

## 『オンラインビジネス基礎講座』

～YouTube+LINE公式アカウント売れる仕組みづくり実践塾～

講師:加藤弘幸



加藤弘幸 プロフィール

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、東京、大阪で3社を経営。

最近では健康経営やSDGs事業など新しい分野への取り組みが増え、全国でセミナー研修講師としても活躍中。

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に在籍。主な著書に「行列が出来る保険代理店の作り方」がある。

### YouTube+LINE公式アカウントで売上UPを目指す！

今、ネットビジネスの中心は完全にSNSに移行しました。中でもLINE (8,400万人)、YouTube (6,300万人) は国内シェア1.2位を締め、自社の売上アップに最も効果的なツールと言えるでしょう。

今回は、これからLINE公式アカウント、ビジネスYouTubeを使って売れる仕組み構築に取り組みたい、という方を対象にチャンネル作成から、アカウント構築、撮影、編集、運営までの流れをわかりやすく解説してまいります。

ご興味をお持ちの方はぜひご参加ください。

日時 完全予約制

参加費 無料 (予約制: 限定8名、先着順)

場所 ZOOMオンライン

お申し込み・お問い合わせ

### 申込は「社長の知恵袋LINE版」から



セミナーの申込みは左のQRコードから「社長の知恵袋LINE版」にお友だち追加していただき「セミナー詳細/予約」から、お申し込みください。

### お知らせ

2013年創刊以来、長く皆様にお読みいただきましたニュースレター「社長の知恵袋」ですが、いち早く経営者の皆様に役に立つ情報をお届けするためには、LINE公式アカウントによる配信がベストであると判断し、今月をもって紙面版「社長の知恵袋」は休刊させていただくことと致しました。

近々リニューアルも予定しているLINE公式アカウント版「社長の知恵袋」で、より皆様のお役に立てるよう尽力してまいりますので今後ともどうぞ宜しくお願い申し上げます。

まだLINE公式アカウントへの登録がお済でない方は、上記のQRコードからの登録をぜひお願い致します！

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: 2021年3月15日



## 「社員が定着しない会社の共通点」

代表取締役 加藤弘幸

今日は社員育成の考え方について掘り下げてみたいと思います。あらゆる情報が瞬時に手に入る現代では、個々の能力差が生産性に直結するようになり、そのことが社員の採用や育成に大きく影響することとなりました。企業ではできるだけ有資格者で能力の高い人を優先して採用し、採用後もスキルアップ、知識向上を中心に社員教育を進めます。

その競争の結果、成果を出した人間は評価され、昇給・昇進していくというのが現代の人事評価制度です。しかしこの能力至上主義が実は社員の定着率を低下させる大きな要因になっているのです。それはスキルアップや知識向上が社員の能力向上になってはいても、その人の人間的な成長とは比例しないからです。日本の会社は古くから理念経営が根付いており、何のために仕事をするのかを明確にしてきました。

理念は会社全体で追及していく永遠のものであり、一個人の働きで実現できるものではありません。この理念という会社共通の目的を社員に教育することで初めて「求心力」が生まれるのです。一昨年、ラグビーのW杯が日本で開催され、国民の多くが熱狂し、感動の渦に巻き込まれましたが、試合後のインタビューで選手から「自己犠牲」というキーワードが数多く出てきました。ラグビーは最終トライを演じるバックスやスタンドオフのような花形の選手もいれば、地道にスクラムを組んで10センチの前進のために全身全霊で肉弾戦に挑む選手もいる。



それでも最後はチームの勝利のために一丸となって戦う。この愚直さに多くの国民が感動したのです。社員に向けた技術練習(スキルアップや知識向上)は今後も絶対に必要ですが、それ以上にチームへの求心力を高める理念教育が大切なのです。

私の尊敬する方の教えで教育の「教」はコーチングであり愛が無くても教えられる、だけど「育」は関わる人の愛情がなければ育たないよ、と教えて頂きました。能力主義に偏った会社では見事なまでに人は定着しません。理念教育と並行して社員育成に取り組むことが、今求められているのではないのでしょうか。



社長の知恵袋 04

社長の知恵袋 01

Vol. 46

### Contents

01 社員が定着しない会社の共通点

02 結果に差が出る！クリエイティブ術

03 BCPのバージョンアップが必要ですか

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

**ウ**ェブサイトの情報が古い、デザインが古い、スマホ対応していない…サイトリニューアルはこのような課題がきっかけでご依頼をいただくことが多いです。情報の刷新や、スマホ対応は当然として、リニューアルにかかる前に決めておかなければならないのは「ターゲット」と「サイトの目的」です。

ターゲットユーザは、いつ、どんなきっかけで、どんな手段で御社のサイトに訪れるのか。想定されるストーリーを整理します。可能であれば、ターゲットは人物像をできるだけ具体的に設定します。年齢・性別・生活レベル・趣味嗜好など…人物の想定が難しい場合は、御社にとっての優良顧客を思い浮かべてみてください。

ターゲットを絞り込めば、アプローチできる市場が小さくなってしまいうる気もありませんが、成果を上げるサイトはたいていターゲットが具体的で限定的なものです。

最後に、ターゲットがサイトに訪問した後、起こして欲しいアクションは何かを決めます。このアクションから「サイトの目的」は導き出されます。サイトの目的はたとえば、次のようなものです。

- 【集客】… 新規顧客の獲得
- 【会社案内】… 企業情報・事業内容の開示
- 【ブランディング】… 企業イメージの構築・向上
- 【リクルート】… 応募・採用獲得

目的が複数ある場合もありますが、優先順位を決めてサイトの設計・運用を考える必要があります。



サイトは公開して終わりではありません。むしろ、公開後のコンテンツ更新や、集客施策、導線の最適化などが成果を決めるケースの方が多いのです。

**サ**イトの目的が明確になれば、リニューアルにかかる前に打てる施策が見つかるケースもあります。場合によっては、部分的なコンテンツ追加や、スマホ対応をすすめながら施策を練り、確実な成果が見込める状態でフルリニューアルへ踏み切ることも可能です。

自社サイトの見直しを検討されている方は、一度お気軽にご相談ください。

### 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！

- 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



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（事業継続計画）のバージョンアップが必要です！

常務取締役 松本 茂幸



2021年2月13日の23時過ぎ、東北地方を震源に大きな地震が発生しました。

今回は津波もなく10年前のような大きな被害は報告されていませんが、毎年のように地震や台風、大雪、集中豪雨と自然災害が続いております。

さらに2020年は多くの企業が新型コロナウイルス感染症の影響を受け苦しめられたのではないのでしょうか？

以前はBCP対策というと自然災害が発生した際の復旧や事業継続の計画のことをイメージしていました。しかし今後はこれまであまり想定されていなかった感染症等によるリスクに対する対策も必要となってきました。

既にBCPIは準備できているという企業であっても昨今のような事態においても有効なBCPへとバージョンアップする必要があります。

コロナ後のBCPのポイントとしては在宅勤務や時差出勤などのルール作成が重要となるでしょう。御社においても長引くコロナの影響の中、事業を継続するために様々な仕組みが出来上がっているものと思います。

状況が目まぐるしく変わる中で社員一丸となってできあがった現在の状況を整理整頓し、御社の財産として残せるようにしていきましょう。

## 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