

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6月7日(火)／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

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130回「事業承継と組織化～環境激変期での経営戦略～」

講師：株式会社スタディ 代表取締役 森井 直己

税理士法人横浜総合事務所 代表社員 山本歩美

日時：2022年7月21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、税理士法人東京クロスボーダーズ

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/>

Note(毎月更新)、facebook(毎日更新)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！

クレームで成長する...!!

全体ミーティングでお客様からのクレームについて報告がありました。

クレームをいただき最終的に担当者を変更してご納得いただいたという内容なのですが... その担当者からの「すべて自分が悪いわけではない」という発言について幹部から「最近そういう発言が安易にされることが多く非常に危機感がある」との強い苦言が呈されました。とても有難い意見だと思います。その意味について考えてみます。

○ 成長につながる価値観

お客様とのやり取りの中での行き違いがクレームに発展することは間々あります。ただ、クレームの発生原因を分析して「お客様に6割、自分に4割の非がある」という捉え方は、それが「事実」であったとしても自分の成長に焦点を当てて考えた場合には意味がありません。

「事実」がその通りであってもクレームを「全て自分の責任」と受け取ることが自分の思考や行動を見直すキッカケになり自分や組織を成長・変化させるキッカケとなるのです。「事実」を分析して「自分の責任は5割」と受け取った時には自分を見直し変化させるモチベーションには繋がりません。

つまり事実を分析して把握することは大切ですが、「事実」はどうであれ自分が成長できる解釈の仕方（価値観）を選択できる自分であることが成長と成功への基盤なのです。

○ クレームの受取り方

誰にも失敗やミスはあります。私も失敗やミスの多さには自信があります。でも、その経験を「成長へのステップ」として活かせるかどうかは自分の選択にかかっています。過ちを認めず逃げたり、同じ過ちを繰り返すのが「本当の過ち」です。

率直に「クレームだよ、苦情がある」と言ってくださるお客様は多くはありません。クレームは愚痴や不平、不満、苦情ある時には沈黙など様々な形で表現されます。お客様の発する全ての情報に注意深く対応し、クレーム（隠れたものも）をクレームとして感じ取る素直な心が最も大切です。そして、もし、大失敗をしてお客様に叱っていただいた時は、それこそ、自分と向き合い成長できる絶好のチャンスと捉えて自分の成長に活かさなければなりません。

○ クレームの解決

「正しいクレーム処理」とはそれを生かすことにより「自分と組織が成長し」かつ「お客様との信頼関係が向上する」ことを指すのです。クレームを「素直に受け取り」「正しく叱られて」「正しく解釈し」「正しく処理する」ことによりクレームをいただいたお客様の50%は以前よりも信頼関係のある関係性を築くことができ、そのクレームにより関係性の断ち切れてしまうお客様は4%に過ぎないと言われています。

私たちの事務所の研修でも繰り返し「クレームを素直に受け取り、正しく叱られ、正しく解釈し、正しく処理する」ことについて話をするのですが実行はとても難しいようです。

クレームをいただいた時にこそ、理性を持って自分をコントロールして、自分の成長とお客様への感謝を最大値に目指さなければなりません。勇気とは自分の「気持ち、感情、欲」を一旦横に置き、冷静に自分をコントロールできる力を言うのです。

来月は「正しい叱られ方」について叱られ熟練者の私から伝授したいと思います(笑)

◆令和4年度 住宅ローン控除改正のポイント

住宅ローン控除とは、住宅ローンを利用して住宅を購入した場合に、毎年末の住宅ローン残高に応じて所得税や住民税が控除される制度です。正式名称は「住宅借入金等特別控除」といいます。

令和4年度税制改正により、住宅ローン控除の適用期限が令和7年12月31日まで4年延長され、借入限度額、控除率、控除期間等について見直されています。今回はこの改正内容について見て行きます。

●改正内容

➤カーボンニュートラル実現に向けた措置

政府は2050年までに温室効果ガスの排出量を実質ゼロにするという目標に向けて、住宅分野での取り組みを強化する方針を示しています。この方針を受け、以下2つの改正を行います。①改正前、新築住宅は「認定住宅（長期優良住宅、低炭素住宅）」とそれ以外に分けて限度額を計算していましたが、改正後は「認定住宅」についてバリエーションを増やし、省エネ性能の高い住宅には借入限度額を上乗せしています。②令和6年以降に建築確認をうけた新築住宅については、省エネ基準への適合を要件化し、基準を満たさない場合については住宅ローン控除の適用ができなくなります。

