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8月9日(火) 9月7日(水) 9月22(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

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~

講師:株式会社UNNAMED SERVICE 代表取締役 三輪 典行

日時 : 2022年9月15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

1个人进了公伴争协问、小吃可公言工"门以音工争协问、小仗小到庄监足工争协员

㈱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、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)にもつながいます

(vol. 3 8 3) 2 0 2 2 年 7月

TEAM yoko-so

"Execution 2 0 2 8 - 7 号 0 8"

私たちはお客様の "乙気、**をサポートします!

成功の領域で表おいないがどう」

コロナも落ち着き始めたので2年半ぶりの海外は5年ぶりのカンボジアに行ってきました。事務所の30 周年に日本に招待した里子とも3年ぶりの再会でした。首都プノンペンは高層ビルが建ち大規模イオンモー ルができ、国道の舗装も進み13年前には5時間かかった孤児院までの道が3時間ほどになり、それに伴い お菓子や雑貨を売る掘っ立て小屋の隣にセブンイレブンやカフェを併設したガソリンスタンドができて... 文明は道路というインフラと共に地方に広がるのだと再確認しました。ただ、貧富の差はますます広がりひ と月5ドルを稼ぐために通学できない子供たちの数はさらに増えているようです。

●ありがとうの集まるところにお金が集まる

事業で成功するための価値観 (解釈、受取り方) に「資本主義はありがとうの集まるところにお金が集まる社会 (ワタミ渡邉美樹氏)」という言葉があります。儲けるために戦略を練り戦術を変えることは大切ですが、その根底にまず徹底的に「ありがとう」を集める理念がなければ真の成功はつかめません。

同様に、「自己実現の主成分は"ありがとう"でできている (バイオガイアジャバン野村慶太郎氏)」という言葉の通り、自己実現は自分の頑張りだけで掴み取るものではなく「他人実現」による「ありがとう」が自分のもとに集まった結果なのです。自己実現は「する」ものではなく「される」ものなのです。

成長と成功は他人のありがとうを徹底的に追求した結果得られるものなのかもしれません。

●お金を貰えないありがとう

30年以上続けて来た世界中の子供たちへの支援やカンボジアの子供たちへの支援で学んだのは「お金の貰えないありがとう」を通して「お金の貰えるありがとう」の本質を知るということです。お金の貰えるありがとうの枠の中でいくら努力してもそれは部屋の中からその部屋を観るようなものですが、お金を貰えないありがとうの世界からその部屋を観ると堂の上に乗ったマッチ箱のように見えるのです。

成功できない経営者の典型的な価値観は「ギブ&デイク」、ありがとうをいただくには「ギブ&ギブ&ギブ &デイク」、つまりお金の貰える貰えないにかかわらずギブを続けられる価値観が不可欠なのだと思います。 ボランティアの世界からそれを学びました。ボランティアをさせていただけたことに威謝です。

●ありがとうも貰えないありがとう

今回のカンボジア訪問では孤児院のOB・OG会が催され今までの卒業生70人の約半数の35人が顔を合わせました。大学生25人のうちなんと12人が日本で例えれば東大にあたる王立プノンペン大学の学生。フン・セン首相に「奇跡だ」と言わせた実績です。孤児院を運営するSAJの代表理事渡邉さん(ワタミ創業者)の「焼け石に水でも水を垂らし続けよう」という言葉に感動して続けてきた支援ですが垂らされた水は硬い石に穴を穿ちカンボジアの教育に風穴をあけようとしています。

その一方で出席できない約半数の卒業生はせっかく大学に入っても中退したり子供ができたり、また犯罪を犯した子供たちもいます。極貧で食事も満足に摂れない世界から孤児院に入り、お腹いっぱいの食事と勉強する環境を与えられて首相を奇跡と唸らせる大学生になったのに、華やかで遊びや悪いことが充満する都会の中で身を持ち崩していく...とても残念ですが、それもまた「人間」なんだと気づかされます。

最後にはどんなにその子のことを思いできる限りの支援をしても結局は何もできない世界がある、「ありが とうも貰えないありがとう」の世界。それは母親の愛にも似た世界なのだと気づかされました。

今月のワンポイント!

