

儲かる企業「値決め」の法則とは？

参加費：3,000円（予約制：限定8名、先着順）
 日時：8月8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。

価格決定7つの法則があなたのビジネスを変える！？

京都が世界に誇るカリスマ実業家、稲盛和夫氏は、その経営哲学の中で「値決めは経営である」と説いています。

確かに利益幅と販売量の掛け算が利潤を生み出すわけですから、「値決め」は社長にとって最も大切な仕事のひとつだと言えるでしょう。値決めを行う上では経営者の器量や商品力、販売力、時代の流れなど様々な要因が

絡みますが、まずは原理原則である「価格決定の法則」を知らなければ、それこそカンに頼った経営になってしまいます。

今回のセミナーでは、社長が十分利益の出せる価格設定をするための7つの法則を公開します。

ぜひ奮ってご参加下さい。

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.24

CONTENTS

01	儲かる会社「値決め」の法則とは？	01	04	オススメ本のご紹介	03
02	企業保険の健康診断サービス	02	05	「社長力向上セミナー」のご案内	04
03	高齢者も使いやすいスマホサイトデザイン	02			



Point of View

儲かる企業「値決め」の法則とは？

株式会社京応 代表 加藤弘幸

From Business Consultant

業種・業態を問わず、経営者が常に意識しているのは 売上UP 利益向上 人材採用育成の3つですが、中でも重要なのが 利益向上です。

消費が旺盛で右肩上がりの時代であれば、売上高重視の経営で十分利益を確保することが出来ましたが、国内市場が縮小し、競争激化の現代においては、利益率を重視したビジネスモデルを構築しなければ、小資本の中小企業に勝ち目はありません。

利益率向上に、商品・サービスの付加価値を高めるのはもちろんですが、企業の儲けは「売価 - 原価」で決まりますから、利益向上には「値決め」が大変重要になります。

ではお客様に喜んで買って頂ける最大限の値段はどのように設定するのでしょうか？

次の事例で価格設定を考えてみましょう。

皆さんは居酒屋B店を出店する予定です。この場合、下記A店に勝つためのメニュー（価格設定）をどのように設定しますか？

A ¥300 ¥400 ¥500 ¥600 ¥700

A店のメニューは上記の通り¥300～¥700円、立地や味、接客は全て同条件とする。

いかがでしょう？正解例の一つは「200円と800円のメニューの追加」です。

見た目や味が変わらない場合、200円という安い価格のある方が、心理的にA店より入りやすくなる。一方、800円のメニューがあることで、高級感が作られるため、同じ500円のメニューを食べるならB店が選ばれやすくなる、というわけです。

また「松竹梅」に代表されるように、真ん中のメニューが選ばれやすい傾向にあるため、この真ん中の価格を上げるためにも上限価格の設定が重要になります。

商品・サービスの価値とは別に「価格」だけで消費者が選択するというのも事実ですので、自社のメニュー（価格設定）をもう一度チェックしてみても良いかもしれませんね。





企業保険の健康診断サービス

リスクマネジメントの一環として広く普及している「損害保険」。数千種類もあると言われる保険商品から自社に最適な情報を収集、抽出、活用するのは容易ではありません。中小企業に特化した【企業保険健康診断サービス】をご活用頂くことで、貴社の保険料負担を大幅に削減できる可能性があります。



上記のどれか1つでも該当する場合は、最大で年間30%の費用削減ができる可能性があります！

なぜ、大幅なコスト削減が可能なのか？それは損害保険が事案毎に加入するケースが大半なため、保険始期がバラバラなケースが一般的だからです。そのため、補償のモレ・ダブリが起きているケースが非常に多いのです。上記チェックシートに二カ所以上チェックが入る場合、おおむね保険料コストを削減出来ると考えて差し支えありません。詳しくは弊社までお問い合わせ下さい。

高齢者も使いやすいスマホサイト3つのポイント

総務省のデータでは、50代のスマホ利用率は「2人に1人以上」。60代以上でも「5人に1人以上」と報告されています。そこで今回は、シニア層をターゲットにしたスマホサイトでおさえおきたいポイントを3つご紹介いたします。

1. ボタンはボタンらしく

「フラットデザイン」の流行で主流となった平面的でシンプルなボタンデザインは、スマホを使い慣れていない世代にはタップできるのかどうかわかりにくい場合があります。

わずかなグラデーションや影であっても、立体感のあるボタンデザインは直感的に「触れそう=押せそう」と認識しやすくなります。



2. タップ領域を広く

指で操作するスマホサイトはタップ領域が狭いと誤操作の原因となります。Appleのガイドラインではタップ要素は「44 x 44ポイント以上」が推奨です。



3. アイコンにはテキストを併記

3本線で表される「ハンバーガーメニュー」や、リンク付きのSNSアイコンを設置する場合は、日本語のテキストで説明を併記します。スマホの操作に慣れ親しんでいる人の「わかるだろう」はタブーです。



どれもターゲットの年代に限らず、サイトの使い勝手を左右する大切なポイントです。少しの気遣いでユーザビリティを改善できますのでぜひご参考ください。

(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 捨てられる銀行2・非産運用

捨てられる銀行2
非産運用
橋本卓典

森金融庁長官が進める
資産運用の大改革で
銀行、証券、生保は
どう変わるのか？

15万部突破！
シリーズ
第2弾

「欧米と比較すると、日本は手数料獲得のための金融商品販売が明らかに多い。私は顧客に満足を与えられる金融機関だけが生き残るべきだと思います」

森長官の真意とは

講談社現代新書

金融庁森長官の2大テーマは「企業経済の持続的成長」と「安定的な資産形成」です。前作では企業経済の持続的成長がメインでしたが、2作目の本著は資産形成が遅々として進まない日本の現状を、金融業界の構造的な問題が原因であると赤裸々にリークしています。

実際、直近20年間の家計資産の伸びは米国では1995年から3.11倍、英国でも2.27倍に対し、日本は1.47倍と大きく水を空けられています。

その米国の株式市場躍進のターニングポイントになったのが、確定拠出年金制度(401K)。日本でもNISAや確定拠出年金制度の普及が今後の大きなポイントになることは間違いありません。

現在の金融業界の置かれた立場を知ることと、私たちの資産形成は大きくリンクしています。ぜひご一読下さい。

捨てられる銀行2・非産運用

橋本 卓典 (著)

講談社 864円



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