

アナログだから最大効果！

『社長通信』 必勝営業術

社長通信で売り上げアップ（株）
代表取締役
蒲池崇（かまちたかし）



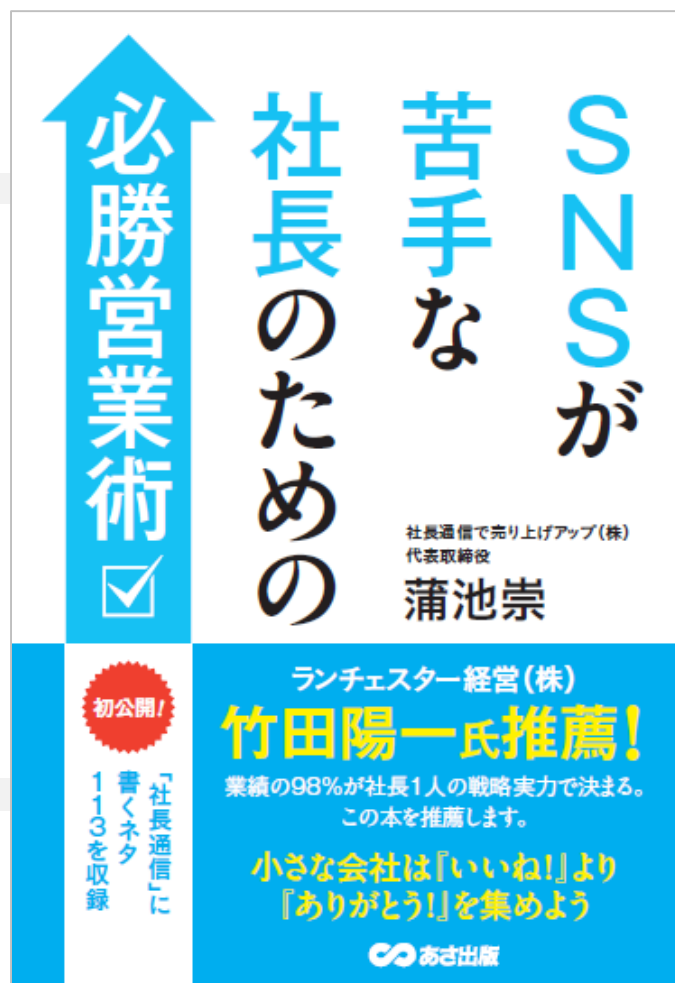
社長通信で売り上げアップ株式会社 代表取締役
社長通信コンサルタント・社長専門インタビューライター
大学卒業後、船井総合研究所にAランク人材として入社。
在職中、継続的な情報発信が評価され表彰を受ける。

2008年2月に独立。「中小企業は社長の人柄で差別化できる」を信条に、
社長の人となり紙面にして伝え、お客様から選ばれる存在になるメソッドを確立。

社長通信で新規案件4倍、顧客単価6.6倍等の成果をクライアントにもたらす。
クライアントは補聴器販売店から化学薬品メーカーまで多岐にわたり、これまで
17年間で作成代行してきた社長通信（個人通信）は5,700超。