(担当:須佐)

◇以外表というにはいるというに

昨今問題となっている「所有者不明土地」を解消するための法改正についてまとめました。

○ 間にはいるにはいるに回じま

所有者がわからなくなってしまった土地や所有者と連絡が取れなくなってしまった土地においては、管理がされず放置されることにより、防犯・防災上の悪影響が発生し、将来的な活用可能性を喪失することが想定されるほか、その一帯を活用したい場合に購入等の交渉をするのに多くコストがかかることが問題とされています。

登記簿上の所有者の所在が判明しない上地の割合は、推計値で20.3%、面積にすると約410万ヘクタールと九州の面積368万ヘクタールに相当するとの調査結果があります。(参考:所有者不明土地問題研究会「最終報告概要」より)

○不能質問題の問題

(1)相続登記・住所変更登記の申請義務化

種類	申請期限	過料	施行日
相続登記	相続による取得を知った日から3年以内	10万円以下	令和6.4.1
住所変更登記	変更日から2年以内	5 万円以下	令和8.4.28までに

※相続登記申請の義務化は令和6年4月1日から施行されますが、**施行日以前に発生した相続につい** ても遡って改正法が適用されることに注意が必要です。

(2)登記手続きの合理化

○相続人申告登記制度の新設

法定相続人である旨を期限内に申請すれば、分割協議未済でも相続登記義務の履行が認められます。

○所有不動産記録証明制度の新設

被相続人が登記名義人となっている不動産の登記情報の一覧を取得することが可能となります。

○登記名義人の死亡情報についての符号の表示制度の新設

住基ネットなどに基づき、登記官が登記名義人死亡の事実を符合表示することが可能となります。

○組織対抗国国連に国際の国際

望まない土地を相続した場合に、その土地を国庫に帰属させることができるようになります。 令和5年4月27日に施行されますが、それ以前に相続により取得した土地についても適用可能です。



(法務省民事局「令和3年民法・不動産登記改正、相続土地国庫帰属法のポイント」より)

○質質の問題の設定

令和4年度改正において、相続により取得した土地の所有権移転登記等に係る登録免許税の免税措置について、適用対象範囲に市街化区域内の土地が与えられるとともに、対象となる土地の価額の上限が100万円(現行:10万円)に引き上げられ、適用期限が令和7年3月31日まで3年延長されました。

後の世代に課題を残さず、生前に財産を見直しておくことが大切です。気になる点等ありましたら、お気 軽に弊社担当者までご和談ください。

今月の一言…"良薬は口に苦し"

結婚相手に選ぶべき人は「一緒にいて楽しい人でなく離れたくない人、 愛せる人でなく許せる人、幸せになれる人でなく苦労を乗り越えられる人」 (どこかのお婆ちゃん)