➤会計検査院からの指摘への対応と、当面の経済状況を踏まえた措置

会計検査院が住宅ローン控除適用者の実際の借入金金利を調査したところ、1%未満の割合が約78%であり、本来住宅ローンを組む必要がない人たちが住宅ローンを組む動機づけとなる、あるいは適用期間終了まで繰り上げ返済をしない動機付けにもなると指摘しました。そのため控除率が1%から0.7%に引き下げられ、控除期間については従来原則10年で、消費税増税の緩和措置として条件付で3年延長が認められていましたが、改正後は新築の認定住宅等と、それ以外の住宅で令和4・5年入居の場合は13年に延長されました。また適用対象者の所得要件が3,000万円以下から2,000万円以下に引き下げられました。

●住宅ローン控除の対象となる住宅の借入限度額

改正前（消費税10%の場合は13年）			改正後			
			令和4・5年入居	令和6・7年入居		
新築住宅・買取再販住宅	認定住宅 （認定長期優良住宅・認定低炭素住宅）	5,000万円（10年）	→	認定住宅 （認定長期優良住宅・認定低炭素住宅）	5,000万円（13年）	4,500万円（13年）
	一般住宅	4,000万円（10年）		ZEH水準省エネ住宅	4,500万円（13年）	3,500万円（13年）
				省エネ基準適合住宅	4,000万円（13年）	3,000万円（13年）
				その他の住宅 （省エネ基準を満たさない住宅）	3,000万円（13年）	2,000万円（10年）
既存住宅	一般住宅	2,000万円（10年）	→	認定住宅 （認定長期優良住宅・認定低炭素住宅・ZEH水準省エネ住宅・省エネ基準適合住宅）	3,000万円（10年）	
				その他の住宅 （省エネ基準を満たさない住宅）	2,000万円（10年）	

ただし令和4年中に入居する場合も、契約時期により控除率が1%となる場合もあります。今後住宅の新築や購入を検討している方は、事前にどの区分に該当するのかを確認しておきましょう。また先述のように、令和6年以降の新築や建売住宅については、一定の省エネ基準を満たさない場合、住宅ローン控除の適用ができない場合もあるため、特に注意が必要です。

●まとめ

住宅の取得に関しては、上記以外にも様々な税制や注意点があります。詳細を確認する場合には、ぜひ弊社担当へお問い合わせください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 人生の価値は“速さ”と“広さ”ではなく。
“方向性”と“深さ”であることを忘れない 」
（ 鷹の選択 より ）

ドン臭くて不器用な私にとって「人は何を成し遂げたかではなく、何を目指して歩き続けたかにより評価される」という言葉と同様に自分の気持ちを高めてくれる言葉です。

★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. 169）

★ 先日、人材教育に関するオンラインセミナーを受講しました。大企業でも若い世代の定着率の低さが大きな課題となっているようです。転職が昔のような「ネガティブ」な行動ではなく、むしろキャリアアップしていく手段として転職を当たり前のように捉えている。それが「Z世代」とのことです。貴重な人材を流失させないためにも若い世代のメンバーと歩み寄りながら「なりたい自分」を思い描けるような環境を整えていきたいと思います。（NISHIO）

★ 4月29日GW初日、ご紹介を頂いて神奈川県内の中小企業支援を志す金融機関・公共機関・民間支援機関の有志の集まり【ちいきん会神奈川ナレッジ】に参加してきました。組織の枠、業界の枠を超えて中小企業支援の輪を構築することを目的にした集まりで、【熱】を感じる機会となりました！業界枠の視点だけでは競合他社となる相手が、枠を広げて捉えれば連携先となる。正にクレイジーキルトによるスピード感ある支援体制の構築です。学ぶだけではなく成果を意識し、参加していきたいと思います。（TOCHIKURA）

★ 昨年より準備を進めていた戦略MGマネジメントゲーム®をやっと開催することができました。「決算書を読む」「経営計画」というと難しく捉えがちですが、ゲームを通じてもっと数字に興味を持って欲しい、シミュレーションと事前計画、振り返りの大切さを伝えたいと思っています。もっと数字がわかるようになりたい経営者、まだ自社数字を公開はできないけど数字が分かるようになって欲しい将来の幹部向けでもあります。偶数月に開催していきますので、ぜひ次回以降の参加をご検討ください。（YAMAMOTO）

