

“ 2019健康経営優良法人認定・取得セミナー ”
 ~新しい時代の企業経営は健康投資から~

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。

生産性向上を実現するための「健康経営」

「時短」から始まった働き方改革は、ここきて生産性向上が主要なテーマとなってきています。では、生産性向上のために何をすべきなのか。仕事の効率化には、仕事の仕方や仕組み、流れを変える業務改善もさることながら、根本的には働く人の質を高める必要があります。ですが、その人材そのものが仕事で疲弊した状態では新たな教育システムも身に付くはずもないし、心身に不調をきたしている場合は、そもそもやる気も起きるはずがありません。

働き方改革と心身ともに健康な状態の維持を目的とした健康経営は、今後の企業経営の中心課題となってくるでしょう。その「健康経営」を推進する取り組みが、経産省が主管する「健康経営優良法人認定制度」です。今回のセミナーでは優良法人認定までのプロセスをじっくり学んでいただきます。

日時 6月19日(火) 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

Terra Renaissance
 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。

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5月15日



儲かる企業、値決めの着眼点

代表取締役 加藤弘幸

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、お客様が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？まず、次の事例からなぜ世の中には「高い商品」と「安い商品」が存在するのか考察してみましょう。

事例 「納豆」最安は3個パックで1個30円程度、高いものであれば1個200円。

事例 「ティッシュ」最安は5個パックで1個40円程度、高いものであれば1個300円。

事例 「ビジネスホテル」最安は1泊4,000円程度、高いものであれば1泊30,000円。



これら3つの事例を見て何か気付かれましたか？そうです。これらの価格設定は概ね「7倍」のレンジにあるという事です。日本人の平均年収は約420万とされていますが、20代半ばでは約300万。一方、高額所得者の年収は所得税率の関係もあって約2,000万円が踊り場となっています。

つまり「高い商品」「安い商品」の需要はこの所得層別に作られているのです。これは「自動車」においても同じ事が言えます。最安の軽自動車は約70万円。いわゆる高級車は約500万が一つの目安になっています。車の場合はこれに加えて世代別・目的別、そして所得層別に様々なラインナップがあるという事です。

面白い事に年収2千万で500万の高級車に乗っている人は、70万の軽自動車のチラシやCMに興味関心はありません。逆もまたしかりで、普段4千円のホテルに泊まっている人は、余程のことがない限り3万円のホテルに泊まる事は無いでしょう。このように人には自分の収入に応じた「心地よい」価格帯というものが、無意識のうちにあるとされています。

これは逆に言うと、お客様が新たに商品を購入する上で、「価格」をひとつの判断基準にしているとも言えますので、値決め一つで機会損失をする可能性があるという事なのです。自社の商品を「誰」に売るかを細かく分析し、最適化を考える。至極当然ですが、利益率向上にはとても重要な考え方と言えるでしょう。



社長の知恵袋 04

社長の知恵袋 01

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

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。

Vol. 29

Contents

- 01 儲かる企業、値決めの着眼点
- 02 結果に差が出る！クリエイティブ術
- 03 中小企業の法的トラブル対策
- 04 「社長力向上セミナー」のご案内



結果に差が出る! クリエイティブ術

総務省が公表した2016年度のSNS利用率によると、LINEの利用率が67%で断トツのトップとなりました。10代~50代のスマホユーザーでは90%以上がLINEを利用しているというデータもあり、いまやLINEはメールや電話に代わるコミュニケーションツールとして生活に欠かせないインフラとなりつつあります。「LINE@」は、ビジネス向けのLINEアカウントですが、特に店舗ビジネスでは近年、LINE@活用の重要性が増しています。

既存顧客への情報配信はこれまでメルマガが主流でしたが、LINE@によるメッセージ送信の方が圧倒的に開封率が高いことから、プラットフォームの主軸をLINE@に移す企業も増えてきました。

LINE@アカウント開設後の施策で最も重要なのは、迅速な友だち登録数の確保です。

今ご紹介するのは、京都で和雑貨を販売されている、くろちく様のLINE@友だち登録施策です。LINE@を通して、実店舗からECサイトへの顧客誘導と、囲い込みを狙っています。

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



制作事例は、店舗レジに掲示する、友だち登録をお願いするポップです。ポイントは、「友だち登録で今すぐはにかちプレゼント」という魅力的な特典の提示です。くろちく様ではデッドストックの商品を活用することで、ほとんどコストをかけずに「断れないオファー」を実現しています。

「その場で10%値引き」といった内容でもOKですが、お客さんの顔を思い浮かべてみて、値引き以外のオファーができないかぜひ考えてみてください。



店頭ポップ

EC購入者向け封入物

【くろちく様・楽天店舗】

<https://www.rakuten.ne.jp/gold/kyoto-kurochiku>
友だち登録は のQRコードからお願いします!



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 5月15日~6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

U3

売上最大&経費最少の知恵袋

中小企業の法的トラブル対策

常務取締役 松本 茂幸



あなたの会社には顧問弁護士がいらっしゃいますか?
6割以上の中小企業が顧問弁護士の必要性を感じているというデータがあります。

また、5割の中小企業では弁護士を利用したことがあるようです。このような状況にも関わらず7割の中小企業には顧問弁護士はいないのが現状です。やはり顧問契約となるとコストがかかり過ぎるというのが原因のようです。

しかし、昨今の社会の状況を考えると「取引先や顧客とのトラブル」、「売掛金の回収問題」、「近隣との揉め事」、「労務関係のトラブル」など、企業が抱える法的トラブルのリスクは大きくなるばかりです。これからは、費用の心配をする事無く弁護士に相談し、泣き寝入りせずに不当な訴えと戦う準備が必要です。

「コモンBiz法務費用保険」を手配すれば法的トラブルに対応するための費用を補償できます。また、法的トラブルを未然に防ぐための下記3つのサポートを受けることも可能です。詳しくは弊社までお問い合わせください。

1. 弁護士直通ダイヤル

取引先やお客様とのトラブルに関する初期相談を弁護士に直接電話で相談できます。
一般的な法律上のアドバイスについて20分まで無料

2. リーガルチェック相談サービス

契約書や契約内容の相談、突然届いた内容証明郵便などへの対応を弁護士に直接電話で相談できます。
契約書のチェックや相談は同一事案につき30分程度の内容まで無料

3. 弁護士検索サポート

トラブルの内容に応じた弁護士探しをサポートします。
契約書のチェックや相談は同一事案につき30分程度の内容まで無料
選定された弁護士の対応は平日のみとなります。

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>