

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7月6日(水) 22日(金)／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！

正しい叱られ方...

先月の『クレームで成長する』に続き、大きなクレームをいただき直接お客様からお叱りをいただいた場合の『正しい叱られ方』について書いてみようと思います。

私も社会に出てから沢山の失敗やミスをして先輩やお客様に叱られてきました。今でも冷や汗と共に思い出すようなお叱りがいくつもあります。直接お叱りを受けるようなクレームは自分が成長する上でとても重要なキッカケであると同時に、直接お叱りをいただける人との出会いは自分にとっても大変貴重な出会いだと思います。シッカリ叱られてシッカリ成長しなければなりません。

① お客様の怒りを全身で受け止める

まずは、お客様からクレームをいただき直接叱られた場合には「お客様の怒りを全身でシッカリと受け止める」必要があります。

- 背筋を伸ばしてお客様の目を見てシッカリ受け止める。
- 背中を丸めて頭を垂れて自分が被害者面をしない。
- 言い訳や言い逃れ（他者への責任転嫁）は絶対にせず、謝罪する。

背中を丸めて申し訳なさそうに頭を垂れる態度は「反省」を表しているようにも考えられますが、逆に普段は優しく冷静なお客様ほど叱っているうちに自分が加害者になったような気分追い込まれ、「なぜ加害者のお前が被害者のような態度を取っているんだ」とさらに嫌な気分になります。

また、叱られている最中に言い訳や他者への責任転嫁をちょっとでも口にする事実はどう在れ「責任を感じていない、逃げようとしている」と受け取られてしまうことになります。黙って「申し訳ありません、全て私の責任です」という態度を貫かなければなりません。

② お客様が怒っている理由を理解し、説明する

謝罪しているだけではお客様は「こいつは俺が何で怒っているのか解かっているのか？」と感じます。

- お客様が怒っている「理由」をお客様の立場から理解していることを説明する。
- 本音で正々堂々と話す。

お客様のお叱りを遮らないように自分がした「悪かった」ことについて説明し、そのためにお客様が「どんな迷惑を被り」「どんな期待を裏切る結果となったか」について十分理解していることをお話しします。

その場合にも背筋を伸ばしお客様の目を見て正々堂々とおかけしたご迷惑の内容についてお話しします。

③ お客様の怒りが収まったら、はじめて処理方法と対策を相談する

お客様に「解かってくれたならいいよ」と許していただいたら初めて「今回のクレームに対してどのように対処するのか」「今後同じようなミスを防ぐためにどのような対策をするのか」についてお話しご納得いただく努力をします。

お客様が「自分の蒙った迷惑と損害について全てを理解してくれた」と実感しないうちに、対処方法をお話するとお客様のストレスはまったく解消されず逆に「弁償すればそれで済むと思うのか」という新たな不信感につながります。

『正しい叱られ方』には上記の三つのポイントをその順番で正しく実行することが必要です。

難しいかもしれませんがその時こそ自分の覚悟と誠意と勇気が試されています。

(担当:鈴木)

決算期が近づきますと節税対策等のご相談が多くなります。主な制度の概要をまとめました。

無担保・無保証人で掛金の最高10倍（上限8,000万円）まで借入れでき、掛金は損金また

*最大年間240万円、累計800万円まで積立て可能です。

増額・減額できます。また確定申告の際、掛金を損金（法人の場合）、または必要経費（個人事業主の場合）に算入できるので、その期の節税効果があります。

以上納めていれば掛金総額の8割以上が戻り、40か月以上納めていれば、掛金全額が戻ります。(12か月未満は掛け捨てとなります)

※業種・従業員数、資本金での加入条件があるため、事前にご確認ください。

※解約し掛金が戻った時は、益金（収入）になりますので、解約時期の検討が必要です。

例… 役員の退職金（損金）が発生する年度に解約し、解約手当金（益金）を受け取ります。
（事業が赤字の期や退職金等の大きな損金が出る期に、解約手当金を受け取ると効果的です）

