

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4月7日(木)／10時～18時半

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

屋食代込（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129回「SDGsに取り組もう！」

講師：税理士法人横浜総合事務所

Team戦略経営支援 グループリーダー 今井 崇智

日時：2022年5月19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

㈱人財経営センター、㈱日本M&Aセンター、社会保険労務士法人エール

㈱事業パートナー、㈱FPG、㈱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

㈱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

㈱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」「癒しの森暮らし」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！

Wake up 40歳代..!!

(vol.379) 2022年 3月

TEAM yoko-so

“excitation 2022-7-15 #16”

今月65歳になり年金と介護保険の案内が来て改めて自分の年齢を思い出しました(笑)。後継者の山本も47歳になり、幹部も皆40代になり平均年齢31歳のyoko-soもそれなりにベテラン揃いになりました。改めて「自分が47歳の頃って？」と思いその頃の事務所ニュースを読み返してみました。

平成元年6月の開業以来、お陰様で満15年を迎えることができました。これもお客様ならびに関係取引先様の暖かいご支援の賜物と心より御礼申し上げます。

6社のお客様と共に薄暗い六坪のワンルームからスタートした私共事務所も、15年を経て350社のお客様22名の職員に囲まれ95坪の明るく快適なオフィスで仕事をさせていただけるようになりました。この間たくさんの素晴らしい経営者の皆様や仲間との出会いがあり、たくさんの感動をいただき、私がお役に立てたことよりも皆様に教えていただいたことの方が多かったと感謝の気持ちでいっぱいです。頭でっかちで尻の青い私を暖かく見守りご指導くださった経営者の皆様に囲まれた幸せな15年だったと思います。

そして今後は、皆様のお役に立ちこれまでの恩返しができますよう、さらに自己研鑽を積み自己革新をし、次のステップに挑戦していかなければならないと決意を新たにしております。

独立して数年、お客様も増え職員も3人になり、今考えれば借金もなく経済的にも仕事面でも余裕ができた時期でした。その頃にワタミの渡邊さんが訪ねてこられ「泉さん独立数年で立派な事務所になって本当にスゴイね。でもこのまま左団扇で毎週ゴルフに行くその辺に沢山いる税理士先生になるつもりなの？もし泉さんのビジョンが企業支援のトップを目指しているならうちの株式公開に力を貸してよ。その経験は絶対に役に立つと思うから」という渡邊さんの上手い言葉に載せられて、ワタミの経理・財務部長を兼務することになりました。

月曜日から土曜日までは朝7時の研修から夜8時の女性社員が帰る時間までワタミで働き事務所にトンボ返りして夜中の1時まで仕事をし、日曜日は暗いうちから夜中まで事務所の仕事をこなす... 在任期間の一年半で10日しか休まず年間労働時間5,500時間というハードワークでこれを乗り切りました。この経験が自分のビジョンとミッションを確立する糧となっています。

専門家として自立するための戦い、自分の人生の使命を見つけるための戦いを経て... 今、人を育てて人を残し、組織としてのミッションを見据えた経営者として新たなステージを目指す戦いの真っ只中にいます。

最近、同じ頃起業して5～10年経ちそれなりの会社になった若手経営者の元気がないように感じる事が何度ありました。「何のために仕事をしているのか？」「自分の命を削る使命とは？」について再度自問しなければならない時期が来ているのだと思います。生活のために仕事をしているなら収入も安定しよう命を削り戦う必要はありません。でも、大きな夢やミッションがあるのなら次のステップへの戦いを始める時が来ています。40代までに身に付けた知識と経験と価値観だけを頼りに残りの40年を生きていくのなら経営者なんかになる資格はないのです。

“Wake up 若手経営者”... 「成長とは変化すること」さあ、腰を上げて共に新たな戦いを始めましょう。

【 おかげさまで15年 】2004年5月(泉47歳2ヶ月の頃)の事務所ニュースより

企業の10年生存率は6.3%。10年ごとに次のステージを目指して変化しなければ生き残れません。同様に組織の中では中堅と呼ばれる40代も社会の中では小僧っ子。使命とは「求めるもの」ではなく「求められているもの」だと気づき、新たなステージを目指した自己革新をスタートするのが40代の戦いです。

