引アドカスタム通信





現在のテナント賃料を最大 33%削減する方法

- ■賃料の値下げ交渉を代行。
- ■成功報酬。別途費用等無し。
- ■何より貸主様との関係を重視。
- ■弁護士や不動産鑑定士と連携。
- ■成立後もアフターフォロー。

導入事例/大阪市内 オフィスフロア



年間フタドロ

15%減額

導入事例/大阪市内 レストラン



家 賃88万円 交渉後75万円 減額13万円×12ヶ月

年間 **156万円**

14%減額

導入事例/大阪市内 美容室



家 賃75万円 交渉後59万円 減額16万円×12ヶ月

192万円

21%減額

あなたはご存じですか?実は今、あなたと同じ条件の物件であれば、そのうち約80%もが賃料の削減対象であるということを。

あなたはご存知ですか?実はほとんどの大家さんは「相場よりも高い」と分かっていながら、あなたに今の賃料を請求し続けていることを。

あなたはご存じですか?実は今、日本郵政や全国コンビニチェーン等、大手企業を中心に賃料削減を積極的に進めていることを!

ちょっとこれ気になる!・・・そんな方は、お気軽にお電話でお問い合わせください。

0120-5059-41 (コーコク ヨイ)

※携帯からもOK!土日祝日も対応!!



いつもありがとうございます。日本ア ドカスタムの林田でございます。

今月のニュースレターでは、求人広 告・自社求人ページの応募効果を上げる ための表現やポイントを現役の求職者に 投稿してもらいました。

主に飲食店様向けの内容になります が、それ以外の業種の方も、ぜひご自身日本アドカスタム株式会社 の業種に当てはめたうえで、ご参考にな さって頂ければ幸いででございます。



代表取締役

林田 岳広

それでは早速、当社インターン生のOさんに投稿してもらっ た内容をシェア致します。

 $\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow\downarrow$

はじめまして!日本アドカスタム株式会社インターン生のO です!

今日は業種ごとの求職者のイメージにスポットを当て、どう いう求人表現をすれば応募効果ダウンとならないかを考えてみ ました。

飲食店はこうすれば 応募効果ダウンを防げる! ~その(1)~

ズバリ、まかないがあることをもっとアピールする!

一人暮らしの人(特に大学生)ならまかないがあるところを 選びます!大学生ならまかないでお金を取られるかどうかはと ても重要です!!(できればまかないは無料で食べたい…。)

①まかないメニューを載せてみる(焼き鳥丼やサラダボウルな ど)

②全額無料と一言添える(実は給与天引きかどうか疑われてい ます)

『バイト後にみんなでワイワイしゃべりながらまかないを食 べてます♪』 (スタッフみんなの笑顔の写真も添えて) なども いれるといいかもしれないですね!

飲食店はこうすれば応募効果ダウンを防げると思います。



飲食店はこうすれば 応募効果ダウンを防げる! ~その②~

客層をしっかりと文章で説明する。

サラリーマンが多い=泥酔の人が多そう・・・(^ ^;)なので

接客中に絡まれそう、と思って(特に女の子は)応募しない!

【対策】

- ①お客様が若者(20代くらい)もたくさん来ることをアピールする→『オフィス街にあるのでOLさんがたくさん来ます』 『大学生がたくさん来ます!』など。
- ②『常連さんが多いです!』と記載する→常連が多いとあまり変なお客さんがいなさそうだしリピートが多い人気店ということは料理もおいしいのかなと思う!(料理が美味しい=まかないが美味しい)
- ③『あまりにも泥酔してるお客さんは社員が対応しています。 ご安心ください。』などと一言添える!

こうすることで、求職者も安心して応募できますよ。



飲食店はこうすれば 応募効果ダウンを防げる! ~その③~

働く人にとって将来の糧(スキルや経験)が身に付くことを PRする!

<理由>大学生の場合はただアルバイトするだけじゃなくて、 就活で話せる何かを身に着けたいと思っているはずです!!

【対策】

うちのお店はここがちがう!!!『バイト君がお客様の会社に入社したことが3年間で2回あります!!!』などを目立つように記載する。→たしかに、アルバイト先でよくご来店される会社の幹部の方からヘッドハンティングされた…なんていう先輩のハナシをよく聞きます。そういうの、憧れです(* ▽ *)

バイトして、お金を稼ぎながら就職が決まるなんて夢のような話ですね!(笑)大学生は絶対にこんなお店で働きたいはず!

