

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

★ “戦略の日” 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：2022年3月10日(木)・23日(水)／10時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：2社限定 料金一社 55,000円

昼食代込（お二人迄参加可）

★ “未来創造塾” 全6回経営者セミナー ≪※※※年間会員募集中※※※≫

第128回「経営者のための税制改正＆労働法改正」

講師：税理士法人横浜総合事務所 土屋 和宏

社会保険労務士法人エール 滝瀬 仁志

日時：2022年3月17日(木)／16時～18時

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：5,000円(未来創造塾年会員の方及びお連れ様1名は無料)

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、小保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 帝蚕閣内ビル 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」「暮らしの楽々暮らし」のブログにもつながります

TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

Energize

私たちはお客様の“元気”をサポートします！

OpenHeart・・・オープン経営とは！

TEAMyoko-soのフィロソフィーの一つに「OpenHeart」があります。「自分の心に対してオープンであること」「他者に対してオープンであること」「TEAM経営が常にオープンであること」...この中でオープンな経営のあり方について考えてみました。

○ オープン経営とは

社員からパートタイマー、新入社員からベテラン社員まで多様な立場や家庭環境の中で働くメンバーはそれぞれの価値観が違います。一つの事実に対する各々の受け取り方は様々でありそれをコントロールすることは難しいのです。コントロールしようとして情報や事実の開示を意図的に調整しても、いつの間にか必ず裏で色々なねじ曲がった情報が蔓延しさらに混乱の幅は大きくなっていきます。

ですから経営において特別な事項（守秘義務が必要なもの等）以外はオープンにするのが原則です。課題が大きいほど困難なほどそのオープンを貫けるか否かが経営者の器の大きさと比例する例をたくさん見てきました。思い通りの受け取り方をされないリスクを受け容れた上でオープンにして、それに対する経営者としての解釈や価値観を明確に徹底的に根気よく説明し続ける、その繰り返しで課題を浮き彫りにして解決につなげ、社内にさらに理念を浸透させていく原点となるのです。

○ オープン経営の条件

① 理念、方針が明確であること

社内の全てが明確な理念に基づく方針、戦略に沿って一貫したものであり、判断や行動がそれに基づいていることにより一つ一つに「なぜ」という説明なくして社内の理解がスムーズに進みます。そのためには自社の経営理念（ミッション、ビジョン、バリュー）が明示され理解されているという前提が必要になります。

② 双方向コミュニケーション

オープンとは一方的な行為ではなく「伝える」「受取る」という双方向のコミュニケーションが不可欠です。「伝える」には前述通り自社の理念が明確に示され、判断、手法、施策が自社の理念とどう結びついているかを発信し理解を得る努力が不可欠です。また発信は社員・パート等の区別なく全員に同時に発信する必要があります。社員でもパートでも理解が得られず疑問や不満を発信する時のマイナス・パワーには差がありません。また「受取る」とは各々の社員がどう受取りどう理解しているのかを確認し、逆に、それぞれのメンバーの希望や思い疑問や不安がどこにあるのかをこまめに受取る努力が必要となります。

③ 愛があること

それらすべての条件の根っ子は社会や人への「愛」なのかもしれません。

会社の規模は「何人の人を愛せるか」で決まる。10人愛せる人は10人の組織、千人愛せる人は千人の組織、それがその会社の適正規模である。 < ワタミ創業者 渡邊美樹氏 >

「愛」という言葉は重すぎると感じるかもしれませんが、愛の反対語は「無関心」です... 社会への無関心、人への無関心が正しい経営に繋がるはずがなく、その強さこそが経営者としての強さの証であることは誰にも明らかではないかと思います。

そのことを肝に銘じて... 2022年の覚悟を決めてスタートしたいと思います。

今月のワンポイント！ (担当: 梁)

◆ 直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の非課税

平成27年1月1日から令和3年12月31日までの間に、父母や祖父母など直系尊属からの贈与により、自己の居住の用に供する住宅用の家屋の新築、取得又は増改築等の対価に充てるための金銭を取得した場合において、一定の要件を満たすときは、非課税限度額までの金額について、贈与税が非課税となります。

