

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

yoko-so 細マッチョ計画...!

2019年1月11日（金）。TEAM yoko-so 2019 経営計画発表会を行いました。

私にとっては29回目（平成3年・第3期から経営計画を作っています）の経営計画発表会。毎年12月の仕事納めの後、年末年始の間に決算をして、一年間の自分と事務所を振り返りもう一度ミッションとビジョンを明確にして未来を見定めて新年の経営計画書を作成し、仕事始めの初日に経営計画発表会を行うことに拘っていたので... 毎年、大晦日の除夜の鐘を聞くまで仕事をして、元旦の午後には仕事始め... そんな年末年始を20年以上送ってきました。

でも、近年は10月には翌期の主要方針が発表されTeamリーダーの幹部合宿が行われ、その全体計画を元にTeam毎の部署別ミーティングが実施されてボトムアップで行動計画が作成され、年末にはTeam間の最終調整が済み... 年明けに計画書のまとめをして10日前後には発表会が行われるようになりました。

つまり、トップダウンでグイグイ引っ張ってきた創業期の経営形態から、後継者の山本が中心になり社員を巻き込んだ経営へと組織・経営手法を大きく変化させつつあります。

おかげで年末年始はゆっくりと休めるようになりましたが...（笑）



TEAM yoko-so は、第31期&第7次中期5ヶ年計画をスタートとします！

人口減少・事業所数減少、超高齢化、AI化の進展... 等、ますます中小企業の経営環境が厳しくなる中で、私どもyoko-soも皆様と同様生き残りを賭けて、お客様に選ばれる『地域No. 1』を目指します。皆様の温かいご支援をいただき現在yoko-soは、全国約3万会計事務所の中で規模では約200番目、神奈川県内では8番目の規模となりました。5年後の2023年には「地域密着型の高付加価値業務提供事務所」としてTEAM年商8億円、全国トップ100、神奈川県トップ3入りを目指します。

そして、規模を追求するのではなく、経営理念の確立をサポートするクレド・コンサル並びに目標達成の仕組み化をサポートするMAS監査業務を中心とした「経営支援業務」を拡充して、私たちのTEAMミッションである「お客様のビジョン実現のサポート」を実現し、お客様の成功をダントツでサポートできるお客様に貢献度No. 1事務所を実現します。

TEAM yoko-so はワクワクドキドキと... 事業承継による第二創業を目指して新時代をスタートします。今年から後継者の山本がトップに立ちよいよ本格的に主導する第7次中期5ヶ年計画... 『yoko-so 細マッチョ計画』... へのご理解とご協力を賜りますようよろしくお願いします。

そして、今年も一層のご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願いします。

◆ Windows 10 導入について

東京オリンピック開催の年でもある2020年には、Windows 7のサポートが終了（2020年1月14日）します。端末をWindows 10へ移行した後も、Windows 10の機能更新プログラム（※1）や毎月の品質更新プログラムを含むアップデート対策が大きな管理課題が残されます。

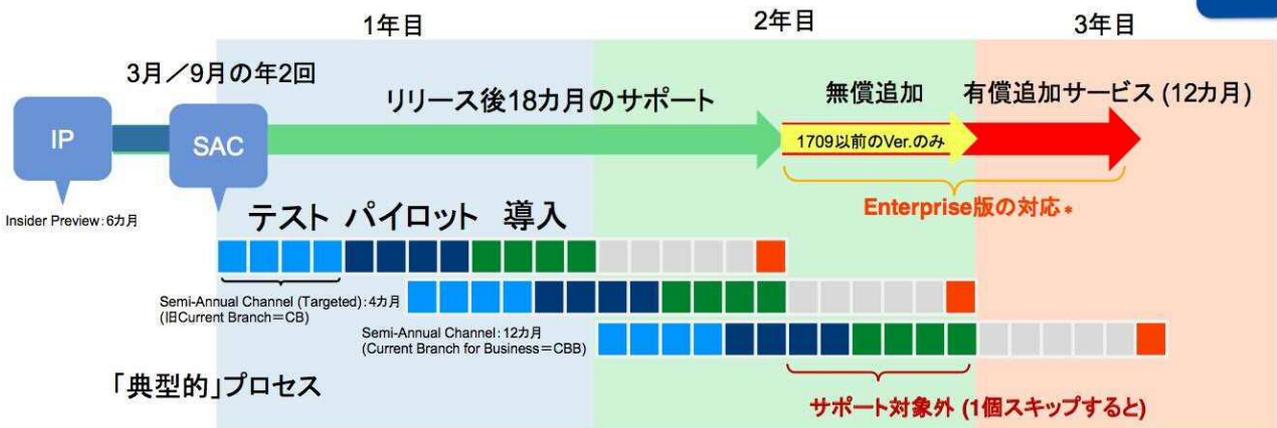
Windows 10はこれまでのOSとは全く異なる“サービス型”という特徴を持つため、これまでのWindowsとは違う考え方でアップデートが行われます。