★ コロナの自粛明けで久しぶりに混みあったゴールデンウィークの最後の土曜日… 冬の最後の雪景色を追いかけて北アルプスの針ノ木岳に登ってきました。前日の夕方横浜を発ち黒部立山アルペンルートの入り口でもある扇沢まで行って車中泊。65歳にもなっても20代の頃と何も変わらず車中泊している自分のアホさ加減に呆れましたが満天の星空にうきうきと明日の眩しいばかりの白銀の稜線を夢見て熟睡しました。翌日は日の出とともに扇沢から歩き出し一時間も歩くとお約束の雪の谷。谷底から稜線まで標高差1000m、次第に狭まり最後は傾斜35度から40度の雪崩に磨かれた堅雪の斜面が一気に稜線まで立ち上がる素晴らしい景色です。でも、標高差500m続く急斜面はさすがにジジイにはきつい… 両足をそろえて休む場所も座る場所もなく一か所だけ雪崩跡の雪の塊が斜面に引っかかっているのを見つけて跨った（左の写真）。心拍数を抑えながらも稜線に出て、山頂下の稜線で尻セード（尻で滑ること）をしたら予想外に滑り過ぎて危うく谷底まで吹っ飛ばとところでした（笑）。いくつになっても心から癒され、心から笑い、心から真剣になれ、心から楽しめる山と自然に感謝。（IZUMI）



★ 悩める日常生活第1弾！

急激な円安が毎日の暮らしに暗い影を落とし始めています。円安の影響は立場によって様々ですが、今回は、輸入価格の高騰が身近な商品やサービスの値上げラッシュを引き起こす「悪い円安」の側面が色濃く表れています。

円相場は4月28日に1ドル＝130台をつけ、およそ20年ぶりの円安・ドル高水準を記録しました。

きっかけは、新型コロナウイルス後の世界的なインフレ不安とロシアによるウクライナ侵攻です。昨年以降、コロナ禍の長い自粛生活の反動による消費の急拡大に対して生産や物流が対応できずに物価が高騰してしまいました。今年に入り、エネルギーや食糧の主産地であるロシアとウクライナの武力衝突がおきたことで、世界的なインフレ不安が一段と強まりました。

● 「悪い円安」の原因

景気回復で先行するアメリカの連邦準備理事会（FRB）はインフレを抑えるために3月16日の連邦公開市場委員会（FOMC）で、ゼロ金利政策を解除して政策金利を0.25%引き上げることを決めました。欧州中央銀行（ECB）も先行きの利上げをにらんで量的緩和政策の縮小に踏み出すことを決めました。

一方、景気回復が遅れている日本は大規模な金融緩和政策を続ける方針を堅持したため、日米間の金利差が急拡大しました。世界中の投資マネーは金利が高い通貨に流れやすくなるために、結果として円からドルやユーロへ、つまり円安・ドル高、円安・ユーロ高が進みました。

● 「悪い円安」とは

「悪い円安」と呼ばれるのは、円安が商品やサービスの値上げを引き起こしているからです。エネルギーや食糧の自給率が極端に低い日本の場合は原油や小麦などの大半を輸入に頼らざるを得ません。世界的なインフレで価格が上がっているうえ、大幅な円安で円に換算した時の輸入価格が高騰するダブルパンチ状態です。国内製品も生産や流通の過程でガソリンや電気を使うために値上げせざるを得ない状況に追い込まれています。

● 通貨を分散、インフレ相殺

円相場を長期的にみると、これまでも急激な円安が何度か繰り返し訪れています。円安への対策としては保有する通貨の国際分散という手法です。円預金だけではなく、ドル預金やユーロ預金などにも分散させて保有する方法です。

冒頭に述べましたが、円安の影響は立場によって変わります。輸出業者は海外販売で得た外貨を円に換えるため、円安が業績を押し上げます。逆に輸入業者は海外から仕入れる商品を買うために円を外貨に換えるため、円安は業績を圧迫します。個人の場合も影響は様々です。消費者からみれば、輸入品の価格が上がるので円安はマイナスに働きますが、外貨資産への投資家の立場であれば、円換算の価値が上がるので円安はプラスに働きます。

