１２月号のクイズのこたえ　名（名残・名代・名主・名作）

プレゼントがもらえる！ 漢字穴埋めクイズ

真ん中の口に入る漢字は何でしょう。
矢印の方向に読むと４つの二字熟語になります。

ハガキにクイズの答えと、郵便番号・住所・氏名・電話番号・職業・年齢・ご希望の賞品・本紙へのご要望等をご記入の上、下記応先までご応募ください。
※直流り賞品の発送をもって発表に代えさせていただきます。

宛先：〒250-0012
小田原市本町2-3-24
小田原青色申告会「漢字穴埋めクイズ」係

ヒント　お出掛けしましょう

締切：平成29年１月27日（金）着分迄

Ⓐ 図書カード1000円分を３名様に
Ⓑ 「箱根　ラリック美術館」招待券を５組10名様に

プレゼントが選べます！

ご予約はお早めにどうぞ。

会員限定 無料相談
要ご予約
問 ☎24-2612

弁護士の **法律** 相談会
10時～12時
1月20日(金)
2月７日(火)
2月17日(金)

弁護士の **相続** 相談会
10時～12時
1月18日(水)
2月15日(水)

社労士の **年金** 相談会
10時～12時
1月17日(火)
2月14日(火)

不動産コンサルタントの **不動産** 相談会
10時～12時
1月26日(木)
2月23日(木)

経営コンサルタントの **経営** 相談会
日時応談
問 ☎24-2614

ご注意
同一内容のご相談は重ねてできませんので予めご了承ください。
会場：納税者センター・青色会館

連載第16回　アドバイザー青山十郎　個人事業者売上向上メソッド

（アカウンタンツ・ブログ（株）代表）

売上の考え方6・工業の手法

こんにちは。青山十郎です。ラーメン屋さんのご主人とのお話の続きです。

「十郎くん、今回は工業だね。今の課題は何だろう？」

「ラーメンでも広いですからね。今回は比較的小さな工業、つまり工場経営や機械設計等の「モノづくり」と言われる分野についてお話します。課題はやはり顧客離れ、売上減ですね」

「そこでは、多くは下請と言われる役割で大手メーカーが調達する部品などを作っていました」

「そうです。日本の物価が上がり賃金が高くなると、その役割が海外の低賃金な労働力に奪われ、日本の末端工場はそれまでの需要を失っていきました」

「日本の景気や生活水準が上がった分、そういうシワ寄せが何処かに行くんだな」

「例えば海外への発注先国内に戻すには海外以上に安くなければ出来ません。工員を減らし、利益も減らして対応しなければなりません。昔のようにはいきません」

「戦後は日本も発展途上国で賃金がかかったから世界の工場なんて言われていたけど、今は中国や中央・東南アジアがその役目を担っているらしいな」

「そうです。早い話、日本の人件費は高いんです。だから売れなくなった」

「でもモノづくり以上安く出来ないよなぁ」

「安く売らなくてもよい方法を考えるんです」

「えっうそんなのあり？」

「先月お話した中京のバネ工場、必要以上の安売りなんてしていませんでした。そもそも年商の9割以上が新規の取引先ですから適正価格で納品しています」

「つまり、海外との競争をしないということだな？」

「そうです。大量生産、薄利多売はやがて限界が来ます。日本には海外にない技術・品質があり続けますから、それを活かすのです」

「海外じゃ技術が追いつかない製品ってことか」

「あとはロットです。海外は大量生産して初めて安さの恩恵がでます。なにせ輸送費がかかりますから」

「そうか、それほど大量に発注しないもの。例えば試作品とか、後は数が多くても製品自体が小さくて宅配で送れるものか」

「そうなんです。実際私の知り合いは、メーカーが設計したモノを試作するだけの工場を経営しています。スタッフは3人ですが結構な利益が出ているようです」

「なるほど、従来は社内作業だった所を、モノづくりのプロが外部で請負うという図式だね？」

「隙間産業かもしれませんが、今はベンチャー企業などで設備のない事業所も多いです。そんな国内需要を拾うんです」

「おお、ターゲットが見えてきたぞ」

「待っていて仕事が入ったのは昭和の需要過多の時代だけです。今は供給過多の時代。お客様にはこちらから働きかけるんです」

「その手段は？」

「細かく言うと、①ターゲットを定める。②そのターゲットが判り易いキャッチコピーやデザインを定める。③デザインに則って広告ツール（会社案内・名刺・DM・ホームページなど）を揃える。で、営業です」

「営業？工場のオヤジが営業するってか」

「需要に応じ戻した工場は必ず営業をしています。社長さんが動く、トップセールスが効果的です。フットワークを軽くして、営業しやすい土壌を作るんです。諦めないで頑張りましょう」

「よし、力が湧いてきたぞ。次回もアドバイスをよろしくな」

つづく

青色フォトコンテスト　作品募集

小田原青色申告会では、わたしたちの暮らす神奈川県西２市８町の「いいところ」を再発見する きっかけ作りを目的として、青色フォトコンテストを開催致します。 皆様のオススメの一枚をぜひご応募ください！

作品テーマ　みんなに知ってもらいたい２市８町の「風景」（自然の景観、街並み・建物etc.）

応募作品　デジカメやスマホ等で撮影されたデジタル画像データのみ
※ファイルサイズ：10MB以内、ファイル形式：JPEG

応募方法　本会ホームページの応募フォームからご応募ください
※応募要項に記載の諸条件に同意の上、ご応募ください
※上記以外の応募（郵送、持参など）は受け付けておりません

応募点数　おひとり様３点まで

応募締切　平成29年１月31日（火）

結果発表　原則として優秀作品を本会HPに掲載の上、優優秀作品を本紙「青色十色」に掲載（2月4日号予定）

ご応募はこちらから

お問い合わせ　TEL0465-24-2613（管理課）

どこどこ

地域のお店の情報満載！

小田原青色申告会の
地元密着検索サイト
神奈川県西２市８町を中心としたお店が掲載されているので、地元のお店探しにとっても便利！

事業者の方！
「どこどこ」に登録すれば、あなたのお店・事業も簡単にインターネットで検索できるようになりますよ！

忙しい方、面倒な方も安心！ プロ対応！
取材サービスプラン
初期費用 2,000円 ＋ 取材費用 10,000円
どこどこ 小田原　検索

小田原青色共済株式会社の目指すこと。
一人ひとりのお客様とともに…。
私たちは、お客様の声を第一に受け止め、その声に込められた思いに応え、安心と満足をお届けする、「オンリーワン」のアドバイザーになれるよう、日々成長を続けて参ります。
ひとりひとりのスタッフが、仕事に誇りと自信を持って行動し、地域社会の一員として皆様に信頼されるよう挑戦を忘れず、行動して参ります。

〒250-0012 小田原市本町2-3-24青色会館4階　受付時間　平日9:00～17:00　TEL 0465-24-1112

謹賀新年

本年もかわらぬご愛顧のほど宜しくお願いいたします

小田原青色共済株式会社
（公益社団法人小田原青色申告会グループ会社）

県民共済キャンペーンのご案内

県民共済では、２月１日から３月15日まで、県民会員に「キャンペーン」を致します。何かご相談したいお悩みをお掛けください。

様へ情報発信を行って参ります。