令和4年度の税制改正において、変更点がいくつかありましたのでご確認ください。

● 税制改正における変更点

➤ 適用期間の延長

直系尊属から住宅取得等資金の贈与を受けた場合の贈与税の非課税措置等について、適用期限が令和5年12月31日まで2年延長されました。

➤ 非課税限度額の改定

贈与税の非課税限度額は、令和4年1月以降の贈与について、新築等に係る契約の締結時期にかかわらず、住宅取得等資金の贈与を受けて新築等をした次に掲げる住宅用家屋の区分に応じて以下の金額となります。

	改正前	改正後
耐震、省エネ又はバリアフリーの住宅(非課税限度額)	1,500万円	1,000万円
上記以外の住宅(非課税限度額)	1,000万円	500万円
震災特例法の良質な住宅用家屋	1,500万円	1,500万円 (据え置き)
震災特例法の上記以外の住宅用家屋	1,000万円	1,000万円 (据え置き)

➤ 適用対象となる既存住宅用家屋の要件変更

2022年(適用対象となる既存住宅用家屋の要件について、築年数要件(取得の日以前20年(耐火建築物は25年)以内に建築されたものとする要件)を廃止し、新耐震基準に適合している住宅用の家屋(登記簿上の建築日付が昭和57年1月1日以降の家屋については新耐震基準に適合している住宅用家屋とみなす)であることを加えられました。

既存住宅用家屋の要件	改正前	改正後
取得した住宅が次のいずれに該当	建築後使用されたことのない住宅用家屋	改正なし
	建築後使用されたことのある住宅用家屋で、地震に対する安全性に係る基準に適合するもの	
	耐震改修につき都道府県知事などに申請をし、かつ、贈与を受けた翌年3月15日まで耐震基準に適合するもの	
	建築後使用されたことのある住宅用家屋で、その取得の日以前20年以内に建築されたもの	新耐震基準の適合するもの

➤ 受贈者の要件変更

受贈者の年齢要件を20歳以上から18歳以上へ引下げられました。

● 適用の際の留意点

贈与を受ける場合の非課税に関して複雑な部分があるので、ご不明点は弊社担当者までご相談ください

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「死はいつか来るものではなく、いつでも来るものの」

(樹木希林)

二十代で共に青春を過ごし未来を夢見た仲間が次々に山で逝き一人残された自分の原点かもしれません。「死」を前提に一瞬一瞬を大切に精一杯生き抜きたいと思います。

★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. 166)

- ★ 先日、SDGsセミナー受講後に改めて「持続可能な開発目標」について考えてみました。「持続可能な経営＝つぶれない経営」として捉えたときに自社のお客様や社員にどのように向き合うべきなのか。「持続不可能な経営」とは「将来のお客様の欲求を満たせず、現在のお客様の欲求を満たせない経営」そして「将来の社員の欲求を満たせず、現在の社員の欲求も満たせない経営」だと思います。SDGs17ゴールの観点で自社の経営資源で出来ることは何か。どのようにSDGsを自分ごと化するのかこれからです。(NISHIO)
- ★ 先月終わり、横浜市信用保証協会からの依頼で、ある企業の経営計画を作成し、取引銀行を集めたサポート会議を開催しました。今回の支援を通じて感じるのは、【連携】の重要性です。企業だけでは整理できない課題を外部の専門家を交えて分析し、方針にまとめる。企業の方向性を理解した上で、金融機関は連携して支援策を検討する。今回の取り組みを通じて、将来にむけた投資を前提に3,000万の追加融資を決定してもらいました！事業性評価による融資は、さらに加速していくように感じます。(TOCHIKURA)
- ★ 北京オリンピックが始まりフィギュアの羽生選手に注目していたのですが、ショートプログラム後の「氷に嫌われちゃったかな」というコメントに涙が出ました。「何一つほころびがない状態」と言えるほど自分を仕上げていて「ミスの原因を探しても整理がつかない。スケートのミスは全くなかった」と言い切れる強さ。いったいどれくらい練習をしたらここまで言い切れるんだろう？凡人の私には想像もつかない世界ですがただ欲しいものを欲しいと言いそれに向かって進んでいく姿勢は見習いたいと思います。(YAMAMOTO)
- ★ 三連休は娘と孫怪獣が原村の家に来襲。娘婿はひとりでのんびり連休らしい。孫怪獣は元気いっぱいで大騒ぎしながら家の前の坂でソリ遊びをして庭にかまくらを作りスキー場で人生初スキー。私が自己流スキーで娘たちにも自己流で教えたのが泉家がスキー下手の理由らしく(完全な言いがかりである)孫は最初からスキースクールに入れることになった。初めて履いたスキー板なのに三時間後には一人でリフトに乗りボーゲンで滑り降りてくるとは…クソガキ五才め、侮れんな(笑) 三時間のスクールの間に山頂の人工のサミット・フォールでアイスクライミング体験をした。家内と娘に「危ないから止めなさいよ」と言われ、ガイドさんに「セーターとジーンズじゃビショ濡れになります大丈夫ですか」と心配されたが、バカにするなよこの程度の氷なんてオチャノコサイサイだど一気に登って面目躍如(笑)なのに、家内に「ねえ山登りって歩くだけでなく毎回こんなことしてるの？いい加減にしないよ」と叱られた。孫は人生初スキーで皆に褒められ、ジイジは久々のアイスクライミングで皆にこってり叱られた…なんだよ～(涙) 人生は冒険だ！孫よ、女どもには負けず戦おうぜ！(笑) (IZUMI)