結婚して37年経ちますが... その通りだな~と思います。苦労も沢山あれば腹の立つことも沢山ありましたが、やっぱり人生で最高の選択だったと思います。(照れ(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. 171)
- ★ 先日、お客様からお亡くなりになった専務であった奥様の7回忌のご案内が届きました。お亡くなりになる 10日前に最後のお見舞いとなりました。今でも毎月、欠かさずお墓参りをさせていただいております。あ る時はお好きであった黒ラベル、またある時はお花を供えさせていただきます。6年という時の経過の早さ。 そして世相の変化の大きさを改めて感じます。6年前に誰が今の新型コロナウイルス感染拡大状況、ロシア のウクライナ侵攻、そして20年ぶりの「超円安」、急激な物価上昇を想像できたでしょうか (NISHIO)
- ★ コロナ感染への人流が解除された6月から、各種活動が再開したのは良いのですが、スケジュール管理がかなり厳しい状況に!リモート会議では伝えきれないリアル対応型の人間ですが、併用しての働き方は今後必須な条件と改めて感じます。そのためにも、事務所にテレワークブースの導入とWEB会議用機材の導入を検討しています。結果その準備業務に関わる時間も発生…。コロナで停滞した動きを取り戻す為には少し負荷をかけてお金も時間も投資をしないといけないのでしょう。踏ん張りどころです! (TOCHIKURA)
- ★ 私は卯年なのですが、今まで社内にひとつ上の卯と、ひとつ下の卯がいました。卯年3代と言って喜んでいたのですが、今年の新入社員から「私も卯年です」と一言。とうとうふたつ下の卯が登場し、卯年4代となりました!!振り返れば、私も社歴20年を超え、入社時は11人だった社員も50人に…yoko一soが重ねてきた歴史に思いを馳せた時間でした。高齢化社会ですから、もしかしたら卯年5代になる日がくるかもしれません。後世に胸を張れるような組織を残していきたいと思います。 (YAMAMOTO)
- ★ 巻頭メッセージにも書きましたがカンボジアに行ってきました。3年前に日本に招待した yoko-so の里子 三人のうち中学・年生になったチャンホーンと孤児院で再会しました。来日経験が彼女の未来に良い影響を 与えてくれることを心から祈りました。また初めて開かれたOB・OG会で孤児院を卒業した里子のセラー とパエットに再会しました。セラーは進学した大学を辞めてしまいパエットは学生なのに結婚したとのウワ サを聞いていたので心配のあまり「一言説教しなくては」と思っていましたが、嬉しそうに働く動画を見せ て「仕事が楽しいです」と話すセラーをみたら「元気で好きな仕事に出会えただけで十分、健康だけには気



を付けてシッカリ生きろ」と胸が熱くなりました。 四歳年上の小柄で可愛い奥さんを紹介しに連れて来 たパエットに「子供ができました。昼間働いて夜学 で勉強して二人で頑張るのでパパ心配しないで」と 言われて思わず胸が詰まり熱いものが溢れてしまい ました。ただ祈ることしかできないけれど二人の未 来に幸あれと神様に祈りました。

FPレポート

☆ 憎める日常生活第2選↓

景気回復で先行する欧米の利上げをきっかけに「悪い円安」が起こり金利の動向に関心が高まっています。 今月は金利動向の影響を受けやすい住宅ローンついてレポートをお送りいたします。

● 住宅ローン、返済負担減らす

金利上昇の影響を抑える手段の一つが、ローン残高の一部を繰り上げ返済することです。元本の一部を前 倒しで返済することで、将来払う予定であった金利を減らすのです。

しかし、繰り上げ返済をする際には注意点があります。国土交通省の住宅市場調査によりますと、住宅を購入した人が借入金で調達した平均額が2017年度は分譲マンションを購入した人が約2,400万円、戸建て住宅が約2,800万円でしたが、21年度はそれぞれ約3,000万円、約3,400万円と増加傾向にあります。住宅価格の上昇と低金利が続く中で、より借入に依存して住宅を購入するようになったと見られます。住宅ローンの金利には変動型、全期間固定型、固定期間選択型といった種類があります。現在、主流となっているのは変動型です。住宅金融支援機構の調査(21年10月)によりますと、住宅ローン利用者の67%が変動金利型です。多くの金融機関は日銀の金融政策の影響を受ける短期プライムレートを手掛かりに変動型の金利を設定します。金利水準が歴史的に低く、年0.5%を切る銀行も目立ちます。

● 繰り上げ、将来の家計考慮

変動型の金利は半年ごとに見直される仕組みです。今後、金利が上昇すれば支払う金利が増え、総返済額が膨らむために金利上昇はリスクといえます。変動型でローンを組む場合は、ある程度金利が上がることも想定して返済計画を立てるのが原則です。しかし、長く続いた低金利時代のため、あまり検討せずに変動金利を選択した方も多いと思います。