社長通信に書くネタを短時間で確実に引き出すインタビュー力に特に定評があり、
毎月多くの社長通信を作り続けている。





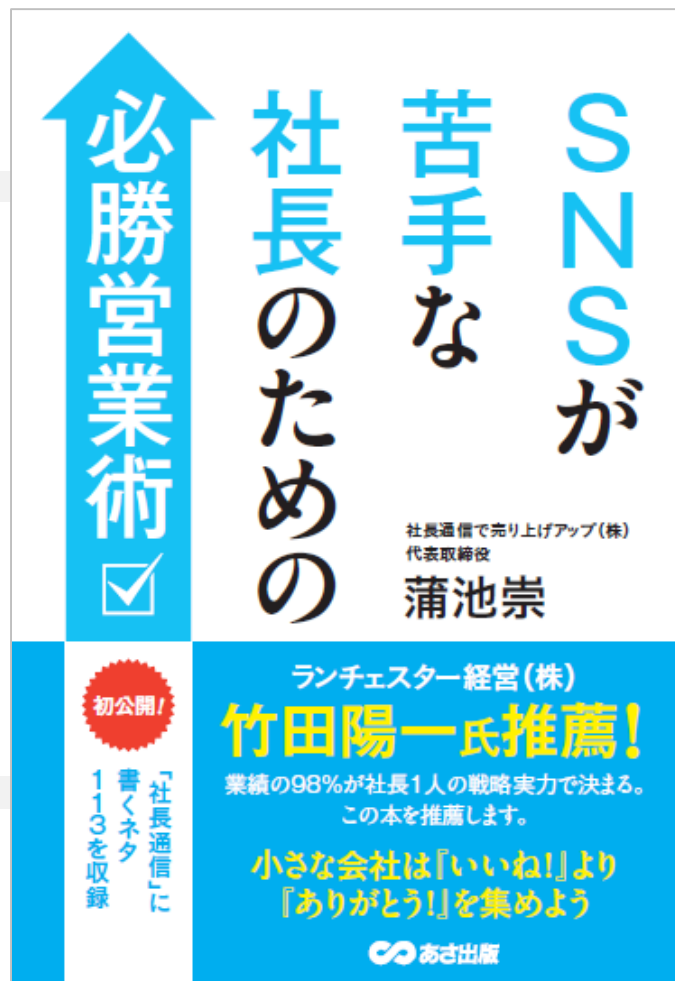
2025年 あさ出版



2013年 フォレスト出版



2009年 明日香出版社



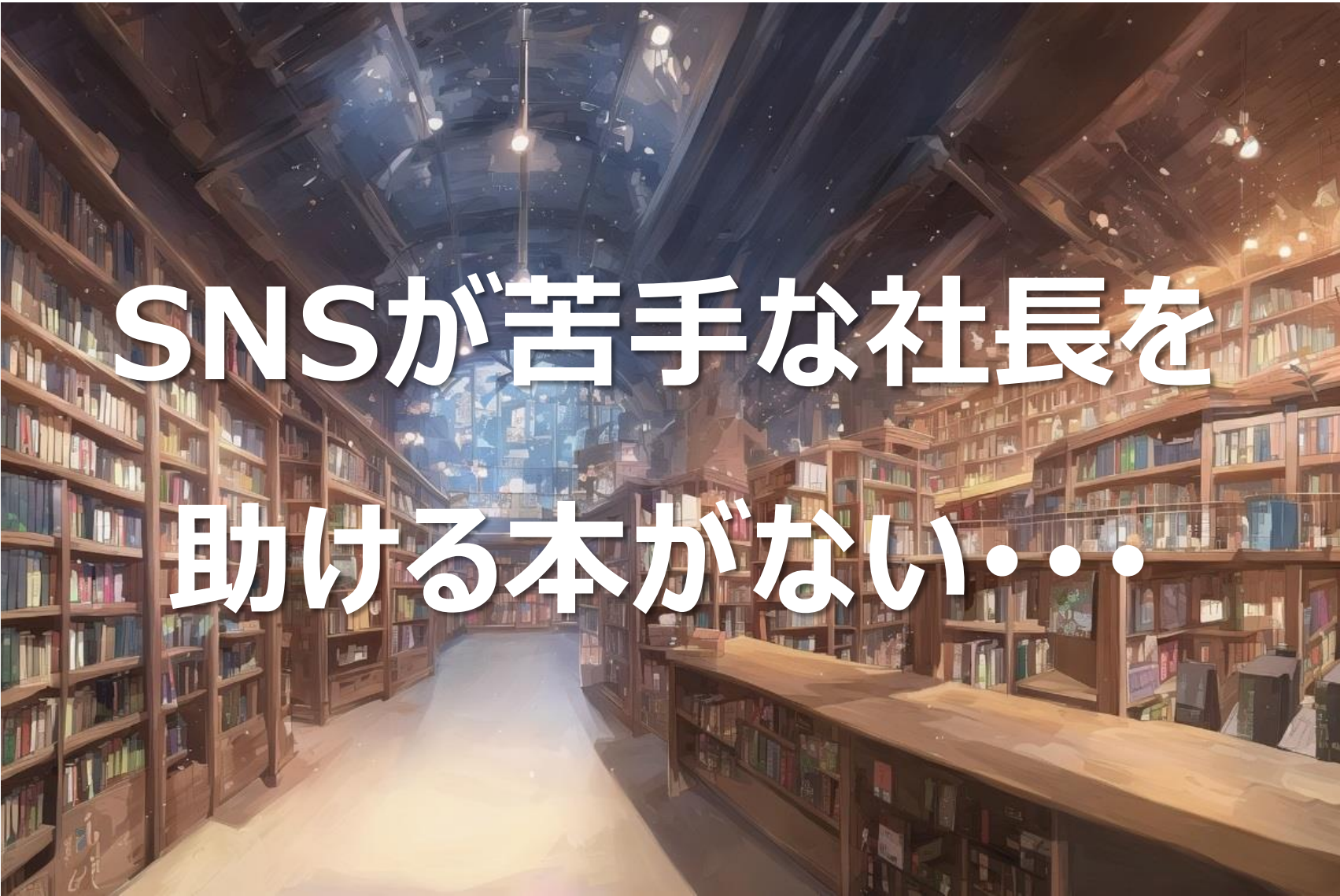
**SNSが苦手な社長でも、
SNSをがんばってやりましょう！**



ではなく

**SNSが苦手なら無理してやらず、
A4一枚のアナログ情報発信ツール
『社長通信』を月1回出しましょう！**

という本です。



SNSが苦手な社長を 助ける本がない……

社長の分身

ゆずき不動産事務所（富士宮相続相談センター） TEL: [REDACTED]

 **ゆずき通信** 第20号
2023年5月

■■■■このゆずき通信は、私たちとご縁のあった方、ご縁をいただきたい方に毎月差し上げております■■■■

◆固定資産税をきっかけ◆

こんにちは！ ゆずき不動産事務所（富士宮相続相談センター）代表の柚木（ゆずき）克哉です。ゆずき通信第20号をお送りいたします。よろしくお願いいたします。

さて、前々回のゆずき通信で話題にさせていただきました不動産の個別相談会、そこにお越しただけのきっかけとして特に多いのは「固定資産税」です。固定資産税の支払いに負担を感じられ、それをきっかけにご相談に来られる方が多いです。

とは言え、私の感覚では、個別相談会に参加するという行動を起こされるのは、全体の1割程度。残りの9割の方が「なんとかしなきゃ……」と思いつつ、何をどうすればいいのか、誰に相談すればいいのかかわからず、そのまま毎年、固定資産税を支払い続けています。

実際に支払っているのは、固定資産税だけではなく、建物があれば火災保険、それから、電気や水道は止めずに基本料金は払い続けている方も多くいらっしゃいます。また、修繕が必要になるケースもあり、台風が来る度に心配にもなります。建物がなくてもこれからの季節は特に草取りが大変です。

