

## 仕事ができる人のプレゼンノウハウとは？

参加費：3,000円（予約制：限定8名、先着順）  
 日時：10月2日（月）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。

## 成果を出し続ける人のプレゼンテーション術を習得

「中小企業の業績は90%以上が社長力で決まる」とはランチェスター経営で有名な竹田陽一先生の言葉ですが、人前で話すことの多い社長や幹部クラスのプレゼンテーション能力向上は、業績向上のみならず組織活性、自社のブランディング全てに直結する重要なノウハウです。

一見難しく思われるプレゼンテーションも実は5つの

ポイント順にお話しいただくと驚くほどスムーズかつ、聞きやすい内容になり、全くストレスなくお話しいただくことが可能になります。

今回は少人数制で実際に使えるところまでサポートさせていただきます。ご興味をお持ちの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.25

### CONTENTS

01 稼ぐ力を強化する「経営力向上計画」	01	04 オススメ映画のご紹介	03
02 導入実績7,300社の節水システム	02	05 「社長力向上セミナー」のご案内	04
03 大型化するスマホ、サイト設計のポイント	02		



Point of View

## 稼ぐ力を強化する「経営力向上計画」とは？

From Business Consultant

株式会社京応 代表 加藤弘幸

中長期の将来展望を考える上で、最も予測が立てやすいのが、「人口推移」です。中でも経済活動に直結するのが、生産年齢人口（15～64歳）ですが、この生産年齢人口が今、急激に減少しています。

国立社会保障人口問題研究所の推計によれば、この20年余りで日本の労働人口が、1,300万人以上消滅するというのです。

そう考えれば、今の人手不足もある意味データ通りと言う事かもしれません。極端な働き手の減少はGDPの低下、国力の減退を招く事になるため、行政が躍起になっているのが、「生産性向上」というキーワードです。

一方、中小企業にとっても持続的成長を実現するために「生産性向上」は不可欠と言えるでしょう。

そこで昨年7月より「生産性向上」の切り札として施行されたのが、「中小企業経営強化法」です。

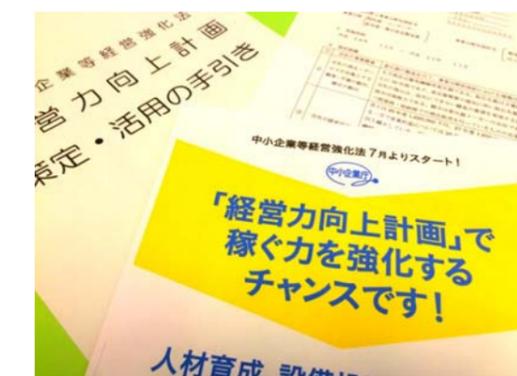
この「中小企業経営強化法」、対象は資本金1億円以下、または常時使用する従業員数1,000名以下が対象となっています。制度のポイントは、「経営力向上計画」です。

この「経営力向上計画」の認定を受けると、

【税制支援】即時償却や税額控除が受けられ、固定資産税の課税標準が一定期間1/2になる

【金融支援】政策金融公庫や保証協会から融資枠拡大や金利優遇を受けられます

【補助金優先採択】ものづくり支援やIT導入、事業承継補助金などが優先採択されます



導入に係るハードルもそれほど高くありませんので、ぜひ自社の「生産性向上」経営力強化に役立てていただきたいのです。

本年7月から税制支援の拡大もあって更に魅力的になりましたが、まだまだ申請数も少なく、導入のタイミングとしては非常に好機かと考えます。ぜひ御社の「稼ぐ力」強化にご役立て下さい。



## 導入件数 7,300社、35,000棟実績の節水システム「アクアクルー」

事業部門の水道使用量は家庭部門の比ではなく、環境資源の莫大な消費および経費の流出そのものであり、尚かつ利用者の努力・我慢ではなかなか節水効果を得ることが難しく、消費資源並びに経費の節約対象として諦められていることが大半です。

そこで今回ご紹介するのが「アクアクルー節水システム」。事前に流量計や水圧計で調査分析した上で、最適サイズの節水器を各水栓に取り付けます。使用時は特殊形状の穴が機能して、水の流速が上がります。これにより水勢を変えずに節水することが出来ます。

平均節水効果は3%~7%。節水効果率についても、大手損害保険会社の全額保証が付いており、分析結果によっては確実に経費節約効果が望めます。対応エリアも全国可能ですので、ご興味があれば弊社までお問い合わせ下さい。

[導入実績]

