



## 素通りさせない 呼び込みのテクニック

展示会についてのご相談があつた時の話。

「来場者に立ち止まって見てもらうのに苦労するんだよね~」

「どんな呼び込みをしているのですか?」

「新製品のご紹介です、よかつたら見ていてください、と押し付けないように気を使って言ってるよ」

さて、この呼び込みでお客様は立ち止まってくださるでしょうか?

街を歩くとさまざまな呼び込みが耳に入ってくるのですが、そこに答えはあります。どんな呼び込みだと人は立ち止まり、チラシを受け取るのか。

例えば美容室の呼び込み。

「新規オープンしました。よろしかつたら一度おいでください」

通行人の反応は…「ふーん」だけ。  
別の呼び込み。  
「カットが1500円です。オープニングキャンペーんやってまーす」  
「あら、チラシ貰つておこうかしら」  
この違いは、「何を」「いくらで」「何故」の要素が入っているからです。  
そして「あら、安いわね」という驚きと、「キャンペーん」という気になる言葉が入っているので、今は行かないけれどチラシを貰つておこうか、という行動につながるのです。  
このような表現は、チラシやニュースレター、パンフレットやホームページにも応用できます。  
街を歩く時も、販促のヒントはたくさんあります。  
そうですね♪

# I N F O R M A T I O N



●行って楽しい夏祭り♪  
「かもと招魂祭」のご案内

皆さん暑い日が毎日続いておりますがいかがお過ごでしょうか。

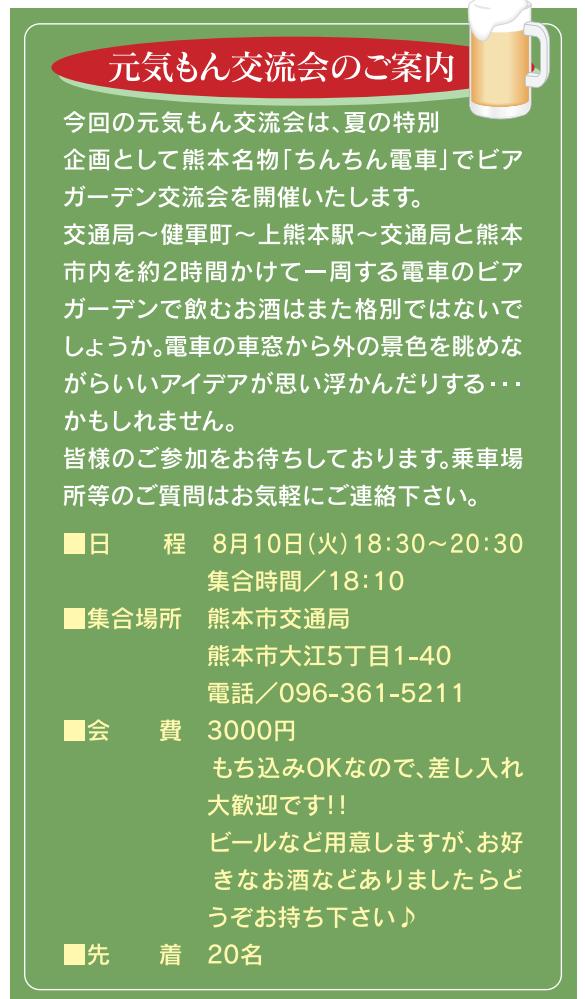
さて今回は、夏の風物詩でもありますお祭りの中でも一押しの鹿本で開催される「かもと招魂祭」をご案内します。このお祭り昨年度よりお祭りをもっと活性化していこうという目的で招魂会という実行委員会を立ち上げ山鹿市外や青年部以外の人たちも気軽に参加できるようなスタイルに変わりました。お客様が招魂会にいたこともあり私も早速、招魂会に入り、毎月月初に開かれる会議に参加させていただきました。会に参加して感じたのは実行委員の人たちの仲の良さと、地元を盛り上げていきたいという熱い想いでした。今年も楽しい企画あり、バザーあり、おもちゃありの盛りだくさんの内容です。

