



会長 小野寺 伸 浩
幹事 及 川 昭 宏
会報 猪 股 育 夫
 例会場 ホテルサンシャイン佐沼 ☎22-8180 FAX22-0327
 例会日 毎週木曜日 12:30~13:30
 事務所 ホテルサンシャイン佐沼 ☎22-8180 FAX22-0327

第2760回例会 2020.11.12 No.18

本日の出席率

・本日の出席率 73.3%

ニコニコボックス

- ・小野寺伸浩会長 急に寒くなりました。カゼ、インフル、コロナに気をつけて下さい。菅野幸一郎会員スピーチ代理、澤田裕一さん、黒田真紀さんよろしくお祈り致します。
- ・菅野幸一郎会員 本日は私のスピーチですが、代りに仙台から2名の社会保険労務士の方をお願いして、役に立つお話をしてもらおう事にしましたので、宜しくお願い致します。
- ・布施孝之会員 菅野幸一郎会員のスピーチ、勉強させていただきます。
- ・村上武彦会員 黒田さんのスピーチに期待します。
- ・飯塚仁哉会員 社会保険労務士の黒田さんの話、参考になると思い熱心に聞かせてもらいます。
- ・江川元徳会員 USA大統領選、共和党は自由、民主党は平等を主張します。でも、努力しない平等を要求すると真の不平等です。
- ・阿部泰彦会員 菅野幸一郎会員ゲストスピーカーを歓迎して。
- ・佐藤敬喜会員 ゲストスピーカーを歓迎。本日早退
- ・佐藤静市会員 菅野幸一郎会員の崇高なスピーチ、勉強させていただきます。
- ・菅原慶一会員 黒田真紀さんのスピーチに期待です。
- ・伊藤幸子会員 本日の朝一番の寒さが身にしみます。ゲストスピーカーに御期待申し上げます。
- ・二階堂恭子会員 今日の菅野幸一郎会員のスピーチ、ゲストスピーカーに期待。仕事に関するお話？
- ・及川昭宏幹事以下 ゲストスピーカーを歓迎して。
 佐々木崇会員 佐藤幸一会員 氏家良典会員
 佐竹孝行会員 猪股育夫会員 佐々木源悦会員
 岩瀬正彦会員 高橋利光会員 布施孝尚会員
 富士原裕子会員 武川毅会員 太田陽平会員

杉田広仁会員 佐藤早智子会員 佐々木淳会員
 千葉正宏会員 佐藤哲弥会員 後藤和人会員
 以上、ありがとうございました。

会長要件 小野寺伸浩会長

栗駒山もすでに冠雪し平地にも雪が降りそうな今日この頃、皆様におかれましては、いかがお過ごしでしょうか。

個人的に第7分区（青葉ゾーン）仙台冠RCのガバナ補佐と面識があり、先日仕事の打ち合わせでお伺いしたとき、「職業の研鑽」に関するコロナ禍緊急支援研修の案内を頂きました。これは、仙台冠RCがエアコン洗浄士の無料研究を企画実施するものです。コロナ禍での失業、転職、独立を支援。また、会社として新たな事業展開としてのエアコン洗浄を検討する機会にしてほしいとのことでした。

資格はJACSA認定、一般社団法人日本空調保安協会認定「エアコン洗浄士」です。費用は全て無料です。「職業の研鑽」を通じ、ロータリーの重点目標の一つである「地域社会の経済発展」に寄与したいとのことでした。

このような形の奉仕もあるのだなと気づかされた次第です。もし、ご興味があれば例会後にもご相談ください。募集人数は100名でまだ余裕があるようです。すぐにお繋ぎいたします。

本日のゲストスピーカーに期待申し上げます。

幹事報告 及川昭宏幹事

- ・地区より
 1. RLI研修パートI参加者募集の案内(リモート)
 日時 12月12日(土) 13:00~16:00
 12月19日(土) 13:00~16:00
 費用 1,000円(テキスト代)
 2. 2020-21年度青少年交換プログラムの中止の連絡
- ・東日観光より 台北世界大会の案内が届く

各委員会報告

・青少年奉仕委員会（及川昭宏幹事）

会員の皆様に少年少女野球大会開催についてFAXにてご連絡いたしました。今年は例年と違った形での開催です。よくご覧の上、ご参加をお願い致します。

今週のスピーチ（担当：菅野幸一郎会員）

本日は、私のスピーチですが、仙台の社会保険労務士法人ブレインズ事務所の黒田真紀さんと澤田裕一さんをお招きし、「withコロナ、afterコロナの業務拡大、生産性向上」について、お話していただきます。