- ・伊勢丹・サイゼリヤ・ワタミ・タカシマヤ・大丸・品川プリンスホテル・ホテル阪急・札幌市水道局
- ・中部電力・関西電力・那覇市内中学校・スパワールド・JR大阪駅社員食堂・丸の内郵船ビル
- ・富山市役所・大宮自動車教習所・北陸高速道路・徳州会徳田病院・名古屋日本赤十字第二病院、他



実用新案登録 第3154586号

## 大型化するスマホ、サイト設計のポイントは

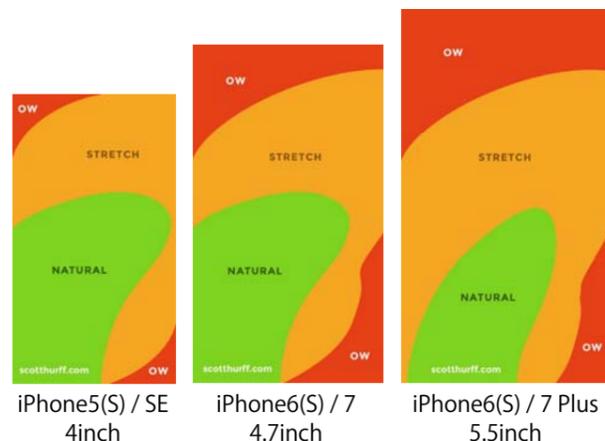
「大半のスマホユーザーが片手でスマホを持ち、画面の右下を支点にして右親指で操作をしている」という海外の研究結果があります。

一方で、スマホの画面サイズは近年大型化の傾向にあります。発売当初3.5インチだったiPhoneもiPhone6以降は4.7インチとなり、売上好調と言われる「plus」を冠する機種は5.5インチの大画面です。

大型化に比例して一画面で表示される情報量は増加し、ユーザー体験は向上するとも言われますが、大画面化によって生じる問題もあります。

次の図は、右手親指でスマホを操作した際の使い勝手を示したものです。

「緑」は苦なく触れるエリア、「オレンジ」は指を伸ばせば届くエリア、「赤」はスマホを持ち替えないと触れないエリアです。



大画面化による最大の問題点は、画面上部に指が届かないエリアが大きくなることです。さらに大きな機体を持つために親指の可動域が制限され、容易に触れる「緑」のエリアも狭くなります。

たとえば、画面上部に配されたボタンは使いづらく、必然的にタップ率も下がります。重要なナビゲーションを上段に固定するのは避けるべきと言えます。

スマホの大型化はひと段落ともいわれていますが、5インチを超えるスマホは今後も標準サイズとなりそうです。サイト設計の際はぜひ上図をご参考ください。

(WEBディレクター 九坪 龍一)



## 旬のトピックス

### おすすめの映画 「関ヶ原」



「関ヶ原の戦い」と言えば、豊臣秀吉亡き後、徳川家康と石田三成の対立を軸に、西暦1600年10月に行われた天下分け目の決戦ですが、今回の映画関ヶ原は司馬遼太郎の歴史小説を原作として描かれています。

物語は徳川家康とその謀臣・本田正信、石田三成とその腹心・島左近の4人の人間模様と謀略戦を中心に描かれており、さらに前田、上杉、毛利、島津、長宗我部、黒田といった各地の有力大名の内情も踏まえ、マクロな視点で関ヶ原の戦いへと至る経緯を描いています。

その後の日本を決定づける合戦となった関ヶ原ですが、石田三成が老獪徳川家康に敗れ去った理由は、組織論を語る上で大いに参考になるかと思えます。「測り難きは人心(はかりがたきはひとごころ)」ということわざがありますが、いつの時代も、リーダーの人心掌握力がものを言うということでしょうか。ぜひ経営目線でごらん下さい。

**関ヶ原**  
 STAFF 原作 司馬遼太郎「関ヶ原」(新潮文庫刊)  
 監督・脚本 原田真人 CAST 岡田准一/役所広司

## 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
事業概要	<p>ビジネスコンサルティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>売上UP・マーケティングとセールスプロセスの改善</li> <li>利益最大化・財務コンサルティング</li> <li>成長するための組織づくり、チームビルディング</li> </ul> <p>クリエイティブ・マーケティング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>WEB/ECサイト企画・製作</li> <li>サイト運用・SEO施策</li> <li>各種印刷物デザイン制作</li> </ul> <p>ファイナンシャルプランニング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>節税・社会保険料削減対策</li> <li>中小企業オーナー向け資産運用コンサルティング</li> <li>生・損保トータルリスクマネジメント</li> </ul>
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	https://keio-web.com/