

＼SNSが苦手なままで大丈夫／ 船井総合研究所出身コンサルタントが伝授！  
新規案件4倍、顧客単価6.6倍を実現した社長通信活用法

# SNSが苦手な社長のための必勝営業術

2025年4月15日発行

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は蒲池崇著『SNSが苦手な社長のための必勝営業術』を2025年4月15日(火)に刊行いたします。

小さな会社は、見知らぬ100人からの「いいね！」より見込み客や既存客100人からの「ありがとう！」がプラスになる——「絆を活かした営業法」

SNSが大の苦手の著者が行ったのは、A4サイズ of 用紙1枚で、社長の人となりや経営方針を伝える「社長通信」を、月に1回、郵送やFAX、手渡しで送るだけの営業法。

これまで5,700回以上社長通信(個人通信®)の作成代行をする中で、シンプルながら心温まる方法によって、社長とその顧客との信頼関係を深め、工務店、食品メーカー、システム開発から県庁にわたるまで、幅広い領域の事業を売上アップに導きました。また最近では、採用力の強化や社員教育にも社長通信が活用されています。

本書では、社長通信の詳細な作成方法やネタのアイデアも初公開! 心に響くメッセージを送るための心がまえや、継続する秘訣を伝授します。ネタ切れ防止のための、“「社長通信」に書くネタ113”付き。

タイトル: SNSが苦手な社長のための必勝営業術

著者: 蒲池崇

ページ数: 244ページ ISBN: 978-4-86667-744-6

価格: 1,760円(10%税込) 発行日: 2025年4月15日

## 【目次】

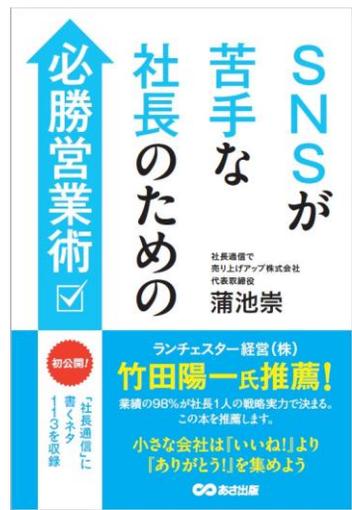
- 第1章 小さな会社は「いいね！」より「ありがとう！」を集めよう
- 第2章 A4一枚「社長通信」はこう作ろう!
- 第3章 A4一枚「社長通信」はこう使おう!
- 第4章 「社長通信」の疑問・質問はこれで解消!
- 第5章 ネタ切れ防止! 「社長通信」に書くネタ113

## 【著者プロフィール】 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、社長の人となりを紙面にして伝え、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。

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。著書に『「売れる営業マンになりたかったら自分を売れ!」といわれてもなかなかできない人のための営業ツール』(明日香出版社)、『顧客と最高の信頼関係を作る営業ツール』(フォレスト出版)等がある。



A4一枚『社長通信』のサンプル



■■■この蒲池通信は、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■■■

◆200号に到達！継続への分岐点◆

こんにちは！社長のためのアナログ情報発信ツール「社長通信」を作成代行しております蒲池です。蒲池通信第200号をお送りいたします。よろしくお願いいたします。

さて、ついに200号に到達しました！長きにわたり読みいただき誠にありがとうございます。今回は、ここまで継続できた背景にある、ひとつの分岐点について書かせていただきます。

2008年2月に独立後、私は改めて新生「蒲池通信」を第1号からスタート。今回の第200号に到達するまでの間に挫折しそうなことは、実は一度もないのですが、それよりも前、会社勤めの営業マン時代に発行していた旧「蒲池通信」のときに一度、挫折しかけました。

2006年5月に個人的に勝手に始めた蒲池通信。私はそれを勤務時間外、休日などを利用して作っていました。そして、満を持して発行した第1号。きっと反響がある！と思ったのですが、無反応。第2号も無反応で、第3号も……。

当時、発送先リストはまだ20件もなく、反応はなくて当然だったのですが、休日まで潰してこんなに作るのが大変なのに反応がないなんて、ああ、誰も読んでいないんだ、もうやめてしまおうかと心が揺らいでいました。

ただ、そのタイミングで起きたある出来事のおかげで、私は継続の道を選ぶことになりました。

当時、別部署の T さんという方に営業同行を依頼され、都内のあるシステム会社さんに訪問。会議室に通され待っていると、担当者の方が青いファイルを持って入室してきました。

そして、挨拶もそこそこに私たちの目の前で開かれたその青いファイルの中になんと(まだ3回しか出していない)蒲池通信がファイリングされていたのです！そして、「蒲池さん、いつもありがとうございます」とまで言っていただけで、私は驚きと嬉しさを感じながら、その瞬間、心に決めました。「ひとりでも読んでくださる方がいる限り、これはずっと続けよう」と。



今、振り返ってみると、あれが継続への分岐点でした。そして、あのときの気持ちは今も変わらず、蒲池通信は、ひとりでも読んでくださる方がいる限り、ずっと続けようと思っています。引き続き、どうぞよろしくお願い申し上げます。

◆編集後記◆

10月27日、長男(小5)と次男(小1)と3人で久しぶりに釣りに行ってきました！自宅から車で15分ほどのところにある大阪湾の堤防。さっそく3人で釣り糸を垂らし、サビキ釣り。小アジは入れ食いで、ただ持って帰るとさばくのが大変なので、めざし用にイワシを5匹、フライ用に23cmほどのサバ2匹と18cmほどのアジ3匹を持って帰りました。翌日、美味しくいただきました。

■蒲池通信を今後ご希望されない方は、大変お手数ですが TEL:06-7878-5673 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:蒲池 崇(かまち たかし) ◆生年月日:1980年4月8日 ◆出身地:茨城県取手市  
◆経歴:大学を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。2008年2月に創業し、現在17期目。  
◆家族構成:私・妻・長男・次男 ◆趣味:子どもと行く釣り ◆昔、打ち込んできたもの:野球

【発行元】

社長通信で売り上げアップ(株) 〒530-0001 大阪市北区梅田2-5-13 桜橋第一ビル304号  
TEL:06-7878-5673 FAX:06-7878-5569