もちろん、今後、ご家族のどなたかがそこに住まれるなど、何らかの計画があるのであれば何の問題もありません。固定資産税他、それらの支払いは必要です。ただ、今後、ご家族の誰も住む予定がない、特別そういった計画はないということであれば、それらの出費は無駄になっている可能性が高いです。売却という選択肢を一度、ご検討される必要があると思います。

最近、皆様もご実感されていると思いますが、世の中の物価が大幅に上がってきており、出ていくものが多く、お財布を圧迫しています。また、現在、空き家の税優遇についての見直しが政府内で行われているという話もあります。

もし、現在お持ちの不動産について、今後、ご家族の誰も利用する予定がなく、かつ、ご自身の代でなんとか片を付けたいとお考えなのであれば、お金が無駄に出続けてしまうことをストップさせるためにぜひ一度、私柚木までご相談ください。ご相談は無料です。いっしょに考えましょう。

◆編集後記◆

今回もまた最後までお読みいただきどうもありがとうございます！ さて、この春はこども園で長男の卒園式、次男の進級式、また、小学校で長男の入学式とありました。早いもので、もう1年生です。ここまでの成長も早かったですが、これからも、あっという間かもしれません。子どもたちと過ごす時間をしっかり確保し、そして、その成長をちゃんと見守りたいと思います。柚木

■■ゆずき通信を今後ご希望されない方は、大変お手数ですが■■■■までご連絡をお願いいたします■■■■

【発行者プロフィール】
◆名前: 柚木 克哉 (ゆずき かつや) ◆生年月日: 1983年2月1日 ◆出身地: 富士宮市北町
◆出身学校: 大宮小・富士宮二中・富士高・シラスカレッジ・カリフォルニア州立大学フロンティア校
◆家族構成: 私・妻・長男(5歳)・次男(4歳) ◆趣味: 読書 ◆打ち込んだもの: バスケ
【発行元】
ゆずき不動産事務所（富士宮相続相談センター） 〒[REDACTED]
TEL: [REDACTED] FAX: [REDACTED]