そして今年は…ラジオでお馴染みの噂のあの人もやってきます!楽しみですね。

皆さんもお時間がありましたら、是非「かもと招魂祭」にお越し下さい。沢山の方のお越しをお待ちしております。

お祭りの詳細は別紙のチラシをご覧下さい。

＜高浜 亮＞



暑中お見舞い申し上げます。

先日、梅雨の豪雨の中、菊池の竜門ダムの奥深くにある、鳳儀山聖護寺という曹洞宗の禅寺に一泊二日の日程で参禅しました。この寺は他の寺とは異なり、禅を求める世界の人々のために道場が開かれており、当日も3人の外国人が座禅のため1ヶ月余り滞在していました。座禅、食事、作務、お経と瞬く間に一日が終わり、夜9時消灯、起床は3時50分。座禅を組むこと3回、頭の中に沸き起こる様々な妄念に悩まされながら一時間の座禅をした後は、少しずつ心が落ち着いてきました。今なお電気もガスもない静寂の空間に身を置くとき、心洗われるような、貴重な経験をさせて頂きました。

繁忙な日常と切り離した空間をもち心を静め自らを見つめなおす。このことは会社経営を行っていく上で非常に大事ではないかと思います。皆様も機会がありましたら是非、

参禅してみてください。

税理士 高濱 三喜夫

# 成功している企業の紹介を行っています!

昨今の経済情勢は製造業を中心に回復傾向にあるとの報道がなされています。熊本の景気判断でも緩やかに回復しつつあるとの発表がなされています。

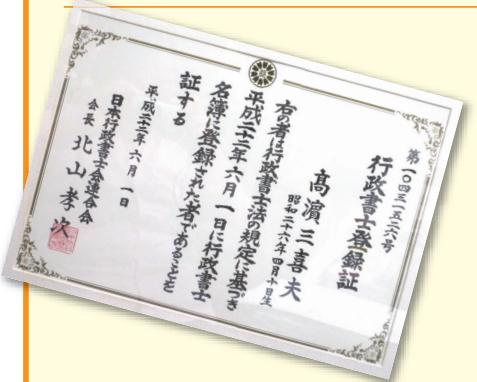
しかしながら、我々中小企業における現状はまだまた業績の大幅な改善とまでは至っていないようを感じます。ただ、このような経済情勢の中には至っても確実に利益を出し、業績を向上させている中小企業が存在するのも事実です。そのような企業と自社とにどのような違いがあるのか？また、そのような企業はどのような取り組みをしているのか？…このような成功企業の取り組み等を弊社のホームページ（ブログ）にて紹介しますので是非参考にしてみてください。

ホームページ <http://www.2741200.com>



ここから  
閲覧できます。

# 町の法律家 行政書士事務所開設



変化が厳しい昨今の世の中、さまざまな分野において専門家の必要性が高まっています。

また、各企業においても業務の効率化、経営資源の集中ということで信頼できる外部ブレーンとの連携、アウトソーシングも多くなってきております。

そこで、許認可申請、諸手続など公的機関に提出する書類など各企業様の業務負担の軽減し、より専門的な相談にも対応できるように法務事務所（行政書士事務所）を開設致しました。皆様、お気軽にご相談下さい。

毎月1日 無料相談会を実施中！お気軽においでください。



# 売掛金を守るにはどうすればいいの?

売上が上がってきたが、資金繰りがきつい。そんな言葉をよく耳にします。いわゆる勘定あつて銭足らずの状態です。売上はあがっているのですが、売掛金として寝ている状態のため、原価関係の支払いが先に来れば資金繰りがきつくなってくるわけです。

さてこういった場合、大抵はつなぎ資金として銀行から借り入れを起こしたり、支払条件の交渉をしたりして乗り切るわけですが、近年の景気の悪化による取引先の倒産により貸し倒れになってしまうという事も発生しています。この場合、銀行はなかなか融資には応じず、結果的に連鎖倒産という事例も多くあります。

2010年6月の倒産件数は1085件 16%の減少となっておりますが、売掛金の貸し倒れリスクをいかに回避するかが重要です。回避方法としては大きく分けて以下の方法等があります。