そんなホッコリするエピソードを思い出して原稿に書いてみ てはいかがでしょうか♪



飲食店はこうすれば 応募効果ダウンを防げる! ~その④ 番外:『焼肉店編』~

女性は焼肉店で働きたいと思わない! それはなぜか。そして、働きたいと思ってもらえるコツは?

<理由>匂いがつく!女性は髪や洋服に匂いがつくのは絶対にイヤ!もし匂いがついてしまうとバイト後に遊びに行ったりもできなくなります!

【対策】

せっかく求人広告に匂いがつかない(炭焼ではない、換気が 強力など)ことをよく書いてあるけど原稿の下の方に書いてあ りませんか!?

求職者は一度にたくさんの求人を見ているので原稿の下の方まで読んでもらえないかもしれません。 (というか、文章の最後の方はほとんど読んでません(^ ^:))

もっと原稿の上のほうに書くべき!では、具体的にどのあた りに??

見出し・画面先頭・ワンスクロール目など(見本画像参照) に記載してみてください。

こうすることで、焼肉店の「臭いの」先入観をなくして応募 効果を確保することが実現できますよ!



大阪市営谷町線 東梅田駅 徒歩5分

最寄駅

以上、まだまだたくさんの「求職者のホンネ」がありますが、求職者から言わせるとほとんどの求人広告が**求職者目線からハズレた内容**になっているそうです(インターン生談)。

雇う側としては求職者の目線を気にしすぎては運営に支障を きたす時もありますが、採用コストが高沸する現代では必要な 「目線」であることは否定できません。 / 工夫次第では求人広告コストを増やすよりも、安上がりな内 製化もたくさんありそうです。

ぜひ「求職者のホンネ」サイトをご覧下さい! http://kyujindairiten.com/

林田 岳広



プレシャスデイズ (株) の増山です!今 月も、このニュースレターであなたにお会 いすることができてとても嬉しいです。

今回はインバウンド(訪日外国人)の中でも最も購買意欲の高い、訪日中国人の生態系についてお伝えします。



プレシャスデイズ株式会社 代表取締役 増山 順一

先日、北京に出張に行ってきた際に、現地の人達にいろいろ と聞いてきたので、そのリアルな情報をシェアしますね。

なんで中国人に日本旅行が人気なの?

きっとあなたも最近は、ニュースや経済誌で訪日中国人の「爆買い」の光景を目にすることでしょう。

今回の訪問では、現地の人たちにいろいろと聞いてきました。その中でも、出会う人々ほぼ全てに聞いたのが「なんでこんなに日本旅行が人気なの?」ということ。

あなたはなぜだと思いますか?近いから?日本が素晴らしい 国だから?政治の問題は別にして、日本そのものに興味がある から?やっぱり日本製品を買いに行きたいから?? ええ。大枠で言えばそんなところです(笑)。ちなみに、よく国内では話題に上がる「オリンピック」に関連する発言はひとこともありませんでしたよ(笑)。

もしあなたがインバウンド事業に携わっていて、もしくはこれから携わろうとしていて、「オリンピックがあるから2020年までは外国人が増え続ける」なんて考えているのであれば、それは全くの見当違いです。

もしあなたが「オリンピックまではいいけど、その後がね ~」なんて思っているのであれば、**それも大間違い**ですよ。

彼ら(中国人)が日本を目指す**一番の理由は為替。円安です。**特に人民元は、ほんの数年前まで1元13円程度だったのが、今では約20円です。短期間で**1.5倍も円が安くなってる**んですよ!そりゃ~あなたも逆の立場だったら日本行くでしょ(笑)、ということです。

もともと粉ミルクやオムツ、電化製品(特に空気清浄機)と中国人はMade in JAPANに絶大な信頼を置いていますよね。

そして中国国内の物価水準は上がり続け、日本の製品は定価 そのものが日本よりも高く設定されているんです。 (特に日本 からの輸入品は関税がありますから。)

中国国内で買うよりも安い定価で、しかも以前よりも1.5倍

円安、さらにさらに日本政府の主導で免税店がどんどん増えており、8%の免税+SALEで6%OFF・7%OFFの合計10%以上OFFって店ばっかりですから、もう絶対絶対行きたい訳です。