これまでのWindowsではXP、Vista、7、8のように「メジャー・バージョン」があり、バージョンアップするかしないかをユーザーが選択できましたが、Windows 10では「バージョンアップしない」という選択ができません。つまり「業務アプリケーションが動かなくなると困るのでWindows 7を10年以上使い続ける」といった運用がWindows 10ではできなくなるため、アプリケーションの互換性検証に定期的に気を配らなければいけません。

● Windows 10への移行は、一度やれば終わりの“プロジェクト”ではなく、アップデートを繰り返す“プロセス”になった

Windows 10移行はプロジェクトではなく、プロセスと捉える

1



移行した後の運用をどうするかが成功の鍵！

テストの効率化 配信方法



12 * Enterprise版およびEducation版のSACのみの対応、Pro版ではサポートされない

※参照: 日本企業は遅れているWindows 10移行—ガートナーの助言

<https://japan.zdnet.com/article/35119031/>

※1: Windows 10の大型アップデートSAC (Semi-Annual Channel: 半期チャンネル) は、年に2回 (3月と9月が目標)、機能アップデートが繰り返されるものです。リリース後18カ月のサポート期間があり、その間にテスト、パイロット、導入を済ませる必要があります。

● 無計画は禁物! 残された約1年を有効活用

OS移行は手間がかかる作業であるうえに、トラブルに見舞われるケースも少なくありません。トラブルを防ぐためには、事前の検証が重要となります。2020年のサポート終了までにこれら移行を無事に終えるためには、残された約1年という限られた期間を有効に使わなければなりません。専用ソフトなどご利用の場合には、発売元への事前問い合わせなどのご対応をオススメします。

★ 悩める高齢化社会第4弾！

認知症になったときの経済的負担に備える「認知症保険」で、予防や早期発見の主眼を置く新商品が相次いで発売されています。認知症保険の詳細な内容をレポートします。

● 認知症保険、予防に重点！

政府によれば2012年に462万人だった65歳以上の認知症患者数は、2025年に約700万人に拡大する見通しです。患者数の増加を受けて認知症保険の多様化が進んでいます。

従来は認知症と診断されると一時金や年金が給付される商品が主流でしたが、2018年秋以降の新商品では認知症の早期発見や発症予防に重点を置いた商品が目立ちます。

2018年10月に損保ジャパンひまわり生命保険が発売した商品は業界で初めて、認知症の前段階とされる軽度認知障害（MCI）と診断されると保険金が受け取れます。

もちろん認知症に進行した時点でも保険金を受け取ることができますが、保険金の5%をMCI段階で前払いしてもらうことができます。MCIを保険対象とすることで、加入者が症状を放置せず早めに専門医の診断を受ける可能性が高まります。MCIは適切な治療をすれば改善し易いため、保険加入を機に早期発見を促すことができます。

● 改善の可能性が高い

2016年に認知症保険に参入した太陽生命保険も10月に予防を重視する新商品を発売しました。

基本的な保障は認知症と診断された時の一時金ですが、認知症にならずに過ごせば契約1年後から2年ごとに「予防給付金」3万円を給付する保険です。

予防給付金を給付する前後にはMCIになるリスクを血液検査で判断できるサービスなども案内します。検査は義務ではありませんが、検査後にアンケートなどに協力した加入者には別途5千円～2万円の謝礼を支払い、検査の受診を後押ししています。

● 検査受診や適切な治療を促す

12月には大手生命保険会社で初めて、第一生命保険が認知症保険を発売しました。一時金給付の条件は認知症診断に加え、要介護1以上の認定が必要になります。米新興企業の技術を採用し、目の動きだけで認知機能をチェックできる加入者専用のスマホアプリを用意しています。やはり予防に重点を置く商品です。