## 1 取引信用保険

### 内 容

売掛債権を保証する保険商品。売掛金の80%~90%が保証される。保険料は売掛金額や件数によって変わる。

### デメリット

保険料は掛け捨てであるため、返戻金等はない。取引先の経営状態によっては保険料のコスト負担が高い。

## 2 倒産防止共済制度

### 内 容

貸し倒れが生じた場合に借入をすることができる。掛け金に応じた借入限度がある。

月払いで5,000円~80,000円までの掛け金が選べ、全額、経費となる。

解約時に解約手当金として加入年数に応じて、80%~100%が支払われます。

### デメリット

あくまで借入金であるため返済の必要がある。

## 3 下請け駆け込み寺

この下請け駆け込み寺という制度は国が委託している事業になります。中小企業の皆さんの取引に関連した相談することができます。例えば

1.契約書に支払方法等が記入していないがどうすればいいか。

2.代金の支払いに関して揉めており回収が出来ない。どうしたらいいか。

3.代金の請求時に大幅な値引き要請がきて困っている。

4.仕事の受注の見返りに相手の商品の購入を強いられて困っている。

等々、下請けの立場である場合、交渉に関して難しい部分も多くあると思います。

売掛金についていと、相手先が払ってくれないとすることも少なからずあると思われます。その場合は簡易的な調停手続き(ADR)という方法もあります。

### 【ADRのメリット】

- ・紛争当事者間の和解の仲介を行います。
- ・裁判と異なり非公開で行われ、当事者以外には秘密が守られます。
- ・当事者が合意すれば、自由に調停場所、時間等を決めることができます。
- ・短期間で調停手続きが進められます。(一般的には調停を開始してから、約3ヶ月程度で終了します。)
- ・ADRの費用は無料です。

いずれにしても、売掛金の貸し倒れリスクを低減することが事業継続していく上で、非常に重要なファクターになるといえます。リスク回避の方法や取引先の信用状況を把握する方法等が知りたい方はお気軽にご相談ください。



# 金融機関と良い関係を築くには

一般的に中小企業は大企業に比べて資金調達力が弱く、その手段は金融機関からの借入に頼る部分が非常に大きくなっています。そのため、メインバンクはもちろん、取引先金融機関との関係は常に良好にしておく必要があります。

金融機関と良好な関係を築く方法の一つとして、試算表や経営計画など自社の情報を積極的に開示することが挙げられます。さらに、情報を開示するだけでなく内容的にもよいものを提供することで、さらなる関係の強化を目指したいものです。

このことに関連して、中小企業庁が平成22年4月に発表した「2010年版中小企業白書」(\*)に、興味深い数字が発表されています。それは、金融機関が企業の経営計画書に求める内容と中小企業の作成実態に関する数字です。

金融機関が企業の経営計画書に何を求め、中小企業は経営計画に何を盛り込んでいるのかみてみましょう。

## 売上・利益・資金繰り・キャッシュフローが大切

上記の調査結果数字をまとめると、以下のようになります。

金融機関が求める経営計画策定の取組内容と中小企業における取組の策定実態

	金融機関が求める割合	中小企業の実施割合
売上・利益の計画を立てている	93.8%	78.1%
資金繰り・キャッシュフローの計画を立てている	89.9%	59.1%
経営理念、戦略又は目標の明確化をしている	76.4%	55.6%
計画をフォローし、随時修正などを行っている	68.1%	40.7%
計画を社員と共有し、実現に向けて社内で議論などを行っている	54.6%	46.6%

金融機関は、「売上・利益の計画を立てていること」、「資金繰り・キャッシュフローの計画を立てていることを重視する割合が高いことがわかります。

一方、企業の策定実態をみると、最も作成している割合が高い「売上・利益の計画を立てている」ですら、80%に達していません。さらに、金融機関が2番目に重視している「資金繰り・キャッシュフローの計画を立てている」割合は59.1%とさらに少なくなっています。特に「資金繰り・キャッシュフローの計画を立てている」という項目については、金融機関の求める割合と中小企業の実施割合の差が最も大きくなっています。

ということは、このギャップを埋めることができ、金融機関との関係をさらに良好にするポイントの一つとなりそうです。

なお、経営計画は作成しただけでは意味がありません。計画を実行し、検証し、修正すべき点は修正し、さらに実行していくというサイクルを繰り返していくことが重要なのはいうまでもありません。

上記調査結果では「計画をフォローし、随時修正などを行っている」ことは、金融機関が求める内容となっているものの、実施している調査対象中小企業は40%程度に留まっていますので、要注意です。しっかりと計画をたてていくことでとるべき戦略も見え、社内も活性化してきます。計画作成に興味がありましたら、ぜひ一度ご相談ください。

詳細は以下の中小企業庁のサイトでご確認ください。

<http://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/h22/h22/index.html>