私の47歳は... そんな死に物狂いの戦いの真っ只中だったという気がします。

今月のワンポイント！ （担当：鈴木拓夢）

◆事業復活支援金

新型コロナウイルス感染症により、大きな影響を受ける中堅・中小・小規模事業者、フリーランスを含む個人事業者に対して、事業規模に応じた給付金を支給されます。給付対象要件を満たす事業者は、業種や所在地を問わず給付対象となります。

●給付の対象要件

➤新型コロナウイルス感染症の影響

新型コロナウイルス感染症の拡大や長期化に伴う需要の減少又は供給の制約により大きな影響を受けていることが1つ目の適用要件となります。

具体例：

- ① 国や地方自治体による、自社への休業・時短営業やイベント等の延期・中止
その他のコロナ対策の要請に伴う、自らの財・サービスの個人消費の機会の減少があること
- ② コロナ禍を理由とした供給減少や流通制限に伴う、自らの財・サービスの提供に業務上不可欠な財・サービスの調達難があること 等

➤売上減少

2021年11月～2022年3月のいずれかの月の売上高が、2018年11月～2021年3月までの間の任意の同じ月の売上高と比較して50%以上又は30%以上50%未満減少した事業者であることが2つ目の適用要件となります。

※ ただし2021年11月～2022年3月に地方公共団体による時短要請等に応じており、それに伴う協力金等を受給する場合（受給しようとする場合を含む。）は、「対象月中に時短要請等に応じた分」に相当する額を、対象月の月間事業収入に加えます。

●給付額

給付額は、対象要件の売上の減少を判定に用いた月をもとに、
「基準期間の売上高」－「対象月の売上高」×5 の算式で計算されます。

基準期間	「2018年11月～2019年3月」 「2019年11月～2020年3月」 「2020年11月～2021年3月」 のいずれかの期間
対象月	2021年11月～2022年3月 のいずれかの月

●給付上限

売上高減少率	個人事業者	法人		
		年間売上高 1億円以下	年間売上高 1億円超～5億円以下	年間売上高 5億円超
▲50%以上	50万円	100万円	150万円	250万円
▲30%以上 50%未満	30万円	60万円	90万円	150万円

●申請に必要な書類

①履歴事項全部証明書、②確定申告書類の控え、③対象月の売上台帳等、④振込先の通帳、⑤宣誓・同意書を添付して申請する必要があります。

※支給要件や申請について確認したい方は弊社担当までご連絡下さい。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 人生はクローズアップで見れば悲劇だが
ロングショットで見れば喜劇だ 」

（ チャールズ・チャップリン ）

辛いこと悲しいことに右往左往せず笑って前を見て歩こうと思います。人生の幸・不幸は必ず均衡します。最後は「ドタバタ楽しい人生だった」と笑って死ねると確信します。

★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…（v o l . 1 6 7）

★ 東日本大震災から11年が経過しました。2月現在、避難生活を続けている方は3万3,365名いらっしゃいます。福島県外に避難されている方は2万6,692名、県内に避難されている方は6,668名となっています。11年が経過してもなお避難生活をされている方がこれほどいらっしゃるのが現実です。原発事故の健康影響を調べる甲状腺検査は5巡目を迎えており、がんの確定は221名、がんの疑いは44名となっているそうです。今一度、東日本大震災について考えてみたいと思います。（NISHIO）

★ コロナが社会経済に影響を与えて2年、これからの生き残りをかけて、【変化】を求める経営者が増えてきたように感じます。経済活動の停止から、各種材料不足による原価高騰により、これまでの利益維持は容易ではなく、業務効率の見直しは全ての業界に必須な取組でもあります。現状維持は衰退への一歩であると考え、今こそ全ての企業が、成長戦略を考えるタイミングにあるのでしょうか。自社の現況を把握し、中長期での成長戦略を考えることは、経営者にしかできない仕事だと改めて感じます。（TOCHIKURA）