○使える補助金・助成金情報

事務所代表 黒田 真紀様
 私は仙台市青葉区で、澤田社会保険労務士と一緒に社会保険労務士法人ブレインズという会社を立ち上げております。社会保険労務士が一般的に経営資源と言われている、人・物・金・情報の中で、ブレインズは人+情報の発信にかなり力を入れております。

国や県の助成金はたくさんあります。地方で出されているものもたくさんあります。この様な情報を知らなかったり、書類作成がめんどうくさいなどで助成金を受け取っていない事例があります。社会保険労務士にまかせていただければ、全部解決いたします。そういった情報発信をきちんと顧問の社会保険労務士さんがきちんと発信されているかどうか、今一度点検していただくとよろしいと思います。

・雇用調整補助金

コロナの影響により、事業活動の縮小を余儀無くされた場合に、労働者を一時的に休業させて休業手当を支払う、その休業手当に対して国が助成してくれるというものです。

現在、特例期間で大変申請しやすくなっています。特例期間は12月31日までです。来年1月まで延長されることがほぼ決定しております。

- 1) 解雇を行わずに雇用を維持した中小企業に対しては助成率100%。従業員の雇用を安定させる。
- 2) 雇用保険の被保険者以外も対象
 雇用保険を財源にしているため、通常は被保険者のみが対象であるが、特例期間は被保険者以外（パート、アルバイト）も対象となる。
- 3) 経営計画の提出が不要となる。
 休業期間を事前に計画して提出していましたが、計画書の提出が不要となりました。

他に申請書類がかなりストレートになりましたので、大変な状況になった時は、申請していただくべきものです。事業主の判断でもって休ませた場合に申請できる助成金ですので、従業員個人の都合の場合はできませんので気をつけていただきたいと思います。又、4月~12月に新たに人を雇用した事業所、12月までに雇用する予定の事業所は履歴書の確認をして下さい。3月11日以降に新型コロナウイルス感染症の影響で、おやめになられた方を雇った場合には、正社員雇用（週30時間以上、社会保険に加入させた）の場合一人当たり45万円出ます。この様な助成金も出ており

ます。助成金や補助金は国、地方公共団体からもらえる返済不要の現金給付ですので、そういうものを経営に役立てていただけて、従業員、会社を守りぬいていただければと思います。

私からは、守りのお話をさせていただきました。

○売上拡大マーケティング手法

マーケティングディレクター 澤田 裕一様
 コロナで大変な事業所が非常に多いです。これから少々しんどい時期が続くかと思えます。そんな中で売り上げをどうやって拡大すればよいのか、皆様にアイデアをお話できればと思っております。

売り上げる方法に、顧客数を増やす、購入回数を増やす、客単価を上げるの3つがあります。一番大切なのは、客単価を上げる、次に、購入回数を増やすことです。顧客数を増やすということは、新たなお客様にどんどんアプローチすることです。ほとんどの企業がこれにやっきになっております。新しい広告を作る、販促品を使う、などで新しいお客さんを作っていく。一般的に既存の顧客を維持するコストよりも、新規の顧客を獲得するコストの方が5倍かかります。コストが多くかかるということは、最終的な利益が少なくなります。そのため顧客数を増やす方法はあまりおすすめできません。

購入回数を増やすということは、例えばサブスクリプションです。月いくらでずっと買っていただく、つまり会社のファンです。そういったお客様を大切にしてお拓していくのが非常に大切です。どうして大切かと言いますと、定期的だからです。業務がルーティン化することで、業務の効率化が図れるからです。そうすることで固定費が圧縮されます。最終的利益が大きくなります。しかもサブスクリプションですから、新聞もそうですが、来期の予測がたちます。来期の経費予測が立ちます。世界的にこのサブスクリプションが広がってきております。

客単価を上げる（付加価値を上げる）。これは非常に大切です。新規のお客様にも既存のお客様にもできます。客単価をアプローチすることが非常に大切です。客単価を上げること、購入回数を増やすことの組み合わせですと有効的です。客単価を上げるのはコスト変動がありませんので最終利益も上がってきます。業種にもよりますが、今までの概念を壊して新しい考え方で売り上げを伸ばし、この厳しいコロナ禍を乗り切っていただきたいと思っております。

ー 以下、紙面の都合上割愛させていただきます。



ゲストスピーカーと菅野幸一郎会員