消費者にデフレ感覚が染みついてしまった日本では、企業が買い控えを警戒して製造コストの上昇部分をまるごと価格に転換していませんが、今後の動向には注意が必要です。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

今は急激な円安時なので、個人投資を考えると、外貨に分散させるタイミングにはそぐいません。ただし、円安で暮らしが苦しくなる状況を肌で感じている今だからこそ、次の円安局面に備えて通貨の国際分散という考え方を身につけておきたいと思います。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

プロフィール写真撮影会！！



僕も入れて！！



繁忙期を乗り越えろ！！



上司がどんな時でも
サポートしてくれる！



今年もこの時期が来ました！
3月決算5月申告のお客様が多い横総ではこの時期から繁忙期に突入します。
もちろんつらい時もありますがどんなときでもベテランの上司がサポートをしてくれます！
なかなか話す機会がない先輩や上司とたくさんコミュニケーションが取れる繁忙期ならではの。そして繁忙期を仲間と乗り越えることでTEAMyoko-soがよりレベルアップできるのです！

新入社員4名が入社してから、あっという間に5月がやって参りました。毎日元気なあいさつで出社をし、笑顔で業務を行っている新入社員はyoko-soの雰囲気をより良いものにつけてくれています！そんな新入社員に負けじと2年目に突入する先輩たちも率先して仕事を行ってくれています。お互いが刺激を感じながら成長していくのを感じます。

またyoko-soでは、ホームページバージョンアップのためのプロフィール写真の撮影を行いました。普段はめったに揃うことのない社長・代表の集合写真をカメラに収めることができました！ほかにもチームごとの集合写真や個人写真の撮影を行いyoko-soの日常の風景も取り入れながら撮影を行いました。ホームページのバージョンアップでは、社内の雰囲気がホームページ上でも伝わるようなものになるよう日々作成に力を入れています。ホームページは後日更新されますのでどうか楽しみにお待ちください！

そしてyoko-soでは、今年最大の繁忙期に突入しました。多忙な毎日ですが、お客様のビジョン実現のためのサポートをさせていただけることの喜びを噛み締め、毎日全身全霊で奔走しております！

次号予告・お知らせ

6月には、無事に5月申告を乗り越え、和気あいあいとしたyoko-soをお伝えできればと思います。過酷な繁忙期を乗り越えた従業員にyoko-soから素敵なお褒めがあるかもしれません！！そんな仕事以外の雰囲気もお伝えできればと思います。5月を乗り越えたら、8月の税理士試験や社内試験に向けて勉強が始まります。お客様に高品質なサービスを提供できるよう、毎日精進してまいります。

今後も乞うご期待！！

【第130回 未来創造塾】

ゲストスピーカー

株式会社スタディ
代表取締役社長

森井 直己氏

×

税理士法人横浜総合事務所
代表社員

山本 歩美

事業承継と組織化 ～環境激変期での経営戦略～

『何を承継するか。何を守っていくか。何を変えるか。』

今は環境が目まぐるしく変化していくため、事業承継だけではなく、環境に合わせてどのような経営戦略をとるのかも非常に重要なテーマとなっています。

今回はゲストスピーカーに、2代目として実際に事業を引き継いだ経験を持つ、株式会社スタディの森井直己氏をお招きし、ご自身の体験をお話いただきます。

このような方にオススメです！

- ▶事業承継で悩んでいる方（承継する人）
- ▶事業を承継する後継者様（承継される人）
- ▶すでに承継を受けたが、承継後の悩み事の多い方（承継された人）

お申し込みはコチラから →



日 時

2022年7月21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129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いたしません。あらかじめご確認ください。



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

6/7(火)

7/6(水)

7/22(金)

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／栃倉・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（目的、使命、ビジョン）を定めて
将来を1.1%と想定して、7.5%

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

会社戦略の刷新

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7.5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？

危機感やいつか、何かにやらなければならない、山から下へ

下へ下へ

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

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。

このような方におすすめです!!