掛金が全額所得控除にできるなどの税制メリットに加え、事業資金の借入れもできる、おトクで安心な小規模企業の経営者のための「退職金制度」です。

※1…経営者や役員の方が対象で全額が個人の所得控除となります。

月々の掛金は1,000～70,000円（最大年間84万円）まで500円単位で自由に設定が可能で、加入後も増額・減額できます。確定申告の際は、その支払全額を課税対象所得から控除できるため、高い節税効果があります。

共済金は、退職・廃業時に受け取り可能で、満期や満額はありません。共済金の受け取り方は「一括」「分割」「一括と分割の併用」が可能です。一括受け取りの場合は退職所得扱いに、分割受け取りの場合は、公的年金等の雑所得扱いとなります。

- * 事業の経費ではなく個人の所得の控除になります。
- * 掛金納付月数により、解約手当金を受け取れない場合があります。
- * 退職や廃業ではなく、任意解約の場合は掛金合計額を下回る場合があります。

上記以外にも、従業員向けの中小企業退職金共済制度（中退共）や個人向けイデコ（iDeCo）などもございます。加入時の業種や従業員数、資本金額による加入条件、途中の解約条件、受け取り時の課税方法など、メリット、デメリットを理解した上でご加入をご検討ください。

道でもあります。今回はまだコロナ制限の影響もありほとんど人に出会うことのない静かな路でした。足元を走り回る野ネズミと話しながら過ごした避難小屋の夜... 胴切坂の急登に喘ぎながら越した大雲切り...五日目の朝の舟見小屋から見下ろした雨にけぶる那智勝浦の海... 何度かのトラブルも地元の皆さんの協力と助けで乗り越えて、すべてが深く心に残る素敵な旅でした。自然に感謝、先人の知恵と勇気に感謝、そしてすべてに感謝。

(IZUMI)

★ 悩める相続第19弾！

相続財産の評価額について争われた4月19日の最高裁判決が波紋を広げています。

これまで一般的であった不動産を使った節税策で、税務当局から追徴課税などの可能性があるとして受け止められたためです。今後の相続税の申告や相続を踏まえた不動産の取得では、どのような点に注意するべきかをレポートいたします。

● 相続節税、不動産活用に制約

最高裁で争われたのは、相続した賃貸マンションの評価額が実勢価格より低すぎるとして、国税当局が再評価し、その結果を基に追徴課税したケースです。相続人側は評価の方法は通常の評価方法などとして提訴しましたが、最高裁は税務当局の主張を認める判断をしました。

相続税は相続する財産の評価額に応じて発生するため、不動産を使った相続節税対策の基本は、現預金と不動産評価額の差額を利用するものです。具体的には、被相続人が保有する現預金を不動産購入に充てます。

例えば2億円の現預金を保有する人が亡くなったら、相続時の現預金の評価額は2億円です。仮に2億円を不動産の購入に充てていたなら、評価額を減らすことができる可能性があります。理由は相続する土地の評価額に「路線価」や建物の評価額に「固定資産税評価額」を使うため、一般的に路線価は公示価格の8割程度、固定資産税評価額は7割程度と言われています。また、自分で使用するよりも、他人に賃貸することで、更に評価額を引き下げる効果があります。

● 債務控除

今回の裁判で問題となった節税策をみてみましょう。90代の被相続人は2009年に東京都と神奈川県に2棟の賃貸マンションを計約13億8,000万円（土地・建物の合計額）で取得しました。

被相続人は12年に亡くなり、相続が発生しました。このときの相続税評価額は約3億3,000万円と購入価格を大きく下回りました。節税策はこれだけではありません。被相続人はマンション購入にあたって約10億円を信託銀行から借入れをしました。相続時に借金があった場合は相続財産を計算する際に、現金や土地などの価値から借金の分を差し引くことができます。「債務控除」と呼ばれるルールで、債務控除の結果、課税対象となる相続財産は基礎控除（非課税枠）以下となり、相続税をゼロとして申告をしました。