金利上昇のリスクに対抗する住宅ローンの繰り上げ返済ですが、主に2つの方法があります。毎月の返済 額は変えず、返済期間を短くする「返済期間短縮型」と、返済期間は変わらず毎月の返済額を減らす「返済 額軽減型」です。

返済期間短縮型は繰り上げ返済した額に相当する元金を先に返済する形になり、その期間の利息を払わずに済みます。毎月の返済額が一定となる元利均等返済の住宅ローンの場合、返済当初は毎月の返済額に占める割合は小さく、利息の割合が大きくなっています。ローン返済の早い段階で繰り上げ返済をすれば、支払う利息を減らす効果が大きくなります。

返済額軽減型は繰り上げ返済した金額を、残りの期間全体に均等に割り振る形となります。毎月の元金の返済が少しずつ減り、その分支払い利息も抑えることができます。返済する総額を減らす効果は期間短縮型に劣りますが、毎月の返済額を抑える効果があります。

● 繰り上げ返済手数料に注意

繰り上げ返済は基本的の利用者の都合でいつでもでき、最低額は1万円からが一般的ですが、繰り上げ返済に際し、手数料がかかる金融機関もありますので事前に検討しましょう。



㈱横浜総合フィナンシャルの西尾です!

インターネット経由での手続きであれば毎月数回までは手数料がかからなかったり、1 円から繰り上げ返済できるなど、金融機関によって条件が異なります。利上げの状況を踏まえながらご自身の住宅ローン返済計画を一度、確認してみる時期ではないでしょうか。

今月の yoko-so



変わらないは、つまらない。



今年も慌ただしい上半期が過ぎ、7月に上半期総括を行いました。 常にひとりひとりが主体的に変化していくために、全社やチームの目 標の振り返りだけでなく、個人目標の振り返りも行っています。また、 6月より始まった横総クエストの中間発表もありました。順調に進ん りー層気を引き締めてまいります! でいるチーム、一発逆転を狙うチームと作戦は様々ですが、クエスト の目的である他部署と楽しく交流する!を忘れず、最後までやりきり ます。目標やクエストを全社で共有し、互いの目標達成に協力し、成 い夏の様子をお届けします! 長していくことでお客様への更なる貢献を目指します!

次号予告・お知らせ

上半期の振り返りも終わり、Voko - s o 一同、下半期と繋忙期へ向けてよ 気温30度超えの日々が続いております が、夏の暑さにもコロナにも負けず、と もにこの夏を乗り切りましょう! 次回の社内報ではyoko-soの熱

アフターコロナを見据え 自社の将来を考える一日!

「戦略の日」



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。

専門家サポートのもと

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

8/9(火) 9/7(水) 9/22(木)

4 I –		^ =	_
32 MI	_		æ
<i>⋘ /</i> Ⅲ I	ш	-	_
参加		<i>~</i>	

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:

※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 お問合せ 税理士法人 横浜総合事務所/栃倉・常平 Phone 045-641-2505 1.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは?

10年間、菜袋仲はして来ましたか

1. 『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは?

今ととも移営がきがしいので、LonyElでフランを室でて

FFEL OUY ESTAM. TO a S.

新凯,与凯飞美上派少儿色彩, 1. 『将軍の日』に参加を決めた一番のボイント

and and From

『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは?

目標を達成なための道がが 筋だけでは なれないと

思い、勉強はせて及こうと思いました。

1。『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは?

自分人考之七古具權人確認

VL 本目のセミナーにて印象に残った点や、ご意見をご能入ください。

国人前か10月2Cカッで、

始後も熱係打しのつつ

収変わった 口変わらない

カラーで 5年後のイメージカリ 見えるよろらなりました

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。

ア 宅 ゼ ハ な し た .