- ✓ **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
6月22日 水

10:00
~
18:00

主催

TEAM yoko-so

参加費

22,000円 (税込み)

昼食代
込み

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

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いたしません。あらかじめご確認ください。

**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 (担当:常平)

TEL.045-641-2505 FAX.045-641-2506

経営者のお悩み解決！！

インボイス制度

個人事業主・免税事業者も必見！

説明会



インボイスって何？

何が変わるの？

どう準備すればいいの？

参加費
無料

みなさまインボイス制度への対応はお済みでしょうか？
令和5年10月よりインボイス制度がスタートします。
インボイス制度とは何か？どのような準備をしておけばいいのか？
各者の目線で徹底解説します。

お申し込みはコチラ



日時

2022年 **6月16日(木)**
15:00 ~ 16:30 (質疑応答含む)

定員

30名程度
※定員になり次第締め切りとさせていただきます。

申込

お申し込み QR コード
又はお電話にてお申込み下さい。

場所

横浜総合事務所 セミナールーム

講師

濱崎 光司 (株)横浜総合アカウンティング
土屋 和宏 税理士法人横浜総合事務所

お問い合わせ

TEAMyoko-so 税理士法人横浜総合事務所

神奈川県横浜市中区山下町 209 帝蚕関内ビル 10F

045-641-2505

info01@yoko-so.co.jp



ケーススタディから学ぶ！ VOL.68

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

台湾から揚げ専門店 A店（長野県）

観光地の商店街エリアにて新規出店の
台湾から揚げ「鶏排（ジーパイ）」専門店

【ショップツール企画デザイン作成サポートの活用】

⇒低コストでの出店を実現

印刷費用 合計 100,240円

※地元業者に依頼のため、Web印刷業者の参考価格

① 店頭看板パネル(アルミ複合板)	13,800円
② 店頭パネル2種類(アルミ複合板)	41,400円
③ 店頭パネル2種類(アルミ複合板)	27,600円
④ 店頭立て看板用ポスター	3,640円
⑤ 注文口パネル(アルミ複合板)	13,800円

- ・抹茶スイーツ&ドリンク専門店の居抜き物件
- ・内外装はできるだけそのまま使用し低コスト改装にて新規出店
- ・販促ツールで商品の訴求を強化



店頭販売促進ツールのテーマ

【店頭 Before】



【台湾から揚げ「鶏排（ジーパイ）」のインパクトを強調し店前通行人へアピール】

【店頭 After】



【店頭販売促進ツール】

- ① 店頭看板パネル
- ② 店頭パネル 2種類
- ③ 店頭パネル 2種類
- ④ 店頭立て看板用ポスター
- ⑤ 注文口パネル

【注文口 After】



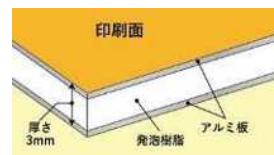
① 店頭看板パネル

王様鶏排
おうさまジーパイ

【アルミ複合板】 700×1,500 13,800円



アルミ複合板
って何？



簡単に言うと、薄くて硬いパネルです。
厚さは3mmしかありませんが、しっかりとした強度と耐久性があり、反らないのが特徴です。
長期間の使用や屋外での使用には安価で最適です。

② 店頭パネル(アイキャッチ用)



- ・通行人への興味付け
- ・商品の写真を大きく掲載し、商品そのもののインパクトを強調
- ・商品のインパクトを強調させるため、デザインはシンプルに

[アルミ複合板 2種類]

(正面)1,520×1,820 **27,600円** (側面)300×1,820 **13,800円**

設置イメージ



店頭パネル(正面)



③ 店頭パネル(美味しさとこだわりアピール)



- ① 食感、味、ジューシーさをアピール
- ② つくり方のこだわりをアピール

写真を使用することで、わかりやすくまた、安心感をアピール

[アルミ複合板 2種類]

① 500×1,550 **13,800円** ② 500×1,550 **13,800円**

設置イメージ



店頭パネル①



店頭パネル②



④ 店頭立て看板用ポスター



商品と値段がパッと見てわかりやすいように表示

[耐水紙ポスター／ラミネート加工] A1 **3,640円**

⑤ 注文口パネル



設置イメージ



注文時に選びやすいようにシンプルにわかりやすく表示

[アルミ複合板] 300×1,820 **13,800円**



観光地や商店街などの場合、店前通行人に興味を抱かせ、購買意欲を促すためには、商品そのものの魅力と値段が伝わりやすいシンプルなデザインにすると効果的です！

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 帝蚕関内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>