★ 悩める感染症第10弾！

新型コロナウイルス感染再拡大が止まりません。オミクロン型の急拡大により2月14日現在、感染者累計3,901,544名、新規感染者数77,395名に上っています。

今月は新型コロナウイルスの変異型オミクロン型の急拡大の背景をレポートいたします。

● 感染2日の短さ

オミクロン型は感染サイクルが早くなった可能性があるようです。英国での分析では、感染者から他の人にうつるまでの「世代時間」が短くなり2日前後になったとの報告があります。

対策の効果が表れるまでの期間も短くなります。接触機会を減らす対策が効きやすい反面、感染者や接触者の追跡・隔離といった追いかける形の対策は効果が出にくい恐れがあります。

世代時間とは、感染した人から他の人にうつるまでの時間のことです。世代時間が短いと感染が連鎖するサイクルが早まり、急速に流行が広がります。

オミクロン型は感染から発症までの「潜伏期間」が約3日で、デルタ型の約5日より短くなっています。

● 増殖場所と影響

世代時間や潜伏期間には、ウィルスの増殖する場所やスピードなどが影響します。変異によってオミクロン型はのどで増えやすくなったと考えられています。こうした性質の変化で、二次感染の起こりやすさなどにも変化があったようです。

世代時間は、感染対策の根本となる分析に影響します。実際の社会で一人の感染者から平均何人にうつっているかを示す「実効再生産数」は感染者数の推移と世代時間の数値をもとに計算しています。

これまでの分析ではオミクロン型の世代時間はデルタ型と同じだと仮定されていましたが、世代時間が短いと実効再生産数の推定値は小さくなります。

オミクロン型の流行が始まった当初、実効再生産数はデルタ型の3～4倍程度といわれていましたが、世代間の短さを踏まえて計算し直すと英国では2倍前後になると報告されています。

オミクロン型は免疫をすり抜ける「免疫逃避」の性質も強いようです。その結果、ワクチンが効かないことと、感染サイクルの速さの両方が影響して急拡大しているようです。

● 対策効果も早期に

免疫が無い集団でのウィルスの本質的な感染力を比べると、オミクロン型はデルタ型より小さい可能性があるとの見方も出てきています。新型コロナの変異型はアルファ型、デルタ型と再生産数が大きくなり、感染者一人からうつる人数が増える形で拡大しました。世代時間の短縮は初めてのパターンです。

世代時間の変化は感染対策の効果に影響します。感染サイクルが早ければ、対策の効果が表れるのも早くなるからです。世代時間が短ければ、感染者が減少傾向になったときに減るのも早いのです。

逆に、流行が拡大する局面で対策を先送りした場合の影響は大きくなります。まん延防止等重点措置のような対策で接触機会を減らすことができれば、効果を短時間で表れる可能性があります。