● 最高裁、「多額の借金」けん制

対して税務当局は賃貸マンションの評価額が購入価格の30%に満たず、購入額と大きく異なることなどを「著しく不相当」と判断をしました。相続財産の算定額が「著しく不相当」な場合に国税当局が再評価できる例外規定を根拠に約12億7,000万円と再評価して約3億円を追徴課税し、今回の判決は関係者を驚かせました。土地の価格を路線価で評価することも、債務控除を使うことも手続きとしては「通常の手段」であったからです。

仮に今後、税務当局が例外規定を頻繁に使うことになれば、不動産を使った節税策が非常に使いにくくなります。今回の最高裁判決は相続時の不動産評価の「著しく不相当」な場合について、明確ではないが、一定の枠組みは示したと言えます。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

判決では時価が路線価を上回るだけでは著しく不相当ではないとしました。その上で、「借入により大幅な評価減が可能な賃貸不動産などを節税を期待して購入する」という対策自体が著しく不相当だとしました。今後は不動産を使う際には十分な注意が必要です。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。



シャッフルランチ再開しました！



※焼肉 源 元町・中華街駅 徒歩6分



全体写真の撮影を行いました！



横総最大の繁忙期である5月を乗り切って6月は皆ほっと一息です。申告等でご協力いただいた皆様、本当にありがとうございました。

過酷な約半年の繁忙期を乗り切ったメンバーへのご褒美は外食でのシャッフルランチでした！横総では毎月くじ引きで決めたメンバーでランチを行うシャッフルランチを行っています。約2年間はコロナウイルス感染防止のためにお弁当を取って所内でのシャッフルランチでしたが、今月から外食でのシャッフルランチを再開いたしました。各グループ最大4人と、以前よりは少ない人数でのランチではありますが、普段はかかわりの少ないメンバーとのランチは新鮮で、ある意味密な時間となりました。

また、今月は毎年恒例の全体写真の撮影を行いました。写真を撮ると改めて個性豊かなメンバーばかりだなと感じさせられますね。新入社員を交えての全体写真はこれが初めてなので、写真を見て新しいメンバーの顔を覚えていただけると嬉しいです！

次号予告・お知らせ

7月はyoko-so questについて紹介します。

ただ仕事をこなすだけではつまらないし、力にもならない！！

ということで、今年はyoko-so questというイベントを通して仕事を進めていきます！

メンバー全員が切磋琢磨し合うことでより横総のレベルはアップしていくこと間違いなし！

もちろん仕事も手を抜かず、お客様のサポートに尽力してまいります。

来月も乞うご期待！

【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。



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

7/6(水)

7/22(金)

8/9(火)

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



税理士法人横浜総合事務所

www.yoko-so.co.jp

Phone 045-641-2505

* 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。

お問合せ 税理士法人 横浜総合事務所／栃倉・常平

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、今期と売上減少しを懸念

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いついて

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

会社で経営が忙しく、いざいざと、
将軍をしようと思ったから

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

会社で経営が忙しく、いざいざと、
将軍をしようと思ったから

II. 計

口変わった 口変わらない

上記の理由

カラーで5年後のイメージが見えようになりました

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

自分への成長を見極めるため

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

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

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、気持ちよくつなげる会社にしていきたいです

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抱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て、今日の仕事を大切

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

危機感からいって、早くからどうするか、早くから

考えていた

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抱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！

ちょっとまで!



老舗企業のM&A 悲喜こもごもから学ぶ!