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

計画も立てなことのた切さ

Ⅲ. 『今後の抱負』を聞かせてください

戦略の日に参加して頂いた

お客様からの"声"です

Ⅲ.『今後の抱負』を聞かせてください

水が達成はす。

理念もしっちりゃんえ、気持ちがつなるなはいしてやきまうは 目標かを正成なたのの道がが 物でけでは かトないと

数字もしっちりも考えてもきまう.

7. 『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。

未来が悲鳴ですてなく、方的作事を大切し

方(~ I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは?

1. 『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは?

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

- 差機感かいってあり 質ななからをつずかは- あからなく

Tr. 71158

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

終了 18:30

「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・数字化」 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!

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 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着けられます。
- ◆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

- ▼ 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

8月25日余 18:00

会 場

主催

TEAM yoko-so

22,000円 基食代 込み

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



お問い合わせ先

税理士法人 横浜総合事務所

TFL 045-641-2505 (担当:常平)

お申し込みは コチラから



『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		
参加者名	部署 • 役職	
TEL	FAX	
メールアドレス		



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。



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

令和3年度補正予算第7回公募(9/30締切

補助金1社あたり最大1億円

補助金を活用して、新分野展開や業態転換など 新たな取り組みをサポートします。 自社の取り組みは当てはまるのか? 確認してみませんか?

要件

1. <mark>売上が減っている</mark>

2020年4月以降の連続する6ヶ月間 のうち、任意の3か月の合計売上高が、 コロナ以前と比較して10%以上減少し ている。

- 2. 事業再構築に取り組む
- 3. 認定支援機関と事業計画を策定する

こんな方にお勧めです。

- ・既存事業だけではこの先不安。
- 新規事業に挑戦したい。
- 認定支援機関って?どこに依頼すれば いいかのかわからない。

相談会 申込書

参加希望日 第1希望:

参加希望日 第2希望:

FAX: 045-641-2506

補助額、補助率の例

【通常枠】(中小企業)

補助額: 20人以下 100~2,000万円

21~50人 100~4,000万円 51~100人 100~6,000万円

101人以上 100~8,000万円 補助率:2/3(6,000万円超は1/2)

※上記のほかに最低賃金枠、回復・再生 応援枠、大規模賃金引上枠、グリーン成 長枠がございます。

第7回公募から見直し・拡充点

- 1. 原油価格·物価高騰等緊急対策枠 の新設
 - ・従業員規模に応じて最大4,000万 円まで、補助率3/4で支援
- 2. 審査項目の見直し
 - 再構築点についての見直し

会社名:	
参加者名(経営者限定):	
住所:	
電話:	

