

“手元資金を最大化するプライベートカンパニーの作り方”  
～攻め（投資）と守り（節税）を同時に実現～

講師:加藤弘幸



加藤弘幸 プロフィール

今、私手がけていること

中小企業の「売上UP」「利益向上」「採用育成」を支援するビジネスコンサルタントとして活動中。京都、大阪、東京で三社を経営する現役社長。

これまでの経緯

大学卒業後、東京海上火災入社。25歳で独立するも月収5万円の極貧生活、自転車操業の毎日。お客様から「ぜひ売って欲しい」と言われるビジネスに大転換。金融、IT、コンサルティングをMIXしたマーケットインビジネスで業容拡大中。

今後の抱負

中小企業の成長発展に欠かせない「健康経営」「人材採用育成」「事業承継」に全力を注ぎたい。

今こそ考えたい「報酬の最適化」

2018年に実施される税制改正では「給与所得控除」と「基礎控除」の見直しがなされ、年収850万以上の給与所得者はまたも増税となりました。その実額は年収1,500万で4.5万円ですが、実は2011年から見るとこの7年でなんと約90万円も手取り収入が減少しているのです。

中小企業のオーナー社長ともなれば、企業の有事の際には役員報酬の減額はもちろん、個人資産を持ち出ししてでも事業継続させ雇用を守らなければなりません。

来年以降も増税や社会保険料増が見込まれ、会社やご自身の家族を守っていくためにぜひ「報酬の最適化」を検討されることをお勧めします。プライベートカンパニー設立はその保険とも言えます。

日時 4月9日(月) 18:30～20:00

参加費 3,000円(予約制:限定8名、先着順)

場所 弊社会議室(烏丸三条 KDX 烏丸ビル2F)

お申し込み・お問い合わせ

0120-77-2608

E-mail: info@keio-web.com



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。

社長の知恵袋 04

社長の知恵袋 01

最新のビジネスノウハウをまとめてチェック

社長の知恵袋

発行日:2018年3月15日



AIを活用した人材採用システムとは?

代表取締役 加藤弘幸

こんにちは。京応の加藤です。2017年に厚生労働省が発表したデータでは、入社後3年以内の離職率は31.9%。離職理由を見ると、労働時間、賃金 人間関係への不満 仕事のミスマッチと続きますが、本音では「社風が合わない」「上司と合わない」という価値観のズレが理由になっているケースが大半です。しかし、採用の際に応募者が自社と「合う」のか「合わない」のかについては、面接する社長や人事担当者が属人的に判断するしかなく、またどこに配属されるかによっても変わってきます。結局、実際“中”には入れてみなければ分からないというのが実情なのかも知れません。

とはいえ少子高齢化に伴い労働人口は減少、状況も厳しくなる一方ですから、離職率を出来るだけ下げたい、というのが経営者に共通する課題となっています。そうした中、AI(人工知能)が応募者の価値観やタイプを分析し、自社の社風との相性度を見える化させるサービスが注目されています。それがベンチャー企業ミライセルフが提供する「mitsucari(ミツカリ)適性検査」です。



ミツカリでは応募者と企業側の双方が、10分程度で終わる適性検査(性格診断)を実施します。この適正テストを解答していただくことで、AIが「タイプ」を分析し、応募者がどの部署・部門と相性が良いのかを提示してくれます。これまでの適性検査では応募者のタイプが分かっているにもかかわらず、それが自社と合っているかどうかについて分析できるものではありませんでした。ミツカリは自社の内部も可視化することで、どんなタイプの応募者ならどの部署の上司と価値観が合うのかを分析し、マッチ度の高い職場を割り出してくれるのです。

従来の適性検査では「このタイプは営業向き!」といった結果までは出てきますが、同じ営業でも職場によって価値観が大きく異なります。ミツカリでは「職場」「人」単位で切り分けてマッチ度を分析できますので、配属先でのミスマッチを防ぐことが出来るのです。

かかるコストも社員向けは0円。応募者一人あたり800円と非常にリーズナブル。採用や配属についてAI活用を進めるのはもう珍しいことでは無くなってきています。既に国内で900社以上の企業に導入され、売上高2兆円のグローバル企業から有名スタートアップ企業まで利用されているこのサービス。まずは御社の社内見える化をIT活用で始められてはいかがでしょうか。

Contents

- 01 AIを活用した人材採用システムとは?
- 02 結果に差が出る!クリエイティブ術

- 03 従業員と事業を守る、がん早期発見
- 04 「社長力向上セミナー」のご案内

Vol. 28

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。



## 結果に差が出る! クリエイティブ術

**今** 今回紹介するのは、ECサイトから発送する商品に同梱する「商品説明カード」と、「ラッピングシール」のデザインです。

日本国内のEC市場規模は年々伸び続けていますが、参入障壁の低いネット市場で利益を上げるのは容易なことではありません。熾烈な顧客の奪い合いに勝ち残るため、多くのECサイトが注力しているのが、リピーターの獲得 = 「ファンづくり」です。