 柚木 克哉

▶ 比較項目

▶ SNS

▶ 社長通信

炎上リスク

あ る

な い

更新頻度

毎 日

月1回

セキュリティリスク

あ る

な い

法令違反リスク

あ る

な い

非デジタル顧客

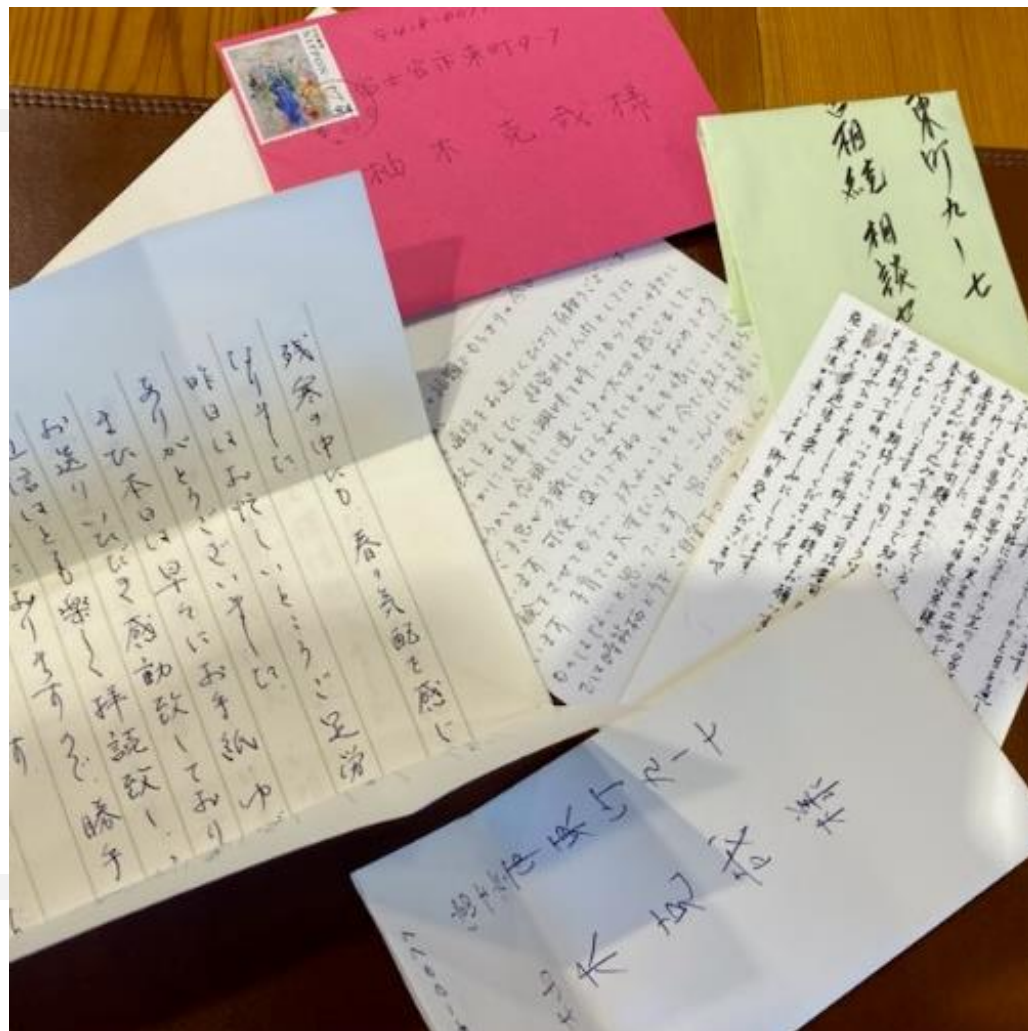
排 除

取り込む

既存客だけでなく、見込み客やお取引先も含め、より良い関係を築いていきたいと思う相手に「FAX」「郵送」「手渡し」で届ける。

※紙NGの相手にはPDFをメールやFBの
メッセージで送ってもOK！





- ☑ 売り込んでいないのに注文がもらえる！
 - ☑ 顧客との信頼関係を築け、仕事が楽しくなる！
 - ☑ 新規顧客が増える！
 - ☑ 専門家と認識され客単価が上がる！
 - ☑ 休眠客を掘り起こすことができる！
 - ☑ いいお客様とだけ付き合えるようになる！
- etc
- ☑ 嫌なお客がいいお客様に変わる！
 - ☑ 学校から逆アプローチされ採用ができる！
 - ☑ 社員の家族が社長の味方になってくれる！