損害保険会社は認知症になった後のリスクに備える保険に力を入れています。東京海上日動火災保険が10月に発売した新商品は、介護する家族が不測の事態に備えるための保険で、契約者を家族など、被保険者を「40歳以上で認知症にかかった人」に限定しています。認知症患者が行方不明になったときの捜索費用や電車の運行を妨げたときの賠償費用などを主な補償対象としています。

認知症保険の加入には注意点があります。一人で加入を決めず、保険金請求などで家族のサポートが得られるかを必ず確認をして下さい。認知症が進行すると保険に加入していること自体を忘れてしまう可能性があるため、家族との情報共有が必須なのです。保険会社も制度を整えています。本人に代わって家族らが契約内容を照会できる「家族情報登録」と、代理で保険金請求ができる「指定代理請求」などです。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

認知症の増加は高齢化社会の大きな問題です。しかし、予防や早期発見で適切な治療を受けることができます。当社でも「認知症保険」を取り扱っております。従来の保険とは違い、予防に重点を置いた新しい保険です。ご興味のある方は遠慮なくご相談下さい。

今月の yoko-so



今回は、第31回経営計画発表と新年会の様子をお届け致します。真剣に話を聞いている様子と、楽しそうな新年会の様子をご覧ください！

変わらないは、つまらない。



第31期 経営計画発表会



皆さま、明けましておめでとうございます。本年度もどうぞ宜しくお願い致します。1月11日に、弊社の第31期経営計画発表会が行われました。情報化社会、AI時代の到来、中小企業数の減少といった目まぐるしい環境変化の中、TEAM yoko-soの方向性について山本所長よりお話がありました。私たちは、攻めのIT活用、そしてITに代替されない経営支援業務・高度税務支援を通じて、地域No.1事務所を目指していきます。地域No.1とは、①規模で一番、②理念経営で一番、③高付加価値業務で一番、④働きがい働きやすさで一番、の4項目としています。



井上君、財務チームへ！

全員でyoko-soのあるべき姿を共有した後は、中期経営計画(5ヶ年)の発表です。この5ヶ年では「ここにこだわる！」という内容に関して、具体的な数字を交えた説明が行われました。5年後の姿を想像するだけでワクワクドキドキしました！その後、2019年の全体主要方針と各Team毎の行動計画に関する発表が行われました。行動計画は去年の11月頃から各Teamでミーティングを重ね計画を立てたものです。有言実行できるよう、しっかり頑張っていきましょう！その後は個人目標の発表をメンバー全員が行いました。1人1人の目標をみんなで応援していきたいですね！経営計画発表会は、丸一日かけて行われます。頭をフル回転させ、真剣に話を聞いた後は、、、みんなで新年会です！！4月入社予定のメンバーも参加してくれました。大いに盛り上がり、笑い声の絶えない熱い新年会となりました。



真剣な二人

新年会



次号予告・編集後記

経営計画発表会も終わり、いよいよ今年1年が始まったなという気持ちです。インフルエンザも流行りだしています。皆様お体にお気をつけて、元気に過ごしましょう。それではまた来月

今月の一言…“良薬は口に苦し”

予定調和を破壊せよ！

(幻冬舎編集者 箕輪厚介)

予定調和は悪だ。段取りどおり仕事をして過去への何かの焼き直しのようなものしか作ることは出来ない。ギリギリを歩み、カオスに飛び込め。新しいものは、そこからしか生まれない。・・・なるほど！クリエイティブってこういうことですね(笑)

★本や講演やお客様のお話の中から、「これは自分の生き方に取り入れよう」と感じたことをノートに書きとめています。そのノートの中から一言…(vol. 129)

★ 新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願いたします。お正月は例年通り伊豆山神社にて初詣をし、その足で熱海のMOA美術館に行ってきました。毎年のお正月のルーティーンです。今年も美術館のエントランスの大きな窓から、元旦の清らかな朝陽を受けながら波一つない穏やかな大海原を眺めることができました。この穏やかな景色に心が洗われる思いでした。今年もこの元旦の海のように穏やかな一年であることを祈りながら帰路に着きました。(NISHIO)