(株)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

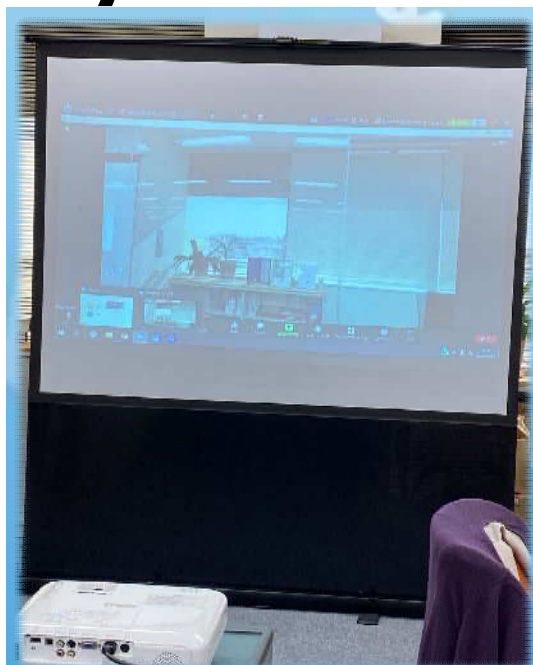
サイクルが早くなったことで感染者や接触者の追跡・隔離が間に合わないことも考えられます。ワクチンの追加摂取が進まない中では感染対策の意義は大きいと言えます。やはり、マスクの着用、手洗い、換気を徹底して「密」を避けるなど基本的な感染対策が重要です。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。



Zoom会議準備中...



ソーシャルディスタンス！！



感染対策の下、業務を行ってきましたが、感染者、濃厚接触者、保育園の休園等により在宅対応になる者が増えて、お客様にもリモートやオンラインでの対応をお願いする事態となりました。皆様にご不便、ご迷惑をお掛けし大変申し訳ございません。

ただし、このような状況だからこそ当事務所で昨年取り組んだDXが活かせたと実感する日々です。

今月はZoomで各家庭を結び全体会議を開催することが出来ました。

今後は「うつらない！うつさない！」を意識し、より徹底した感染対策により所得税の確定申告を乗り切りたいと思います。皆様も健康には十分ご注意ください。

次号予告・おしらせ

次回は、確定申告の作業について事務所内での様子をお届けします。

一年に一度しかできない季節作業ということもあり、所得税の知識・経験を積みたいと全員やる気MAXです！

来月の報告も気合の入った記事になりますのでどうぞご期待ください！！

【第128回 未来創造塾】

税理士法人横浜総合事務所／社会保険労務士法人YELL
Team戦略経営支援／特定社会保険労務士

土屋和宏／滝瀬仁志



経営者のための 税制改正 & 労働法改正

令和4年度の税制改正及び労働法改正の最新情報など、
経営に関して中小企業経営者が押さえておかなければならない法改正のポイントを、
具体例などを交えつつ、分かりやすくまとめて説明いたします。
特に労働法は事前準備が必要になる可能性がありますので、
このタイミングでぜひご確認ください。

お申し込みはコチラから →



日 時

2022年3月17日（木） 16：00 ～ 18：00

※異業種交流会は状況により企画し、開催可能な場合には別途ご案内します。

参加費

5,000 円（未来創造塾年会員の方及びお連れ様 1 名は無料）

主 催

TEAMyoko-so（共催：社会保険労務士法人エール）

会 場

横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10F（ハローワーク横浜の10F）
横浜総合事務所セミナールーム

※会場での開催を前提としておりますが新型コロナウイルス感染症拡大状況により
オンライン開催に切り替えさせていただく場合がございます。

【第125回 未来創造塾】参加申込書

下記申し込み欄にご記入いただき、そのまま f a x にて送付ください。

F A X 番号 : 045-641-2506

該当項目に✓をお願いします。

- ☐ 年間会員希望
- ☐ 一般参加希望 (5,000円/1名)