★ コロナ禍に入って2年以上経ちましたが、今年の確定申告がいちばん影響を受けています。感染、濃厚接触、保育園休園などで出社できないメンバーが出て、そのスケジュールや仕事のやりくりに追われていたところへ、ウクライナの問題が起きました。毎日目を覆いたくなるようなニュースが流れて、自分たちにできることは何もないのかと打ちのめされるような感覚ですが、何もしないよりはと少しでも寄付をさせて頂きました。どうか一日も早く戦争が終わり、平和・安全が当たり前の世の中になりますように。（YAMAMOTO）

★ 二年間注意して来たのにコロナに感染しました。潜伏期間2日～4日といいますが発症前3日間はほとんど他人との接触がなく思い当たるのは4日前の夕方の三回目ワクチン大規模接種会場のみ。ワクチン打ちにいった感染？するとは本末転倒(笑)。私から家内に感染し2日後に家内も発症... 心臓3割壊死夫と昨年一昨年ガン再発妻の典型的な基礎疾患夫婦ですからちょっと緊張しました。私は熱もなく喉のイガイガと軽い咳だけで医者も「あなたは顔見ただけで大丈夫そうですね」と薬は何もなし。家内は39度近い熱が出ましたが4日ほどで熱もなくなりました。夫婦で自宅療養になったので給食を頼むと4日ほどしてから予想外の巨大なカップ麺や菓子パン、レトルトご飯、お菓子、ティッシュが詰まった段ボール箱が届きました。「解熱



剤で胃が荒れてるからカップ麺見ただけで気持ちが悪くなる」と家内... 病人食ですからいくら保存食でももう少し工夫の余地ありじゃ？熱もなく食欲旺盛な私を見て「うつした本人がお気楽そうで元気で腹が立つ」と。心配して付きっきりで3時間おきに検温とSPO2測ってやったのにな～（涙）とにかく無事でした。（IZUMI）

★ 悩める日常生活第2弾！

今月は「がん」についてレポートをいたします。「がん＝死」という時代ではなくなっています。

しかし、がんを患う人は増えており、厚生労働省が行う「患者調査」では悪性新生物（がん）の総患者数は2017年に180万人近くに達し、3年前に比べて約1割増加しています。

がんは一般的に年齢が上がると患者数が増えるので、増加の理由には高齢化があるとされています。

● 入院から通院へ

治療は入院から通院（外来）にシフトしています。入院患者数が減少する一方で、通院患者数は増加しており、厚労省によると仕事をもちながら通院治療する人も2010年の32.5万人から19年には44.8万人と4割近く増えています。

がんになると高額な治療費が必要となったり、働けなくなって収入が減ったりすることがあります。

こうした経済的なリスクに対応するにはまずは国の公的保証が基本となります。代表的なものは健康保険の高額療養費制度です。1か月の医療費を抑える公的な制度で、がんになっても保険適用の標準治療であれば、一般的な所得水準の人は1か月の自己負担を8万円～9万円程度に抑えることができます。治療費については部位や進行度合いなどで変わりますが、一般に年間100万円が目安とされます。加えて仕事に支障をきたしたときの備えも必要です。

● 貯蓄で保障見極め

会社員や公務員は傷病手当を受け取ることができたり、健保組合などから付加給付があったりするので負担は少なくなります。こうした保障が自分自身はどれくらいあるかを知ったうえで、不足分などを預貯金や民間の保険でカバーする必要があります。預貯金の目安は扶養家族の数や住宅ローンの有無などで変わりますが、生活費の3～6か月分は準備をする必要があります。

自営業やフリーランスで働く人や専業主婦はベースとなる保障が会社員などに比べると薄く、その分、預貯金や保険の必要性が高まります。

● 医療の進歩で商品多様に

生命保険文化センターの調査では、がん保険や医療保険などのがん特約に加入する人は増えており、21年は世帯主で60.1%、配偶者で43.6%となっています。

がん保険には大きく2種類があります。がん診断時に一定額を給付する「一時金給付タイプ」と、治療のたびに給付金を出す「都度給付タイプ」です。

一時金給付は主契約が「がん診断給付金」などで、がんが見つかったときにまとまった金額を支払います。その後も定期的に給付金ができる商品が多く見られます。給付金の額は100万円などと大きいので、治療だけでなく生活費に充てることができますが、保険料は高めになります。