彼らにとっては、本当に**日本というのは大バーゲンセール会場**なんです。(今回のテーマとは直接関係ないですが、特に不動産は超お買い得です。)

知り合いが行くと聞けば、自分の分も買ってきてくれとお願いしないはずがないです(笑)。そんな状況ですから、自分だけでは持ち帰れないほど商品を買って、天猫(タオバオ・中国版ヤフーショッピングのようなもの)で転売してやろう、なんて考える人たちも数多く出てくるわけです。こりゃ~もう、深センから香港に入って商品を買い付けている場合じゃないわけですよ(笑)。

ましてや近年は訪日ビザの発行条件が緩和されているので、「今行かずにいつ行くんだ!」ということですね。

さらに北京は特に空気が悪いですから、彼らは長期の休みになると、こぞって国を「脱出」したがります(笑)。小さい子供がいる家庭は、せめて休日くらいは空気のきれいな環境に子供を連れて行きたい、という思いが強いみたいですね。

このように、彼らが大挙して日本にやってくるのには、複数の要因が重なりあっているからなんです。意外にあなどれないのは、彼らの「脱出したい」という願望かもしれないですよ (笑)。

急増する中国人。 お目当ては日本製の医薬品。

訪日する外国人観光客は2010年以降、コンスタントに増え続けており、昨年は1300万人超。今年は上半期終了時点で900万人を超える数字となりました。

そのなかで4分の1は中国人観光客。中国株暴落のニュースが 流れるも、彼らの「爆買い」は止まりません。なかでも日本の 医薬品は大人気で、彼らはオープン前のドラッグストアの前で たむろし、開店を今や遅しと待ちわびています。

中国メディアは「日本に行ったら買うべき11の神薬」という見出しで日本製医薬品の紹介していて、爆買いの背中を押してくれています(笑)。

なかには風邪薬やおむつを買い占めてしまう中国人もいて、 売り切れ時のクレーム対応など、店側もさぞ対応に苦慮してい るのではないかと心配してみましたが……。

「買い占めはむしろありがたいです。中国人観光客が来るようになって、売り上げは倍増しました。そのためにスタッフも

増やし、中国語を話せる人を採用したほどです。それでも間に合わなほど買いに買ってくれるので、店側としては嬉しい悲鳴をあげています」(ドラッグのストアスタッフ)とのこと。

なかでもよく売れるのは、目薬や痛み止めだそうです。実際 に買った中国人からは「中国製品は全く効果がないが、日本 の痛み止めは本当によく効く」という声もあるほど。

特に目薬については「国に帰ると目が痛くなるからね。ひょっとしてPM2.5の影響かな」などという"チャイニーズジョーク"も聞くことができました。

一方、女性には絆創膏が人気です。「国内製と違って、炊事や水仕事のとき取れないので重宝している。安価で軽いので お土産にもできますし」とは主婦の方から聞いたお話。

日中の政府間はやや冷え気味ですが、「政冷経熱」という 言葉があるように、まだまだ訪日ブームは終わりそうにないで しょう。

中国人が日本に来て買うべき薬 Best11

1位:目薬

2位:消炎鎮痛剤 3位:液体絆創膏 4位:冷却材

5位:頭痛薬

6位:角質軟化剤 7位:システイン剤

8位:便秘薬 9位:口内炎薬 10位:女性保健薬 11位:のど飴

- 2015年上半期 [裏ヒット商品] ランキング - 2015/7/11 日刊SPA!掲載 http://nikkan-spa.jp/888446

以上、訪日中国人の生態系レポートをお送りしました!まだまだ日本のインバウンドはこれからです。「ウチも訪日外国人を取り込みたい」「中国人の爆買いの恩恵に授かりたい」という方はぜひご相談ください。

現在、掲載費無料の訪日中国人向けモバイルクーポンを展開しています。ご興味のある方は、こちらもぜひお問い合わせください。

それではまた、このニュースレターであなたとお会いできる ことを楽しみにしています。ありがとうございました!

增山順一



訪日中国人を集客して売上アップさせたい 店舗型ビジネスのオーナー様必見!!