**当セミナーは会場での開催を前提としておりますが
新型コロナウイルス感染症拡大状況により
オンライン開催に切り替えさせていただく場合がございます。**

フリガナ			
貴社名			
フリガナ		部署／役職	
参加者名			
TEL		FAX	
メールアドレス			

※セミナーは後日の視聴も可能です。別途、視聴用のURLをお送りいたします。
また、一般会員の方の受講料につきましては、請求書をお送りいたします。

お申し込みはコチラから ➡



FAX・もしくは上記QRコードよりお申し込みをお願い致します。

※年会員様につきましては、別途参加確認メールをお送りします。そちらへご回答をお願い致します。

(個人情報の取扱いについて)

当社は収集いたしました個人情報を ①セミナー運営のため ②お問い合わせのあった事案に対する回答のため ③お問い合わせの内容に資料等の送付が必要な場合の郵送のため に使用いたします。収集した個人情報について、本人の同意なく第三者に開示又は提供することはありません。あらかじめご確認ください。



変わらないは、つまらない。

お問合せ先 税理士法人 横浜総合事務所
担当：斎藤/嵯峨
TEL:045-641-2505 / FAX:045-641-2506

アフターコロナを見据え
自社の将来を考える一日！

『将軍の日』は、2021年より『戦略の日』にリニューアルしました。

『戦略の日』



中期経営計画立案セミナー

足元を見つめ直し、中長期の会社の
方向性を明確にしませんか？

コロナ禍で今を戦う経営者の皆様へ

大きな事業構造の【変革】が求められる時代へと突入した
今こそ、自社の変化へのシナリオが必要です！

自社の現状を分析。5年後のあるべき姿を描き、売上、利益、資金繰りを
数値化し、課題解決のポイントを明確にします。

自社の生き残りの道筋を

専門家サポートのもと

経営者ご自身で策定する1日

こんな方におすすめです。

- ・先行きの資金繰りが不安
- ・コロナ禍で将来像が見えない
- ・後継者・幹部と会社の将来についてじっくり話をしたい

3/10(木)

3/23(水)

4/7(木)

参加申込書

FAX: 045-641-2506

会社名:

参加者名(経営者限定):

住所:

電話:

参加希望日: 月 日

※いずれか1日をお選びください。

時間: 10:00~18:30

場所: 横浜総合事務所セミナールーム

参加費: 1社2名様迄 55,000円(昼食込)

