1月号のクイズのこたえ 「余」・余波（よは）・余脚（よいんく）・余興（よきょう）・余計（よけい）

ご予約はお早めに。

会員限定無料相談

要ご予約 ☎24-2612

有資士の法律相談会 10時～12時
2月19日(金)
3月2日(火)
3月19日(金)

有資士の相続相談会 10時～12時
2月17日(水)
3月17日(水)
4月21日(水)

社労士の年金・社会保険相談会 10時～12時
3月9日(火)
4月13日(火)
5月18日(火)

不動産コンサルタントの不動産相談会 10時～12時
2月25日(木)
3月25日(木)
4月22日(木)

税理士の税相談会 14時～16時
4月15日(木)

日本政策金融公庫の融資相談会 10時～12時
4月7日(水)
※各窓口の場合はご相談ください。

経営コンサルタントの経営相談会 日時応談 ☎24-2614

会場…納税者センター・青色会館

【ご注意】同一内容のご相談は重複してできませんので予めご了承ください。

漢字穴埋めクイズ

プレゼントがもらえる！

ヒント きれいに整える

翼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・本紙への感謝等をご記入の上、下の宛先までご応募ください。

※当選は賞品の発送をもって発表に代えさせていただきます。
※応募時のご住所は税務上部の欄外に記載しています。

プレゼントご応募の宛先

〒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

図書カード1,000円分を3名様にプレゼント

締切：2021年2月26日(金)着分迄

健康のツボ 2月は1年で一番寒い！ 体温を逃がさない服装

寒さによって身体が冷えると、免疫力が落ちたり気分が暗くなったりやすくなります。効率的に身体を温めて元気に冬を乗り切りましょう！

カイロを貼る位置

的確な場所にカイロを貼れば、効率的に温まれます。

カイロは直接肌にならべて、衣服等の上から貼り付けます。低温やけどにはご注意を。

①下腹部　おへその指4本分ほど下に開元というツボがあり生理痛等にも効果的だそうです

②みぞおち　大推というツボで、風邪の引き初めに効くと言われています。風邪予防、胃や腸の疲れにも。

③腰　仙骨を温めると腰痛解消の効果があるそうです。

④太い血管のある部所　首や足の付け根など、太い血管の通っているところを温めると全身が温まります。

令和３年度 スポーツ振興等事業の助成希望団体募集

趣旨
地域貢献事業の一環として、県西２市３町（小田原市・南足柄市・中井町・大井町・松田町・山北町・開成町・箱根町・真鶴町・湯河原町）で活動するスポーツ団体（以下「団体」）の事業を対象に、小田原青色申告会が助成金を交付します。

助成対象
◇県西２市３町において概ね３年以上継続して活動しているアマチュアスポーツ団体本体のスポーツ大会等で、参加人員が概ね300名以上見込まれる事業。
◇概ね100以上の個人事業者が中心となり組織された、県西２市３町の地縁型活活性化を目的とした商業等振興団体が主催するイベント等で、参加人員が概ね300名以上見込まれる事業。ただし、当該イベント開始から概ね３年以内の事業に限る。
◇助成対象事業は、令和４年３月末日までに実施される事業とする。

申請期間 令和３年２月16日（火）～３月16日（月）※申請書必着

助成金額 １団体年間10万円を上限とする。

お問い合わせ・申請書のご請求は…0465-24-2613（畜産課）

申告会場でお待ちしてます 青色会員のいろいろな特典。使わなくちゃ！もったいない！！

事業主の強い味方！全額経費の安心共済

青色ファミリー共済 1
【団体共済生命保険等（MS&AD生）】
突然のケガや病気。もしもの時に備えは十分ですか？保障による生活支援や費用や、あなたの所得を補償します。

青色ファミリー共済 2

ケガの入院と通院に補償のある共済
【団体共済生命保険等（MS&AD生）】

県民共済 キャンペーンのご案内

自動車保険に、火災保険に、生命保険に、医療に、ケガに、レジャーに、全国民を対象とした「県民共済」。一緒に加入しましょう！
「県民共済」は、「相互扶助」の理念に基づき、「共に助け合う」ための保障を提供しています。「共に助け合う」ためにご加入ください。

見積だけでも歓迎

自動車保険

今年こそは見直ししてみませんか？

現在加入中の保険証書が内容のわかるものをお持ちください

会員の特典 団体割引10%

各種共済のお問い合わせは…
小田原青色共済株式会社
0465-24-1112
（受付時間 平日9時～17時）
お気軽にお電話下さい
小田原青色共済

※青山十郎が経営のお悩みにお答えします。「漢字穴埋めクイズ」応募人数が少ない場合、お悩みを書き添えてお送りください。秘密は厳重にお預かりを書き添えてお送りください。秘密は厳重にお預かりします！

アドバイザー青山十郎 個人事業者売上向上メソッド

コロナ禍での起業③

こんにちは、青山十郎です。猛威を振るう新型コロナウイルス。この厳しい経済環境の中、起業を考える和菓子職人の熊野さんとお話しします。

「先月の続き、認知活動について教えてください」以前に比べて消費者の活動が極めて弱まりました。

「消費者の活動？」

「外出する人の数、買い物をする頻度、自由に使える お金の額など、仮に三つの要件がそれぞれ半分になると0.5×0.5×0.5で、つまり1割ちょっとしか売れなくなります」

「去年の春の第一波の時がまさにそんな感じでしたね」

「そう。業種によって、またターゲットの顧客層によっても違いますから一概には言えませんけれど」

「僕のような対面店舗事業の場合は、顧客の消費活動が衰えるだけ売上が減ると いうことですね」

「その通です。では、どうすれば売上を維持できるでしょうか？」

「顧客を増やさなければ…。そうだ、エリアを広げて対象の総数を上げればは！」

「そうですね。不景気に対する一般的な対応と同じく まずはより広いエリアに訴求することです。次にコロナ対策として、いかに安全に店内で買い物をしてもらえるか？を追求しますが、その一方でしっかりと利益が出る仕組みを備えることも大切です」

「仕組みの？」

「熊野さんの和菓子店は有店舗事業ですから、店内での密を避けなければならません。お客様の入退店を何に短縮するかが売上に影響します。例えば商品の予約をネットで行い、来店してすぐに商品を受け取ることができれば、即退店できて安心して利用できます」

「なるほど。予約なら事前包装までできるし、包装時にも感染対策できますね」

「また、こういったサービス形態自体を認知させるのも重要です。商品の認知はかりそめではなく、安全で、便利で、時間がかからない という情報を添えることで、より強いアピールが可能になります」

「なるほど。今の消費者に響くアピールになりそうですね」

「はい。大切なのは『どう認知させるか？』です。顧客サイドに立って、魅力的な商品を安心して購入できることを訴えるのです」

「顧客サイドに寄り添った考え方ってそれ大事ですね。難しいですけど、やらなければって感じます」

「そういうサービス環境を充実させたら、次は認知手法です。新聞チラシや情報誌への広告掲載の他、現在ではフェイスブックやインスタグラム等を使ったSNSを使うという手段もあります」

「SNSでの注意点はありますか？」

「記事の掲載は無料ですが、フォロワーが多くないと拡散しません。ただし、地域・年齢・性別などを指定した有料広告広告範囲に打つこともできます」

「なるほど、やはり広告は重要という事ですね」

一新型コロナによる経済は深刻さを増しますが、手段はまだまだあります。希望をもって困難を乗り切りましょう！ つづく

※SDGs年4月号に掲載しています

極力2月中の「来場の事前申込」にご協力をお願い致します。