- ☑ ザイアンスの法則（単純接触効果）
- ☑ 返報性のルール及び自己開示の返報性
- ☑ 類似性の法則

などが、効果的に働くから。



タイトル

メインコラム

サブコラム

プロフィール

ゆずき不動産事務所（富士宮相続相談センター） TEL: 〇〇〇〇〇〇〇〇

 **ゆずき通信** 第20号 2023年5月

■このゆずき通信は、私たちとご縁のあった方、ご縁をいただきたい方に毎月差し上げております■

◆固定資産税をきっかけに◆

こんにちは！ゆずき不動産事務所（富士宮相続相談センター）代表の柚木（ゆずき）克哉です。ゆずき通信第20号をお送りいたします。よろしくお願いいたします。

さて、前々回のゆずき通信で話題にさせていただきました不動産の個別相談会、そこにお越しただけのきっかけとして特に多いのは「固定資産税」です。固定資産税の支払いに負担を感じられ、それをきっかけにご相談に来られる方が多いです。

とは言え、私の感覚では、個別相談会に参加するという行動を起こされるのは、全体の1割程度。残りの9割の方が「なんとかしなきゃ……」と思いつつ、何をどうすればいいのかわからず、誰に相談すればいいのかわからず、そのまま毎年、固定資産税を支払い続けています。

実際に支払っているのは、固定資産税だけではありません。建物があれば火災保険、それから、電気や水道は止めずに基本料金は払い続けている方も多くいらっしゃいます。また、修繕が必要になるケースもあり、台風が来る度に心配にもなります。建物がなくてもこれからの季節は特に草取りが大変です。

もちろん、今後、ご家族のどなたかがそこに住まれるなど、何らかの計画があるのであれば何の問題もありません。固定資産税他、それらの支払いは必要です。ただ、今後、ご家族の誰も住む予定がない、特別そういった計画はないということであれば、それらの出費は無駄になっている可能性が高いです。売却という選択肢を一度、ご検討される必要があると思います。

最近、皆様もご実感されていると思いますが、世の中の物価が大幅に上がってきており、出ていくものが多く、お財布を圧迫しています。また、現在、空き家の税優遇についての見直しが政府内で行われているという話もあります。

もし、現在お持ちの不動産について、今後、ご家族の誰も利用する予定がなく、かつ、ご自身の代でなんとか片を付けたいとお考えなのであれば、お金が無駄に出続けてしまうことをストップさせるためにもぜひ一度、私柚木までご相談ください。ご相談は無料です。いっしょに考えましょう。

◆編集後記◆

今回もまた最後まで読んでいただきありがとうございます！さて、この春はこども園で長男の卒園式、次男の進級式、また、小学校で長男の入学式とありました。早いもので、もう1年生です。ここまでの成長も早かったですが、これから、あっという間かもしれません。子どもたちと過ごす時間をしっかり確保し、そして、その成長をちゃんと見守りたいと思います。柚木

■ゆずき通信を今後ご希望されない方は、大変お手数ですが、〇〇〇〇〇〇〇〇までご連絡をお願いいたします■

【発行者プロフィール】
 ◆名前: 柚木 克哉(ゆずき かづや) ◆生年月日: 1983年2月1日 ◆出身地: 富士宮市北町
 ◆出身学校: 大宮小、富士宮二中、富士高、シラスカレッジ、カリフォルニア州立大学フロンティア校
 ◆家族構成: 私・妻・長男(5歳)・次男(4歳) ◆趣味: 読書 ◆打ち込んだこと: バスケ
 【発行元】
 ゆずき不動産事務所(富士宮相続相談センター) 〒〇〇〇〇〇〇〇〇
 TEL: 〇〇〇〇〇〇〇〇 FAX: 〇〇〇〇〇〇〇〇