月額掲載費5万円の モバイルクーポンを 1ヶ月無料でどうぞ。



月間120万人以上の中国人が 訪問する日本旅行予約専門サイト

「逸行」とは、**日系企業で唯一、中国で訪日観光ビザの発行** 業務を行う旅行代理店が運営する訪日個人旅行(FIT)予約専 門のECサイトです。

中国といえば既得権益や規制が厳しいということはあなたもよく知っていると思いますが、実は現地の日系企業で唯一、訪日観光ビザの発行業務を行うことができる旅行代理店があり、その会社は「逸行(jpyoo.com)」という個人旅行(FIT)専門の旅行予約サイトを運営しているのですが、近年の日本旅行



年間1,460万人以上が訪れ、約10万件の旅行商品が売れている 訪日旅行予約サイト 逸行(http://www.jpyoo.com/)

ブームで何と1日のページビュー(表示回数)が30万以上、訪問者数が4万人以上のお化けサイトに急成長しているのです。

5万円の広告掲載費を無料で?裏はなに?

なぜ、5万円で販売予定の広告枠をあなたに無料でプレゼントするのか?**理由は2つあります。**1つは、今回新規でオープンする「**逸行 モバイルサイト」のコンテンツ**として、サイト公開時からある程度のクーポン情報を掲載して、利用者にとって「使えるサイト」にしたいから。

もう1つは、無料で広告を掲載して逸行の集客力を実感してもらうことで、5人に1人くらいはそのまま継続して有料の広告を 掲載してくれるんじゃないかと考えたからです。

なので、5人に1人くらいの人が継続して広告を掲載してくれれば、今回あなたに無料で掲載してもらっても、元は取れるということです。自動的に継続掲載になって費用を請求したりとか、あとで請求書を送ったり・・・ということはありませんので安心してお申込みください。まずはフリーダイヤルにお電話を1本いただければ、詳細の資料をお送りいたします。今回の無料掲載枠は先着50件限定となりますので、枠が埋まってしまう前に今すぐのお申し込みをお勧めいたします。

お電話は今すぐ! TEL:0120-059-41 (コーコクよい!)

えっ?給料の前払いがリスクなしで出来るの?



【ポイント①:前払い利用者の負担】

当日設定もしくは翌日設定可能です。(支払日若しくは受取日が土・日・祝日の場合は、翌営業日受取可能となります。但し、企業側の承認作業が労働日翌日の11時までに終了する事が必要です。土・日・祝日はこの限りではありません。)支払日の変更は可能です。前払い希望者に関しましては、システム利用料として、受取金額の6%事務手数料として引かれて振り込まれます。また、振込手数料に関しましては、前払い希望者が自分の口座に振り込み依頼をかけた際、振込手数料を引かれた分が振り込まれます。 ※振込手数料は3万円以下を270円、3万円以上を432円、ゆうちょ銀行を392円とする。(税込)

【ポイント②:企業側の負担なし!】

毎月の前払い者の日々の給料を弊社が費用を用意して立替払いを行います。(但し、企業与信あり)立替えた1ヶ月分の前払い給料に関しては、立替えた会社の給料の計算日で締めて頂き、バイトの給料日と同じ日に弊社にお支払いして頂きます。立替手数料に関しては、前払い希望者のシステム利用料に含まれていますので、企業側の負担はありません。

【出版・編集】

日本アドカスタム株式会社

【お問合せ先】

TEL:0120-5059-41 FAX:06-6630-8237 http://j-adcustom.com

【免責事項】

本ニュースレターでは求人・採用をテーマに様々な情報 アドバイスを提供しておりますが、これらの情報等によっ て起きた問題に関しては当方やライターに責任や義務は発 生しません。本ニュースレターの情報アドバイスの内容を 参考にした判断の一切は、全てお客様の責任でお願いいた します。

【企業情報】

【会社名】日本アドカスタム株式会社

【設立】平成23年4月

【資本金】5,000,000円

【代表】 代表取締役 林田 岳広

【所在地】〒542-0076 大阪府大阪市中央区難波4-7-14 難波阪神ビル10F

【事業内容】総合広告代理業

職業紹介事業(許可番号 27-ユ-301723) 特定労働者派遣事業 採用コンサルティング事業 【取扱商品】

<求人広告>

インターネットサイト・雑誌・フリーペーパーでの求人広告全般(an・salida・DODA・バイトルドットコム・マイナビ・インテリジェンス・ディップなど)

<商業部門(sp)>

ポスター・DM・パンフレット・新聞広告・折込チラシ・ Webサイト・Web広告など産業広告全般

【取引銀行】三菱東京UFJ銀行 りそな銀行 大阪信用金庫



0120-5059- 41