月

月

B

場所:横浜総合事務所 会議室 参加費:無料

※参加希望日時をご記入ください。調整させ ていただきます。

変わらないは、つまらない。

TE/M 税理士法人横浜総合事務所 認定支援機関

お問合せ 税理士法人横浜総合事務所 栃倉・常平 TEL 045-641-2505 http://www.yoko-so.co.jp

中小企業の事業再構築補助金の活用イメージ

飲食業

居酒屋経営

オンライン専用の注文 サービスを新たに開始 し、宅配や持ち帰りの 需要に対応。

小売業

衣服販売業

衣料品の<mark>ネット販売</mark>や サブスクリプション形式 のサービス事業に業態 を転換。

飲食業

弁当販売

新規に<mark>高齢者向けの食事</mark> <mark>宅配事業</mark>を開始。

地域の高齢化へのニーズ に対応。

サービス業

高齢者向けデイサービス

一部の事業を他社に譲渡。病院向けの給食、事務等の受託サービスを 新規に開始。

製造業

半導体製造装置部品製造 半導体製造装置の技術を 応用した洋上風力設備の 部品製造を新たに開始。

情報処理業

画像処理サービス

映像編集向けの画像 処理技術を活用し、新 たに医療向けの診断 サービスを開始。

補助対象経費の例

建物費、建物改修費、設備費、システム購入費、外注費(加工、 設計等)、研修費(教育訓練費等)、技術導入費、広告宣伝費、 販売促進費(広告作成、媒体掲載)等

※従業員の人件費・旅費、不動産・車両の購入費は対象外です。

飲食店の繁盛化をサポートする会計事務所のネットワーク ~フードアカウンティング協会~



ケーススタディから学ぶ! VOL.70 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

飲食店の人手不足対策

~モバイルオーダーシステム導入 (DX化) について~



飲食店の人手不足問題

飲食店従事者は、コロナ禍以前の2020年1月から 2021年10月にかけて約420万人から約368万人 と約52万人も減少しました。

各制限解除後も回復はあまり見込めず、飲食店は 人手不足という問題を抱えています。

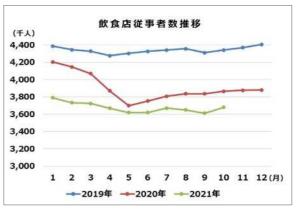
さらに、激しい採用合戦に伴い賃金も上がってきますので、人件費の負担も大きくなってしまいます。



急 務!!

省人力化

飲食店全体が極度の人手不足状態



※総務省統計局「サービス産業動向調査 調査結果」よりグラフを作成

飲食店の人手不足対策 ~注文作業のDX化~

コロナ禍をきっかけに、お客様のスマートフォンでQRコードを読み取り、 お客様自身で注文していただく『モバイルオーダー』を活用するお店が 増えています。

タブレット端末を各テーブルに設置する『テーブルオーダー』に比べ、『モバイルオーダー』は低コストで場所も取らないので、小規模飲食店にも導入しやすくおすすめです。







画像提供:USEN-NEXT GROUP/株式会社 USEN

モバイルオーダー導入のメリット

- ■注文に取られる時間と手間が省ける
- ■忙しい時の追加注文などの機会損失を防げる
- ■お客様の好きなタイミングで追加注文ができる
- ■少人数オペレーションが実現
- ■客単価アップ
- ●ゆとりができることにより、サービスや おもてなしに時間と労力を費やせる



注文と支払いの作業をDX化し、省人力化しながら サービスやおもてなしのレベルを上げる!



モバイルオーダー導入を成功させるためのポイント

メニュー表 強化 スマートフォンの画面は小さく、おすすめメニューや料理のこだわり等 の情報が伝わりにくいため、メニュー表を強化し併用しましょう!



理想的な注文を獲得するためのメニュー表作成のポイント

理想的な注文=目標客単価+利益+顧客満足度



- ①売りたい料理、おすすめ料理を目立たせる
- ②こだわりや説明が必要な料理は写真や コメントを掲載
- POINT
- ③商品の魅力が伝わるような写真を使用
- 4)カテゴリー分けをしながら情報を整理
- ⑤理想的な注文をシミュレーションし、 その流れに沿ってレイアウト
- ⑥見やすく分かりやすい構成とデザイン

モバイルオーダー導入におけるメニュー表強化事例

【事例1:洋風居酒屋(長野県)】

メニュー表 Before A3両面

■表裏の2ページに情報を詰め込んで いるため各商品のアピールが弱い



メニュー表 After

- ■お店のウリを明確にしメイン のメニューをアピール
- ■カテゴリーを明確にし、配置 にゆとりをもたせて見やすく 選びやすく







【事例2:肉居酒屋(大阪府)】

メニュー表 Before

- ■ページ数が多く情報が散漫している (全25ページ+α)
- ■注文がバラつき気味(料理数が多く現場の負担が大きい)

メニュー表 After

■お店のウリを明確にしメインのメニューをアピール

MEAT ena

BANBAGE Y-E-S

■料理数を減らしページ構成を整理(全11ページ+α)





実施飲食店オーナーの声

- ■売りたいメニューが注文されるようになり、顧客満足度も上がった
- ■お客様の好きなタイミングで注文できるようになったのでドリンクの注文数が約3割増えた
- ■追加注文が増えて客単価が上がった



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/