★ 年始の経営計画発表会が無事に終わりました。今年は第7次中期経営計画の初年度にあたるのですが、私どもの経営理念である「お客さまのビジョン実現のサポート」と「社員の自己実現」に重点を置いたものになっており、“お客さまと共に成長できる組織”を目指していきます。今回の計画作成の中で、今の環境をどのように捉えるか、自分達の方向性、その思いを幹部と共有する重要性をより強く認識しましたので、未来創造塾の中で少しでもお伝えできればと思います。今年もよろしくお願いたします。(YAMAMOTO)

★ 今年の経営支援部門として掲げるテーマは【行動】。運を呼び寄せるためには、待っていても何も変わらない。より積極的に自ら行動していくことを、今年の課題として活動していきたいと思ひます。【行動】を口にした途端、年明け早々に名古屋・静岡のお客様から経営計画支援のお話を頂きました！信じるとは人に言うときくように、目標を口にするだけで、具体的に動き始めることを感じます。2019年明るい未来につながる一年となりますよう、皆様よろしくお願いたします！(TOCHIKURA)

★ エベレストで発症した心筋梗塞の手術から7ヶ月… 復帰第一戦で中学生の頃から通いなれた丹沢のバカ尾根に行ってきました。主治医からは「60代の最大心拍数は約160なので、その3/4の120を守ってリハビリすること」と言われていますが、「一割増で平均心拍数135。150を超えたら立ち止まって休む」という勝手な自主規制を決めました(笑)。以前なら2時ちょっとで登れた総標高差1,300mを今回は3時間かけてゆっくりと、でも一度も休まないで3時間歩けました。地図の標準タイムは3時間半なので心臓が三割壊死してもまだまだ行けます！(笑)。家内が「なんでやっと生きて帰ってきたのにまた無理して山に行くのさ」と言うので、「山に登りたいから生きて帰ってきたんだよ」と答えたら呆れ果てて黙りました。



バカは死ななきゃ治らないのです、ゴメンね～(汗)。結婚する時に山を止めたのに30年経ってまた病が再発した恐ろしい高山病(高いところに登りたくなる病気(笑))。でも、人生には冒険が必要なんだよ、観光旅行には興味がない。まだまだ行ってみたい地の果ては沢山ある。今夏は娘とアラスカ・ユーコン川をカヌーで川下りに出かけようかと思ひます。冒険の無い人生なんてクソ喰らえ！です(笑)(IZUMI)

TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所

株式会社横浜総合マネジメント／株式会社横浜総合フィナンシャル／株式会社横浜総合エクスペリエンス

< 横浜総合ASP推進センター / 横浜総合M&Aセンター >

セミナーのご案内

※関与先値引き有り

★ “将軍の日” 中期経営計画作成セミナー

自社の5年後のあるべき姿と、そのための経営課題を明確にするための一日!

日時 : 2019年2月8日(金)20(水) / 10時~18時半

場所 : 横浜総合事務所セミナールーム

募集 : 5社限定 料金一社 54,000円

昼食代込 (お二人迄参加可)

★ “未来創造塾” 毎月開催、経営者セミナー ※※※年間会員募集中※※※

第97回「欲しい人材」の戦略的採用~クレドによる一貫した採用~教育で強い組織を創る

講師 : (株)横浜総合エクスペリエンス クレド経営コンサルタント 外崎 有理

日時 : 2019年2月21日(木) / 16時~18時、終了後実費にて懇親会

場所 : 横浜総合事務所セミナールーム

募集 : 都度参加会費 5,000円

ネットワーク

日本大通り法律事務所、小越司法書士・行政書士事務所、小俣不動産鑑定士事務所

(株)人財経営センター、(株)日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール

(株)事業パートナー、(株)FPG、(株)経営改善支援センター、一般社団法人フードアカウンティング協会

(株)パワーズアンリミテッド、NMC 税理士法人税務総合対策室、税理士法人東京クロスボーダーズ

(株)日本エスクロー信託、ベンチャー支援機構MINERVA(支援会員) 他

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

TEAM 横浜総合事務所 / TEL045(641)2505、FAX045(641)2506

ホームページ <http://www.yoko-so.co.jp/>

「経営者へのメッセージ」「癒しの森暮らし」のブログにもつながります