一方の都度給付は放射線や抗がん剤などの給付金が主契約で、該当する治療を受けた月に5万～10万円程度を給付する商品が多く見られます。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

治療も入院から通院（外来）にシフトしているため、入院以外に通院保障の必要性が増しています。自由診療を通算1億まで保障する新しい商品も発売されました。がんが治る病気になっておりますので、早期発見のため検査を定期的に受診すると共に、治療のための保障も見直しては如何でしょうか。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

確定申告も大詰め
の時期の様子です。
年末から4か月続い
た季節作業に、腰が
悲鳴をあげています。



法人の決算と異なり、
所得税の確定申告は1年に1度しかなく、
改正も多いのでたくさんの調べごとをしながら進めます。



差し入れのお菓子に癒されました。。。
お心遣いありがとうございました！

3月は、税理士事務所では1年で最も大きなイベントである確定申告があります。所得税の確定申告は法人の決算とは異なり1年に1度しかなく、この時期にしっかりと経験を積んで実力をつけていかなければならないため真剣勝負です。短い期間でたくさんの業務をこなすためギリギリしてしまう時期ですが、差し入れで頂いたたくさんのお菓子のパワーも借りて、作業も順調に進めることができました。ありがとうございました。

今後もTEAM yoko-so一同は笑顔を忘れずに頑張りますので、
よろしくお願いします。

次号予告・おしらせ

4月は新年度を迎えられる企業も多い
かと思います。TEAM yoko-so
には男女2名ずつ計4名の新入社員が入
社します。

来月号はフレッシュな新入社員のご紹介
になるかと思います！お楽しみに。。

未来創造塾

年会員募集中

未来創造塾 16:00～18:00

異業種交流会 18:15～20:00

※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。



申し込む

対 象 経営者・後継者・経営幹部

定 員 20人(定員になり次第締め切ります)

参加費 年間会員価格 20,000円

会 場 横浜総合事務所セミナールーム

申込み QRコードよりお申し込み、もしくは担当者に直接お声掛け下さい

会場とオンラインの同時開催は行いません。
(全回会場開催を前提としていますが、
緊急事態宣言などの状況により、
オンライン開催に切替させていただく場合が
ございます。)



税理士法人横浜総合事務所(共催: 社会保険労務士法人エール)
TEL:045-641-2505 <http://www.yoko-so.co.jp/>

2022

Nextage!

未来創造塾



年会員募集中!

TEAMyoko-so

<http://www.yoko-so.co.jp/>

未来創造塾2022 年間スケジュール

未来創造塾は2025年までに横浜No.1の経営塾を目指します！
今年もスペシャルセミナーの開催など参加者の皆様にとって
良い時間となるような内容をお届けします！

★前年同様、WEBから簡単にお申込みいただけます！
★経営課題に直結するものはもちろん、少々変わった内容の講演もお届けします！

第129回 SDGsに取り組もう！

SDGsは、2015年9月に国連サミットで採択されたもので、国連加盟193ヶ国が2016年から2030年の15年間で達成するための17の目標と169のターゲットで構成された国際目標です。
今回は「2030SDGsカードゲーム」を通して体感的に楽しみながらSDGsの本質に触れていただきます！

2022年5月19日

組織力

税理士法人横浜総合事務所
Team戦略経営支援
グループリーダー 今井 崇智

第130回 事例紹介！

弊社関係先の社長様より、このコロナ渦での経営戦略や組織作りなど、変化激しい環境の中、どのように経営をしているかを現場の目線から実体験を踏まえてお話していただきます。
他社の「生の声」を聴き、自社の取組に活かしたい方は、是非ご参加ください。

2022年7月21日

人間力

講師は今後の環境も鑑みて選定予定です。
乞うご期待！

第131回 これからの中小企業の組織を考える ～自社史上最高の組織モデルに進化させる～

パーパス、自立型組織、心理的安全性という言葉は日常的に経営の最前線で使われるようになり、激変する世界で中小企業経営そのものが変化を問われています。
本セミナーでは、次世代型組織がもつこれら3つの要素の体系を学び、どのように組み合わせるのか、そのエッセンスが注がれた経営計画書がどのようなものになるかお伝えします。