年々増え続けるM&A。

2021年の件数は4,280件(レコフデータ調べ)と過去最多を記録しました。

M&Aの裏側には様々なドラマが繰り広げられています。

その悲喜こもごもを実際に体験された方をお招きし、対談形式でお届けいたします。

2022.7.12 (火) 15:00~16:30

終了後、会場では質疑応答ならびに名刺交換会実施

会場：横浜総合事務所研修室・ハイブリット(Zoom)

神奈川県横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10F

定員

30名

参加費無料

適切な企業評価?

原価の
見える化?

DCF法?

もっと早く
知りたかった...

第1部 M&A対談 悲喜こもごもから学ぶ!

Guest / M&A実行者 老舗企業元代表

実父が経営する伝統工芸品問屋の運営を手伝い、最後にM&Aしたことから「無知はコスト」であることを実感。知らないことでたくさんの損をする事態になった。現在ではその当時の経験を活かし、相続・事業承継のアドバイザー会社を設立。お金につぶれない会社を作る、を使命として活躍中。

Navigator / 金子 義典氏 株式会社ビズハブ代表取締役

大学卒業後、金融機関勤務を経て大手M&A仲介企業に入社。中小零細企業の事業承継型から大手上場企業の戦略的M&Aなど幅広く経験、屈指のプレーヤーとして活躍。ワンストップで地域企業の総合的な経営課題の解決を行うべく、株式会社ビズハブを設立し活躍中。

第2部 M&A解説 喜びを増やすためにすべきこと

Commentator / 小久保 忍氏 税理士法人りんく 代表社員
(株)みらい会計コンサルティング 代表取締役

CONTACT/お問い合わせ

株式会社みらい会計コンサルティング 担当：柏木（かしわぎ）

〒231-0023 神奈川県横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10F

☎ 045-264-7350 / ✉ miraikaikeiconsulting@gmail.com

HPはコチラ!



MeLINE

株式会社みらい会計コンサルティング

×

日本M&Aセンター

株式会社日本M&Aセンター

「老舗企業のM&Aセミナー」参加申込書

(メール・申込フォーム(QRコード)・FAX のいずれか1つよりお申込ください。)

開催日時： 2022年7月12日(火) 15:00~16:30
会場： 横浜総合事務所研修室・ハイブリット (Zoom)
神奈川県横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10F
受講料： 無料
定員： 30名



miraikaikeiconsulting@gmail.com

「老舗企業のM&Aセミナー参加希望」とご記入ください。担当者よりご連絡させていただきます



<https://forms.gle/hG7cMhVxZoJqsfVG6>

上記URLの申込フォームor右記QRコードより必要項目をご記入ください



FAX (03-6214-2456) からお申込の際は下記をご記入ください

< 「老舗企業のM&Aセミナー」申込書 >

貴社名		業種	
ふりがな		紹介者	
代表者名			
電話番号			
住所	〒		
ふりがな		役職	
参加者名			
Mail	@		
参加方法	リアル参加 / オンライン参加 (いずれかに○)		

みらい会計コンサルティングとは

本気で理想の未来を実現する経営者サービス「MeLINE」を提供するコンサルティング会社。未来会計を推進する神奈川県内5会計事務所と日本M&Aセンターからの出資により設立されたもので、「中小企業」を日本の「中心企業に」。を使命として、中小企業が直面する課題やしがらみ、悩みや葛藤と一緒にとなって向き合い、伴走し続けている。

