

“ ~ 自社株式の贈与税・相続税を0円にする ~ ”
失敗しない「新・事業承継税制」活用法とは？

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。

使わなければ損!? メリットが増えた「事業承継税制」

「平成30年度税制改正において、事業承継時の贈与税・相続税の納税を猶予する事業承継税制が大きく改正され、10年間限定の特例措置が設けられました。

本制度を活用することで事業承継時の自社株に関する贈与税・相続税が100%猶予されることになり、中小企業の円滑な事業承継が可能になりました。

ただし、制度活用には今後5年以内に承継計画を提出し、特例適用を受ける必要があります。

本セミナーでは今回の特例税制活用に関する最新の情報を徹底解説し、わかりやすくご説明します。

日時 8月20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7月15日



売れ続ける営業マンの秘密

代表取締役 加藤弘幸

営業職はお客様に商品・サービスを販売することで、自社に売り上げ、利益をもたらす重要な役割を担っています。中でも売れる営業マンをどう育てるのは、経営者の最重要課題のひとつです。そこで今週は売れる人は何が違うのかについてレポートしてみたいと思います。



その 売れている人を徹底的に分析する

営業の世界では天才的に相手に好かれ好成績を上げる人もいますが、努力型で売れる人はまず売れている営業マンの行動を徹底的に分析しています。音声をすべて文字に書き起こし、相手の反応の変化や、成功するポイントを丹念に探っていくのです。ここで重要なのは、「なぜ相手に受け容れられているか」のポイントを掴むことです。成果を上げる要因として、商品説明が上手いか下手かは実はあまり関係ありません。「この人に頼みたい」と相手に感じてもらうことが重要になります。それは人間が行動を起こす場合、感情レベルで決断する事が多いからです。まずは自分の目指す優秀な営業マンを探し徹底的に分析して真似る。これが成功への第一歩と言っていいでしょう。

その 自分の強み×時代の動きを読み、勝てる場所を探す

世の中には一発芸人と言われる人がいますが、こういう方はなぜ自分が売れたのかがわかっていません。その人の強みと世の中の動きが偶然衝突しブレイクした結果だからです。これは営業マンにも同じことが言えます。商品が良くて世の中の動きと噛み合えば、実は誰でも成果が出せるのです。しかし、長年成果を出し続ける人は常に世の中の動きを見て、自分の強みと重なる場所を探しています。成果を出し続ける要因は勝てる土俵を見出す力とも比例するのです。

その 刺激がある、成長する場所に自分を置く

先ほども触れましたが、人間は感情レベルで決断することが殆どです。つまり心に響く話が出る人ほど営業成果を出しやすいと言う事ですね。「心に響く話」とは自分が見聞きし強く印象に残った話でなければ相手に伝わりません。そのためには様々な経験を積む必要があるのですが、大切なのは自分と異なった価値観、世代の人と数多く交流し、常に新しい刺激を受けて自分磨きをする事です。同じ世代の仲良しで常にいると変化も気づきもありません。売れている人は何をやるかよりも誰といるかをとても大切にしているのです。

Vol. 30

Contents

01 売れ続ける営業マンの秘密

02 結果に差が出る！クリエイティブ術

03 災害時安否確認システム「安否コール」

04 「社長力向上セミナー」のご案内

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。



結果に差が出る！ クリエイティブ術

デザインの使命の1つは、ターゲットに素早く正確に情報を伝えることです。必然的に、情報量が多くなるほどデザインの難易度も上がります。たとえば文字がびっしり詰まった紙面は、それだけで「むずかしそう」、「読みたくない」といったネガティブな印象を持たれかねません。紙面を分ける or 情報を減らすといったことができればベターですが、どちらも選択できないといった事情も少なくありません。

今回ご紹介する事例は、文字量が多いチラシのデザインリニューアルです。ポイントは2つ、「情報の分類」と「余白のデザイン」です。

1つ目の「情報の分類」については、BEFOREチラシでも、青・緑・オレンジの配色を使って情報を区分けしています。しかし、テキストをすべて長方形のボックスに入れてレイアウトしているためメリハリがなく、情報が満遍なく詰まっている印象を受けます。

AFTERでは、コンテンツの内容に応じたデザインでレイアウトに変化をつけ、視覚的に情報の意味を捕捉しています。

2つ目は、「余白のデザイン」です。AFTERのチラシでは、テキストブロックの間隔に余裕を持たせたり、目立たせたい見出しの周りにスペースを持たせる、といった点を意識しています。実は、こういった情報量が多いチラシほど、「余白」をしっかり見せることが重要になります。

情報を発信する側の事情を読み手は配慮しません。伝えたいことがあるならば、読み流されないための創意工夫も必要です。今回の事例のように、クリエイティブが解決できる課題は見た目の美しさ以外にもたくさんあります。



BEFORE

AFTER

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** 7月15日～8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



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。

定額制でもっとクリエイティブ！
Creative+
クリエイティブプラス

03

売上最大&経費最少の知恵袋

社長の知恵袋 02

社長の知恵袋 03

BCP対策していますか？災害時安否確認システム「安否コール」

常務取締役 松本 茂幸



6月18日、大阪府北部を震源とした大きな地震が発生いたしました。交通機関がマヒし、弊社においても約半数の社員が当日は出社することができませんでした。

「災害は忘れた頃にやってくる」と言いますが、企業経営においては事業を継続するために平時より様々なことを想定し、準備をすることがとても大切であると痛感させられました。

非常事態では、混乱する中でいかにして素早く現状を把握できるのかがポイントとなります。素早く従業員の安否を確認し、出社の可否を確認することによって次の対策へと進むことが可能となります。

弊社では災害安否確認システムとして「安否コール」を利用しております。その特徴は以下の通りです。

- 特徴1 設定した震度以上の地震が発生すると自動的に全社員に配信
- 特徴2 面倒なIDやパスワード入力が不要
- 特徴3 入力がとてもシンプルで簡単
- 特徴4 GPSによって位置情報を確認
- 特徴5 入力内容を自動で集計

安否コールを使えば混乱の中でも迅速に情報収集を行い、集計することが可能になります。

御社のBCP（事業継続計画）のシステムとして導入を検討されてはいかがでしょうか？詳しくは弊社までお問い合わせください。



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



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

株式会社京応
Keio Company Limited