2022年9月15日

人財力

株式会社 UNNAMED SERVICE
代表取締役 三輪 典行

社長が変われば会社は変わる！！
未来創造塾で得られる3つの能力

★人間力（価値観向上）
★思考力（考える力）
★人財力（人を巻きこむ力）



<年間申込み3大特典>

- ① 年間申込みによる会費1万円割引！
- ② 欠席された場合もweb配信の補講サポート！
- ③ 毎回毎に同伴のご紹介者様1名無料！

第132回 経営者のための社内プレゼン研修

経営者の社員に向けたプレゼンは社員のモチベーションに大きく影響します。例えば、経営方針会議、年度替わりの挨拶、ミーティング、朝礼等の機会に「伝わるように」話すことができると社内に活気が出て社員の行動も変化します。
予測不可能なVUCA時代と言われる昨今、トップがしっかりと会社の方向性を示すことが企業存続にも重要です。
今回はワークを通した2時間の研修で、社員に響くプレゼンの仕方を学ぶことができます。

2022年11月17日

人間力

一般社団法人
日本新人育成トレーナー協会
代表理事 青木 真穂

第133回 2023年TEAMyoko-so経営計画

TEAMyoko-so山本より、社員主体の組織へ変化していく中で経験している苦労やハードル、コロナ渦での経営戦略などを、自身やTEAMメンバーの経験と経営計画書をもとにお話いたします。

2023年1月19日

思考力

TEAMyoko-so
代表社員 税理士
山本 歩美

第134回 組織と働き方を考える ～変える？変えない？先延す？～

激動の中で、経営者や人事担当者が今ほど悩んでいるときにはないのではないのでしょうか？
働き方改革を発端に。多様性やコロナで価値観の変容など働き方について大きな揺らぎが起きています。これからの働き方は？
自身や自社の取り組みもふまえてリアルな話をお伝えします。

2023年3月16日

人財力

社会保険労務士法人エール
代表特定社会保険労務士
鎌倉 珠美

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

4/7(木)

5/12(木)

5/23(月)

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）を明確にすることで
将来をしっかりと考えたいから。

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？

自分の考えを明確にするため

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、気持ちよく働ける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

かへ I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

危機感やいつてもあり、自分からどうするか、誰からなく

かへていた。

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？（業種や年齢でも可

カンで経営をしている人

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！

TEAM yoko-so 経営セミナー

戦略MGマネジメントゲーム® 研修

たかだかゲームでは終わらない——
『戦略MGマネジメントゲーム®』とは？

戦略MGマネジメントゲーム®は、元々ソニーが後継者育成を念頭に開発した**経営体験シミュレーション・ゲーム**です。ソフトバンク孫社長が熱中し、ソフトバンク・アカデミアでグループ会社の幹部育成・新任課長研修にも利用していることでも知られています。

こんな効果が期待できます!!

- ◆ゲームを進めていくうちに**財務会計の知識**を自然な流れで身に付けられます。
- ◆自ら社長として会社経営を疑似体験することで**スピーディな意思決定・判断力**が身につきます。
- ◆自社の売上・利益、財務状況、資金繰りをみて、**数字を基に考える計数思考**、業界の競争環境の中、戦略を考える**戦略的思考**が身につきます。

このような方におススメです!!

- ✓ **経営者、後継者、経営幹部、幹部候補**
- ✓ 会社経営に必要な**決算書の数字を理解したい。**
- ✓ 会社経営を疑似体験することで、後継者・幹部として、**経営者意識を高めたい。**
- ✓ **体験型セミナー**で、世代の近い同じ立場の方から刺激を得たい。

講師・ファシリテーター

税理士法人 横浜総合事務所
代表社員
山本 歩美

経歴

- 横浜国立大学卒業。税理士、CFP(一級FP技能士)
- M&Aシニアアドバイザー
- 2017年に泉より税理士法人代表を承継

日時

2022年
4月19日 水

10:00
~
18:00

主催 **TEAM yoko-so**

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

参加費

22,000円 (税込み)