出資企業：Crux税理士法人、西迫会計事務所、税理士法人横浜総合事務所、横浜みなとみらい税理士法人、税理士法人りんく、株式会社日本M&Aセンター



ケーススタディから学ぶ！ VOL.69

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

【季節メニュー】【特別メニュー】【イベントメニュー】で売上・利益アップ！

季節メニューや特別メニュー、イベントメニューは、お客様を飽きさせないだけでなく、それぞれの役割や期待できる効果があります。

それぞれの役割や効果を意識し、それに合ったメニューを開発し活かしていきましょう。



期待できる効果	取り組みと注意点
リピート、来店頻度アップの促進 次回来店や通うための動機づくり	既存顧客に対する告知（店内案内、SNSなど） 店内案内やSNSなどで告知し、来店して知ったではなく、来店動機になるような情報発信が大切
新規客獲得 女性客をメインとするスイーツ店やカフェには特に有効	お店を知らない人に対する告知 ・店外へのアピール ・お客様のSNSで発信され情報が拡散されるよう「映えるメニュー」であることが重要
客単価アップ 特別メニューや豪華なメニューは客単価が上がりやすい	来店客に対するアピール レギュラーメニューと比べてご馳走感や高級感が感じられるメニューを提供する

事例1 季節（イベント）メニューで新規客獲得

印刷代参考：ポスター（プリオ調べ）

耐水紙 ・A1…3,234円 ・B1…4,851円 ・A0…6,468円



店前通行人の多い駅前商店街にて営業のベーカリーショップ。

季節メニューポスターを店頭で設置することで通行人へアピール。



事例2 季節（イベント）メニューで客単価アップ

【期間限定メニュー表面】



【期間限定メニュー裏面】



鉄板焼きチェーン店。

人気食材や豪華食材の使用で客単価アップ。レギュラーメニューより少し高めの値段設定。

次回使える300円券を会計時に渡し、裏面に次月以降の期間限定メニューを掲載。

⇒次回来店の動機づくり



のぼりや立て看板を設置し、通行人や通行車両にアピール。

事例3 おせち、クリスマスケーキの予約獲得で売上アップ



年に一度のおせちやクリスマスケーキで売上アップ。
常連客に対してチラシやSNSで案内することにより、予約が
獲得しやすく、案内するための経費も抑えることができる。

印刷代参考: チラシ (プリントバック調べ)

- ・A4片面 1,000部…2,330円
- ・A4両面 1,000部…3,510円
- ・二つ折り加工 + 990円
- ・巻き三つ折り加工 + 1,430円

【居酒屋／おせち】A4二つ折り



【和食店／おせち】
A4片面



【和食店／おせち】
A4片面



【和洋食店／おせち】A4巻き三つ折り



【和フレンチ店／おせち】
A4片面



【フランス料理店／おせち・クリスマスケーキ】
A4両面



【パティスリー／クリスマスケーキ】
A4二つ折り



【パティスリー／クリスマスケーキ】
A4二つ折り



各ケーキのサイズ別価格表
を挟んで配布

クリスマスケーキ価格表

X'mas Decoration Cake	
サイズ	価格
10cm	¥1,000
15cm	¥1,500
20cm	¥2,000
25cm	¥2,500
30cm	¥3,000
35cm	¥3,500
40cm	¥4,000
45cm	¥4,500
50cm	¥5,000
55cm	¥5,500
60cm	¥6,000
65cm	¥6,500
70cm	¥7,000
75cm	¥7,500
80cm	¥8,000
85cm	¥8,500
90cm	¥9,000
95cm	¥9,500
100cm	¥10,000

事例4 季節メニュー、特別メニューの割引 イベントで集客アップ

【居酒屋／イベント】A4片面&テレビCM用画像



地方の大型和食居酒屋。
来店客への店内案内と
地元ローカルテレビCM
で告知。



季節メニュー、特別メニュー、イベントメニューの
効果を高めるには、計画性を持って事前準備を
しっかりと行うことが重要です。

告知方法や告知のための販促ツールについて
お悩みの方はお気軽にご相談くだ
さい。それぞれに合った最適な方
法をご提案いたします。



事例5 既存客へのギフト用商品の 案内強化で売上アップ

【漬物店／冬のギフト】
A4巻き三つ折り



【ハム・ソーセージ店／年末ギフト】
圧着はがきV字折り



印刷代参考: 圧着はがき (プリントバック調べ)

- フィルム圧着/V字折りタイプ
- ・100部…7,620円
- ・1,000部…13,170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 帝蚕関内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>