※1日2社の限定開催



変わらないは、つまらない。

税理士法人横浜総合事務所

* 事前提出資料: 直近2期分の申告書一式など

* 人数限定のためキャンセルはできません。ご了承ください。

www.yoko-so.co.jp

お問合せ 税理士法人 横浜総合事務所／板倉・常平 Phone 045-641-2505

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

10年間、業績伸びて来ましたが、
前期、今期と売上減少を懸念

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

目標を達成するための道すがら、自分だけでは作れないと
思い、勉強させて頂くと思っていました。

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

会社の経営方針（方向）は、明確に75%を定めて
将軍を1.0%と定めたため。

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

会社改革のため

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

自分の考えでは見極める確認

VI. 本日のセミナーにて印象に残った点や、ご意見をご記入ください。

同業から学びました。

今後とも関係が深まることを望みます。

II 計

☒変わった ☐変わらない

上記の理由

カラーで5年後のイメージが見えるようになりました。

VI. 本日のセミナーにて印象に残った点や、ご意見をご記入ください。

原点に帰りました。

II.『将軍の日』に参加して、「良かったと感じること」「心境の変化」はありますか？

III.『今後の抱負』を聞かせてください

必ず達成します。

戦略の日に参加して頂いた
お客様からの“声”です

計画を立てることの大切さ

III.『今後の抱負』を聞かせてください

理念をしっかり伝え、気持ちよく働く会社にしていきます。
数字もしっかりと考えていきます。

VI.『将軍の日』を体験したことがない経営者が数多くおります。
どのような悩みや考え方を持った経営者に効果があると感じますか？

未来が想像できなくな。今日の仕事を大切に

か、I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

危機感やいつもあり、自分からどうするか、誰からなく

か、I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

当日の流れ

10:00～ 導入講義
計画立案のポイントを確認

10:20～ 自社分析
外部環境と強み・弱みを分析

11:30～ 理念・ビジョン
明確化し、浸透策を考えます

13:30～ 数値計画
専門家サポートのもと、
数値化します

17:20～ 初年度 目標・方針
アクションプランを考えます

18:30 終了

勝機が見えた！

「戦略の日」ではこのような
効果があります！

・頭の中の考えを「言語化・数値化」
することで、モヤモヤしていた不透明
感がスッキリします！

・自社の環境を最大限にいかした資金
繰りの検討までできるから経営の意思
決定に役立ちます！

・世代交代を考えている方は「後継者
育成」に幹部社員教育は「財務・経営
教育」に効果的！



ケーススタディから学ぶ！ VOL.67

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

エスニック料理店 A店（東京都）

下町の住宅立地にて営業のエスニック料理店

- 店頭改善で集客強化 ■テイクアウトの強化
- メニュー表改善で客単価アップ

【ショップツール企画デザイン作成サポートの活用】

費用合計 73,866円 ※参考価格

- | | |
|--------------------------|-------------|
| ① 看板用アルミ複合版 | 13,800円 |
| ② 壁面用アルミ複合版 2種類 | 各1個 27,600円 |
| ③ 立て看板用ポスター 2種類 | 各1部 7,436円 |
| ④ テイクアウト&デリバリーチラシ 1,000部 | 7,580円 |
| ⑤ メニュー表(ランチ/ディナー) 各10セット | 17,470円 |

/// お悩みご希望 //////////////////////////////////////

- 店前通行人はある程度いるが、新規客集客が弱いので強化したい
- テイクアウトやデリバリーの売上を増やしたい
- 夜もカレーだけのお客様が多いので、エスニック料理とお酒を楽しむ店として利用して欲しい
- 日本人が知らないメニューも多いため、料理の内容がわかりやすいメニュー表に改善したい



対策① 店頭改善

黒ベースの暗いイメージから赤ベースのカジュアルで
明るいイメージに変更⇒気軽に入店しやすい

【店頭 Before】



【店頭 After（設置イメージ）】



- ① ショルダーネームを追加「アジアの台所」⇒ 飲み需要の喚起を促す
- ② カレーとアジア料理を分けて掲載し、両方の専門性をアピール
- ③ ランチとディナー共に集客に繋がるお得なセットをアピール



時間帯で↑
ポスター変更

② 壁面(アルミ複合版)2種類

③ 立て看板ポスター2種類

【① 看板(アルミ複合版)】

1,260×580 13,800円
※参考価格(地元業者に依頼)

【② 壁面(アルミ複合版)2種類】

(左) 620×1,820 13,800円
(右) 910×1,820 13,800円
※参考価格(地元業者に依頼)

【③ 立て看板ポスター2種類】

(ランチ) A1 3,718円
(ディナー) A1 3,718円





対策② テイクアウト&デリバリーチラシの作成

店頭、店内配布と近隣に配布



テイクアウト&デリバリーチラシは、お客様が自宅や職場などから注文するケースが多いので、商品の内容が理解できるよう料理写真の掲載は不可欠です！



〔テイクアウト&デリバリーチラシ〕
B4/二つ折り
1,000部 **7,580円**



対策③ メニュー表改善

料理写真を多めに使用し、日本人にもなじみやすいメニュー表に改善



【ディナー】お酒需要を増やすため、「アジアの美味しいもの」と「おつまみ」をアピール
【ランチ】注文しやすいように情報を整理

【ディナーメニュー表 Before】



【ディナーメニュー表 After】



〔ディナーメニュー表〕
A4/全7頁
各10部 **11,970円**

〔お疲れ様セットメニュー表〕
A4/パウチ加工
10部 **1,940円**

【ランチメニュー表 Before】



【ランチメニュー表 After】



【ランチメニュー表】

B4/パウチ加工/二つ折り 10部 **3,560円**

お客様繁盛サポート！

当事務所のお客様には**無料**にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝いを致します。お気軽にご相談ください！
※印刷費用実費はご負担ください

一般社団法人 フードアカウンティング協会
飲食店サポートクラブ 神奈川支部
株式会社 横浜総合エクスペリエンス

〒231-0023 横浜市中区山下町 209 帝室関内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>