昼食代
込み

TEAM yoko-so

変わらないは、つまらない。

お問い合わせ先

税理士法人 横浜総合事務所
TEL. **045-641-2505** (担当:常平)

お申し込みは
こちらから



『戦略MGマネジメントゲーム®』参加申込書

FAX・または下記 QRコードよりお申し込みをお願い致します。

当セミナーは、新型コロナウイルス感染対策を取り、会場での開催を前提としております。

新型コロナウイルス感染症拡大状況により日程を変更させていただく場合がございます。

**FAXの
場合**

下記申し込み欄にご記入いただき、そのままFAXにて送付ください。

FAX番号：045-641-2506

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			

**QRコード
の場合**

お申し込みはコチラから >>



(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。

一般社団法人 日本新人育成トレーナー協会主催
公開講座

新人育成トレーナー養成講座

新人を辞めさせずに戦力化できる上司・先輩（トレーナー）になる講座

このよう
な方に
おススメ
です

- 自分が忙しい中で部下後輩まで気が回らない
- 若手がなかなか主体的に仕事をしてくれない
- 離職が多い
- リモートワーク、分散出社で意思疎通しづらい
- 育て方が分からない！



講座内容

1日目

- ・新人を辞めさせずに戦力化する方法
- ・社会の変化とリーダーの役割の変化
- ・仕事の教え方
- ・ほか

2日目

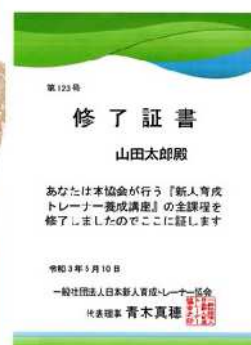
- ・仕事の教え方
- ・報告・連絡相談の仕方・させ方
- ・良いところを認める、感謝する
- ・ほか

3日目

- ・良い面談
- ・ワクワク語る
- ・ほか

認定試験

- ・実技（3つ）
- ・フィードバック



3日間の講座と認定試験合格で協会認定トレーナー資格取得



- ・講座は対面でも、on-lineでも受講可能
- ・日程が合わない場合の振替制度あり
- ・30代～70代まであらゆる世代の受講実績あり
- ・設計、メーカー、販売、飲食、介護、医療、ITなどあらゆる業界の方が受講済み

【参加者の感想！】

- 1年経った今でも新人が辞めていない！
- 部下から相談が来るようになった！
- 部下が解決策を提案してくるようになった！
- 自分も部下もモチベーションが上がった！
- 部下との衝突が減り、チームの一体感が上がった！
- 職場の雰囲気明るく活気づいた
- 仕事だけでなく日常生活でも役に立った！
- 毎回楽しい講座で、時間があっという間に過ぎた！

特徴

- ・講義よりもワークが中心
- ・本音が言える
- ・宿題と振り返りで学びが定着

新人育成トレーナー養成講座

新人を辞めさせずに戦力化できる上司・先輩（トレーナー）になる講座
17期・18期 募集中！

対面講座 17期

東京・渋谷駅周辺

日程：2022年

1日目 5月31日（火）13時～18時

2日目 6月14日（火）13時～18時

3日目 6月28日（火）13時～18時

認定試験

7月12日（火）10時～ または 14時～

On-line講座 18期

テレビ会議システムZOOMを使用します

日程：2022年

1日目 6月2日（木）13時～18時

2日目 6月16日（木）13時～18時

3日目 6月30日（木）13時～18時

認定試験

7月14日（木）10時～ または 14時～

参加費用

特別価格 30,000円（税込）

※講座の終了時間は30分ほど前後する可能性があります。
※認定試験の時間は、講座中に調整いたします。



お申込みはこちらから

企業・組織の人事・経営者さま
社員・アルバイト・パートの定着・育成について
お気軽にご相談ください

気になっていることをお聞かせください。御社の課題に合わせてご提案いたします

○研修 例

- ・リーダーシップ
- ・報告・連絡・相談の仕方させ方
- ・タイムマネジメント
- ・段取り・企画力
- ・ハラスメント防止
- ・コンプライアンス
- ・メンタルヘルス ほか多数

