能性があります。

そのBCP策定の最初のステップとなるのが、社員全体の安否確認。地震や大規模な自然災害はもちろん、戦争やテロ危険も含め、有事の際の連絡網を確保しておく事は非常に大切です。

今回ご紹介する「安否コール」は、従来から有るシステムの半分以下のコストで採用可能で、上場企業や官公庁で数多く導入されている非常に優良なシステムです。詳しくは弊社までお問い合わせ下さい。



スマホ向けサイトは情報を簡略化するべき？

Googleが公式に導入を予告して話題になっている「モバイルファーストインデックス（以下、MFI）」は、検索順位の評価基準をこれまでのPC向けサイトからモバイル向けサイトに移行するというものです。

MFIの影響を最も受けると予想されるのは、モバイルサイトをPCサイトの内容を省略した「簡易版」で済ませているようなケースです。MFI後はモバイルサイトの内容で検索順位が決定し、PCサイトは評価にほとんど影響しなくなります。逆にそもそもモバイル向けサイトが存在しないサイトでは引き続きPCサイトの評価が使われるため、MFIによる直接的な影響はないとみられます。

一方で、モバイルサイトは小さな画面で閲覧することからPCサイトよりも情報を簡略化するべきという意見もあります。そのようなポリシーでつくられたモバイルサイトであってもMFI対策のために情報を増やしておくべきなのでしょうか？



検索エンジンの評価のためにユーザーの使い勝手を犠牲にするのでは本末転倒です。ですが、最近ではユーザー体験の観点からもモバイルサイトは情報を簡略化するべきではないと言われています。その理由の1つは、「PCで見つけたサイトをその後スマホで閲覧する」といったデバイス間をまたぐユーザーの動きが増えているからです。PCサイトを見て関心を持ち、次に訪問したモバイルサイトが簡略化されたものであればユーザーは不満を感じるでしょう。また、通信環境の改善で情報量の多いページでも表示ストレスが減っている点も踏まえておきましょう。

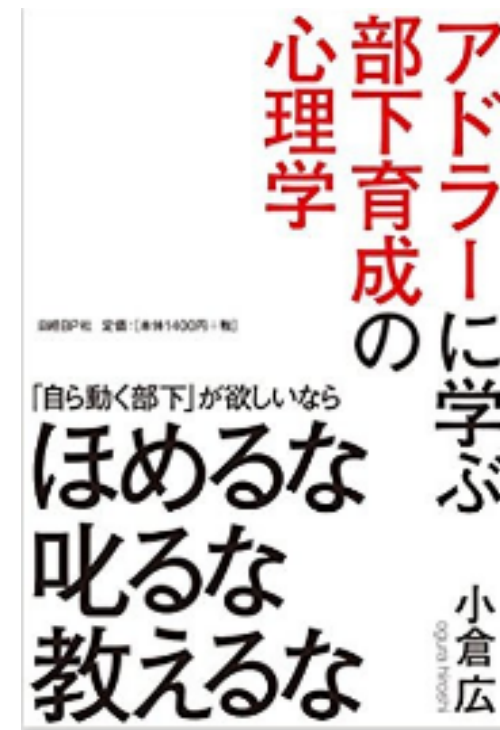
スマホでの閲覧に適したレイアウトや、使用シーンを踏まえたコンバージョン方法など、モバイルサイトならではの最適化は依然重要です。ただし、モバイル向けサイトの情報を簡略化する施策は上記のような理由からオススメできません。PCサイトと同様の充実したコンテンツを目指しましょう。

(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 アドラーに学ぶ部下育成の心理学



部下が難易度の高い目標を達成した時、上司はどう声をかけるべきか？

- A 目標達成は当然のことなので何も言わない
- B 「よくやった」とほめる
- C 「すごいなあ」と感心する
- D 「チームのためにありがとう」と感謝する

いかがでしょうか。最近では「叱る」より「ほめる」ことが人材育成の基本であるような風潮ですが、実際は社員の甘えや過信を生み出す結果となり、部下との向き合い方に頭を悩ませている社長は少なくありません。本書ではその悩みに一つのヒントを与えてくれます。ぜひ一読下さい。

アドラーに学ぶ部下育成の心理学

小倉 広 (著)

日経BP社 1,512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	<p>ビジネス・コンサルティング</p> <p>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</p> <p>WEBマーケティング</p> <p>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</p> <p>ファイナンシャル・プランニング</p> <p>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</p>
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