

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

㈱財経経営センター、㈱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 帝蜜閣内ビル 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/>

Note(毎月更新)、facebook(毎日更新)にもつながります



(vol.383) 2022年 7月

TEAM yoko-so

"exhibition 2022-7-5-8"

Energize

私たちはお客様の“元気”をサポートします！

成功の構成要素は「ありがとう」

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。首都プノンペンに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場所に金が集まる

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場所に金が集まる社会(ワタミ渡邊美樹氏)」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(パイオニアジャパン野村慶太郎氏)」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覗くようなものですが、お金を貰えないありがとうの世界からその部屋を覗くと掌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&テイク」、ありがとうをいただくには「ギブ&ギブ&ギブ&テイク」、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感謝です。

●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の代表理事渡邊さん(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。

(担当:須佐)

●所有者不明土地の問題点

所有者がわからなくなってしまう土地や所有者と連絡が取れなくなってしまう土地においては、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。

● 不動産登記法の改正

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

● 相対土地国庫増価法の制定

[illegible]

● 登録免許税の改正

●まとめ

今月の一言…“良薬は口に苦し”



5

★ 悩める日常生活第2弾！

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」が起これ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に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。



（株）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



TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

第34期 上半期総括



横総クエスト始まりました！



ー パーティ編成(PT) ー

男 子	女 子	男 子	女 子	男 子	女 子	男 子	女 子
① 牛丸	山下	高松	廣田	鈴木	若菜	藤田	大川
② 倉本	大久保	秋山	細川	佐藤	志崎	藤本	佐藤
③ 山本	馬場	吉成	大島	嶋田	小林	寺田	上野
④ 佐藤	上山	赤野	小川	はるか	栗井	深澤	ひらひ
⑤ 松田	吉田	川崎	佐子	渡部	外崎	今井	栗

ー 勇者 quest一覧 ー (2,3年目の会計事務所の社員)

勇者 QUEST	経験値ポイント
① 決算付箋 5枚以内(1件)	20P
② PT全員と会話	10P
③ 訪問先員に話かける	7P
④ PT内の人とランチ	10P
⑤ 後輩への仕事(知識)を教える	20P
⑥ 先輩の仕事を手伝う(1件)	50P
⑦ 先輩の仕事を手伝う(2件)	100P
⑧ 先輩の仕事を手伝う(3件)	150P
⑨ 先輩の仕事を手伝う(4件)	200P
⑩ 先輩の仕事を手伝う(5件)	250P
⑪ 先輩の仕事を手伝う(6件)	300P
⑫ 先輩の仕事を手伝う(7件)	350P
⑬ 先輩の仕事を手伝う(8件)	400P
⑭ 先輩の仕事を手伝う(9件)	450P
⑮ 先輩の仕事を手伝う(10件)	500P

ー 業務ポイント ー

業務ポイント	経験値ポイント
① 決算付箋 5枚以内(1件)	20P
② PT全員と会話	10P
③ 訪問先員に話かける	7P
④ PT内の人とランチ	10P
⑤ 後輩への仕事(知識)を教える	20P
⑥ 先輩の仕事を手伝う(1件)	50P
⑦ 先輩の仕事を手伝う(2件)	100P
⑧ 先輩の仕事を手伝う(3件)	150P
⑨ 先輩の仕事を手伝う(4件)	200P
⑩ 先輩の仕事を手伝う(5件)	250P
⑪ 先輩の仕事を手伝う(6件)	300P
⑫ 先輩の仕事を手伝う(7件)	350P
⑬ 先輩の仕事を手伝う(8件)	400P
⑭ 先輩の仕事を手伝う(9件)	450P
⑮ 先輩の仕事を手伝う(10件)	500P

次号予告・お知らせ

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、成長していくことでお客様への更なる貢献を目指します！

上半期の振り返りも終わり、yoko-so一同、下半期と繁忙期へ向けてより一層気を引き締めてまいります！
気温30度超えの日々が続いていますが、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！
今回の社内報ではyoko-soの熱い夏の様子をお届けします！

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

8/9(火)

9/7(水)

9/22(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



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

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
8月25日 木
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

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。

令和3年度補正予算 第7回公募(9/30締切)

『事業再構築補助金』

補助金1社あたり最大1億円

相談会

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. 売上が減っている
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わからない。

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、大規模賃金引上げ枠、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

相談会 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 第1希望: 月 日 : ~

参加希望日 第2希望: 月 日 : ~

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。



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 析倉・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

衣料品のネット販売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

新規に高齢者向けの食事宅配事業を開始。
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活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。



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

飲食店の
New
Normal

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
- ③商品の魅力が伝わるような写真を使用

POINT

- 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
- 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/>