○面談（1on1・グループ面談） 例

- ・新人向けモチベーション維持向上面談
- ・リーダー向けコーチングセッション ほか

○経営者 幹部向け

- ・従業員に影響力を与える語り方
- ・理念づくりサポート ほか

○「新社会人をコロナ鬱で辞めさせずにせないぞ！」キャンペーン中

- ・コロナ禍の中で社会人デビューをした新社会人と受け入れをしている方へのサポート

一般社団法人 日本新人育成トレーナー協会

〒150-0002東京都渋谷区渋谷3-26-16第五叶ビル 5F

✉ shinjin.ikusei.trainer1210@gmail.com

☎ 090-8487-2008（担当：青木真穂）



QRコードが使用できない場合はお手数ですが
「日本新人育成トレーナー協会」で検索ください



株式会社
みらい会計コンサルティング



株式会社
日本 M&A センター



株式会社
経営改善支援センター

組織の

「未来を描く」プロジェクト 組織活性化 セミナー

「全社一丸」をどのように達成するか。
「経営者の思い」をどのように伝えるか。
「未来地図」をどのように共有するか。



著書
最強の組織をつくる
「5S」のススメ
現代書林

講師

(株)経営改善支援センター 代表
組織活性化コンサルタント 戸数進一

- ✓ 成功体験にひっぱられて「チェンジ」できない・・・
- ✓ 利益が出ない理由を外的な理由にしまっている・・・
- ✓ 新しいことを始めようとしても反対勢力に潰されてしまう・・・
- ✓ 経営者が社員にビジョンを示していない・・・
- ✓ 社員が経営者のビジョンに納得してくれない・・・
- ✓ 組織に元気・活気がない。全社一丸になれない・・・
- ✓ 生産性が極端に低い。その事に気づいていない・・・
- ✓ 決めたことを守れない・・・
- ✓ 従来型の年功序列で組織がまわっていてなかなか人が育たない・・・
- ✓ 業績が悪く、焦って何をしたいのかわからない。パニック・・・
- ✓ あきらめ感がただよっている・・・
- ✓ 5S活動やISOなどに取り組んだけど効果が上がらない・・・

このような組織課題を解決する「ヒント」をこのセミナーでお伝えします

4/6 水

開場 13:00

開始 13:30

終了 16:00

会場

横浜総合事務所 研修室

横浜市中区山下町 209 帝室関内ビル 10F

費用

3,000円(税込) / お一人

お申込み

右記コードを読み込むか

<https://forms.gle/XjzvfY2gKUUIrEDc8>

よりお申し込みください。

お申し込みフォーム



セミナー終了後、
きっと「動く」意欲が湧き出すことでしょう。

変化の激しい昨今、中小企業にとっては今までのハウツーは通用しない正解のない時代です。
企業の盛衰のカギを握るのは、自社のあるべき姿・ビジョンを描き、今までの成功体験を捨て変化していくことです。

すなわち、中小企業の生き残りは小手先の対処療法ではなく、ビジョンを描く構想力や描いたビジョンを実現していく組織力です。

講師の戸数先生は、私も10年来のお付き合いをさせて頂き、描いた構想を実行に移す組織力を付けることに多くの気づきを頂きました。

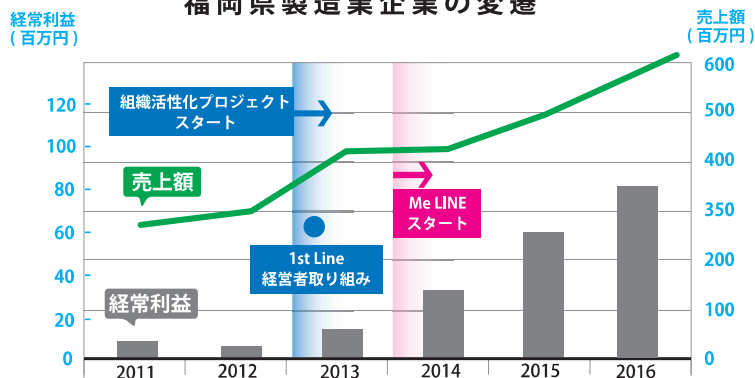
このセミナーを通じて、皆様も自社を変化に耐えうる組織に変革させるヒントを得られることと確信しています。