**フ** ァンづくりに欠かせないのが、ブランディングです。「センスがいい」「一流品を取り扱っている」「品ぞろえがいい」「どこよりも安い」...何か一つでも、消費者の中に魅力的なイメージが確立されていなければ、同じショップで何度も買い物をする動機は生まれません。

そして、このブランドイメージは「商品」ではなく、商品を検討し、購入し、届いた商品を手にして、実際に使う、という「体験」の中で構築されます。

一連の体験が素晴らしいものであれば、ユーザは次回も同じショップで商品を購入したいと感じるでしょう。

安心の月額・定額制で  
ウェブ・デザイン・PC業務が  
いつでも依頼できる。

定額制ウェブ・デザイン・PC業務  
**Creative+**  
クリエイティブプラス



ラッピングシール  
商品説明カード

【SILK DE KYOTO様】 <https://www.rakuten.co.jp/silkdekyoto/>

上記事例では、高級感のあるデザインはもちろんですが、商品へのこだわり・思い入れを丁寧に伝えることでブランドイメージを高める狙いがあります。

**届** いた荷物を開封し、初めて商品を手にするそのときこそが、「買い物」という体験の中で、最もワクワクする瞬間です。

ユーザの体験をより良いものにするのであれば、商品の梱包や、同封物のデザインに掛けるコストは非常に費用対効果が高いといえるでしょう。

### デザインモニター 先着1社募集!

毎号、先着1社限定で25,000円相当のデザインを無料でお試しいただけるモニターを募集しております。A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料をデザインで見やすく、伝わりやすいものに変身させます! Before After は次号のニュースレターで事例として紹介させていただきます。

- 募集期間** 3月15日～4月15日
- 選考方法** 先着1社様・1社につき1回限り
- 備考** A4サイズ1枚程度のチラシや営業資料の原案をご用意ください。詳細は別途お打合せさせていただきます。

WEB運営・デザインに関するご相談・  
モニター応募は株式会社京応 企画制作部  
九坪(くつぽ)までお問い合わせください!

☎ 0120-77-2608  
E-mail: [webmaster@keio-web.com](mailto:webmaster@keio-web.com)

社長の知恵袋 02

社長の知恵袋 03

## 03

売上最大 & 経費最少の知恵袋

### 従業員と事業を守る、がん早期発見プログラム

常務取締役 松本 茂幸



人材の確保が難しくなっている昨今、新規採用に力を注ぐばかりでは今後も十分な人員を確保し続けることができなくなるのではないのでしょうか?もし、経営者ご自身が、もしくは御社の中心となる従業員が病気で働けなくなってしまったら・・・企業に与えるダメージはこれまで以上に大きなものとなってしまいます。

現代の日本では働き盛りの30代～40代のがん患者が増えているようです。早期に発見できれば格段に生存率が高くなるのですが、気づいた時には治療が困難なケースも多いようです。その大きな要因は早期発見の仕組みがないことです。毎年の定期健康診断ではなかなか早期発見することは難しいのが現状です。

そこで「がん予防メディカルクラブ まも～る」を御社の福利厚生制度として取り入れてみてはいかがでしょうか?病院へ行くことも無く、尿を検査機関へ送るだけです。痛みも苦しいこともありません。簡単に従業員を「がん」から守ることができるようになります。詳細につきましては弊社までお問い合わせください。

#### 5年後生存率

部位	ステージ	ステージ	ステージ	ステージ
胃	97.2%	65.7%	47.1%	7.2%
大腸	99.0%	90.8%	81.6%	18.1%
肝臓	57.3%	38.7%	15.5%	4.0%
食道	85.4%	51.3%	26.6%	11.6%
肺	82.9%	48.2%	22.1%	4.9%

出展: 全国がんセンター協議会

### 中小企業オーナーを元気にするコンサルティングファーム



事業内容

#### 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作り、チームビルディング

#### クリエイティブ・マーケティング

WEB/ECサイト企画・制作 サイト運用・SEO施策  
各種印刷物デザイン制作

#### ファイナンシャルプランニング

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  
生・損保トータルリスクマネジメント



**株式会社京応**  
Keio Company Limited

会社概要

代表 加藤 弘幸  
創業 1992年4月  
所在地 〒604-8166  
京都市中京区三条烏丸西入御倉町85-1 KDX烏丸ビル2F  
TEL 0120-77-2608 FAX 0120-72-2675  
URL <https://keio-web.com>