 柚木 克哉

■ 似顔絵、名前＋通信、第〇号

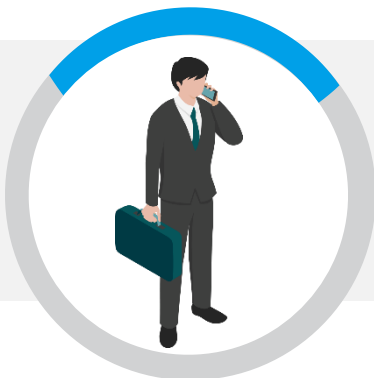
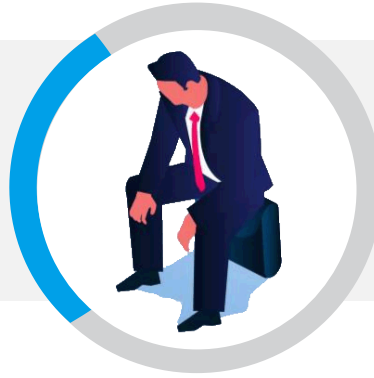
- 実体験（プラスのエピソード）をあなたならではの“気づき”“視点”を加えて840字程度で書く
- 文字のフォントはゴシック系
- 文字の大きさは12ポイント以上

■ 編集後記、パーソナルな日記、ハッピーニュース等

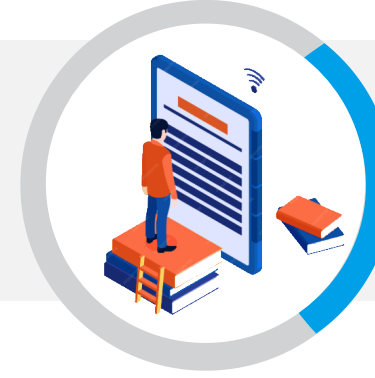
■ 誕生日や出身地、趣味、簡単な経歴等、似顔絵、発行元（連絡先）



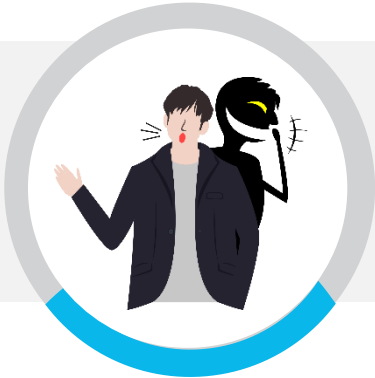
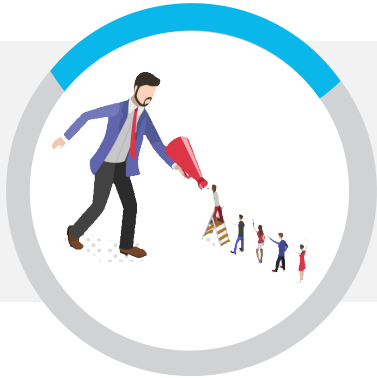
1 売り込み

2 反面教師ネタ
(不平不満)

3 自慢話

4 ニュースや新聞で
見たそのままの内容

5 うそ

6 ライバル他社
批判7 政治、宗教、
下ネタ

8 長すぎる記事



9 「つづきは次回！」



事例

1

客単価アップ



事例

2

休眠客の
掘り起こし

事例

3

採用力強化



おわりに

おわりに

紙だからこそのこる。
残るではなく、遺る。後世に伝わる。
関係性は遺り、そして、生きる。

THANK YOU !

ご清聴ありがとうございました

蒲池崇の連絡先

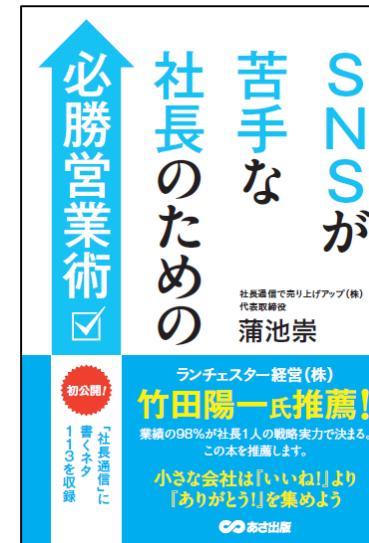
社長通信で売り上げアップ株式会社
代表取締役 蒲池 崇（かまち たかし）

〒 530-0001 大阪府大阪市北区梅田2-5-13
桜橋第一ビル304号

T E L : **06-7878-5673** （平日10時～18時）

F A X : 06-7878-5569 （24時間）メール : kamachi@fsp-g.com

ホームページは **社長通信専門** と検索していただくか、
右のQRコードを読み込んでください。



パートさんに払う月給くらいの投資額で、会社の売り上げをアップする
あなたの「社長通信（個人通信）」を蒲池が作成代行いたします！
毎月1回30分の電話取材を受けるだけで、あとはコピーして配るだけ！
それ以外に一切やることはありません。※日本全国対応 Zoom対応可