株式会社みらい会計コンサルティング
代表取締役 小久保 忍

組織活性化プロジェクト 取組み企業様の変遷

福岡県製造業企業の変遷



2019年 新工場建設



福岡県の製鉄業の取り組み事例です。取り組み前は工場は油にまみれ、どこに何があるのかわからない状態。工場が最も重視する安全や品質も形ばかりのものでした。その状況では、社長の思いがあっても伝わりません。セミナー受講後、組織活性化プロジェクトに取り組むことを決意。若手を中心としたメンバーで、不

要なものを一掃（5S活動）し、利益追求の勉強会をはじめました。これまで軌轢のあった生産部と品質部とのコミュニケーションが取れだし、生産性が一気に上がってきました。一方経営者も中期の経営計画をプロジェクト内で真剣に取り組み（1st line）、荒削りですが社員に提示することができました。その後 MeLine チームと社長の思い、目標、計画策定、人材育成計画に取り組めます。5年後にはそれまで常に社長の目標であった新工場の建設が実現、さらに顧客層も広げ、内部環境も合わせて組織力を向上させています。

組織活性化プロジェクト 取組み企業様の声

利益意識が向上！ PDCA サイクルも定着！

横浜市 C 社（建設業）

当社では1年前から全社一丸体制の構築を目指し5S活動に取り組んでいます。5S委員会を通じて、社内のルールを見直し、社員の意識も少しずつ変化しています。整理され消えていく事務所の書類の山など、目に見える形で効果が実感できる5S活動は、変化・成長する組織に必要な仕組みになりつつあると感じます。1年間は、不要ものの整理とルールの作成に時間をとられ、限界利益などの数値管理まで踏み込むことができませんでした。2年目以降は社員一人一人の限界利益意識を高め、目標達成を目指す、『強い組織』に変化したいと日々進んでいます。また、毎年5S活動の内容をレベルアップさせていくことで、社員の成長にもつながっていると感じ、今年は実行予算管理と限界利益管理を徹底し、PDCAサイクルを回しながら、『生き残る組織』を目指しています。

従業員ひとりひとりが 当事者意識を持つことができた！

川崎市 A 社（製造業）

当社は組織活性化活動に取り組み、1年経過しました。工場内の5S活動の推進と限界利益（事業を継続するために絶対に必要な利益）の達成に取り組んでいます。プロジェクトを推進しているメンバーが誇りを持って取り組んでいる姿を見て、主体的に会社の組織運営に参加し始めているという実感を持っています。限界利益の達成に向けては、日々の業績を全社員に公表しています。目標を達成した時の喜びや達成していない時の緊張感を全社員が共有することで社員ひとりひとりが当事者意識をもって仕事に取り組むベースが出来ました。まだまだ課題も多いですが「5Sのおかげで良い会社になった」と言えるように今後も組織活性化に取り組んでいきたいと考えています。

組織を活性化させる4つの視点！

5S活動 ———— 整理 / 整頓 / 清掃 / 清潔 / 躰

組織活性化の導入で、世代・職位・職責、性別を超えて誰もがわかる仕組みを5S活動で一気に構築してきます。「時代適応型」の自社ルール作成を通じて、仕組みづくりの再構築と緊張感を育成します。

改善活動 ———— 何をすればいいのか？

組織のレベルをどこに照準を合わせるのか？5S活動と絶対利益管理のなかで、障害となったことの多くが「利益阻害要因」です。自ら利益阻害要因を抽出し、対策が打てる組織にしています。

組織を活性化させる 絶対利益 ———— 現場でできる利益管理 4つの視点！



経営計画 ———— 上流の想い

前述3つの共有言語の構築は即ち、組織の受け皿ができたと同義です。そこに、上流（経営）が確固たる意思表示（経営計画）をつくり、下流に流し込むことで、バランスのとれた組織が完成されます。

お問い合わせ

株式会社みらい会計コンサルティング 事務局

神奈川県横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F
横浜総合事務所内

電話 **045-264-7350**

