

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10月4日(火) 11月10日(木) 11月21日(月)／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132回「経営者のための社内プレゼン研修」～社員に響くプレゼンの仕方を学ぶ～

講師：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

日時：2022年11月17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

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！

創業者という人種...

先月の第130回 yoko-so 未来創造塾では関与先のS社の後継者であるM社長と yoko-so の後継者である山本の対談形式で「事業承継と組織化」についての講演会をさせていただきました。

S社は創業者のS社長（現在は代表取締役会長）が個人的にもやりたいことがあり自分より年長のM社長に経営を承継してやりたいことをしているという珍しい経緯があるので一般的な次世代承継とはひと味違う形態ですがお話を聞く中でいろいろ気づかされ考えさせられたことがありました。

●創業者という人種

お話の中でM社長から「社員から創業者のS会長のしていることについて意見が出る場合もありますが、それは社員が口を出すべき問題ではないとたしなめている」とのお話があり、冗談交じりに「だから泉先生も山に登られても構いませんよ。引き継いだ僕たちとは違いますから（笑）」との楽しい絡みがありました。その時、笑いながらも何かに「ハッ」と気づく瞬間がありました。

そう言われるまで、S会長がやりたいことをされているのも、自分が早めに承継をしてエベレストなんかに出かけているのも、某上場企業の社長が国会議員になったり戻ったりやりたい放題なのも、全然特別なことでも常識外とも考えたことがなかったことに気づきました。創業者のお仲間同士だからでしょうね(笑)

つまり、一人でゼロからスタートした事業自体が「自分がやりたいことをやりたいように追求した結果」なのです。ですから創業者という人種は多かれ少なかれ組織的に言うところの常識外れでワガママだということです。そして、その資質があったからこそ無から何かを創り上げる力があったのだと思います。

●資質の違いに口を出さない

当然ですが後継者はそうは行きません。既に出来上がっているものを引き継ぎ組織として発展させる義務を負っているから、「やりたいこと」よりも先に「やるべきこと」が決まっているからです。もし後継者が創業者のように経営を放っぱり出してやりたいことに時間を費やしたり議員になったりしたら批判を浴びることは間違いないと思います。役割と立場と求められる資質が違うからです。

つまり、創業者と後継者とは最初から同じことができるはずがない訳で、目指す方向が同じであってもそのための戦略も戦術もそれぞれの資質に合ったやり方が必要だということです。

ですから創業者は後継者のやり方（戦略や戦術）について口を出してはならないのです。いったん口を出して方向性に影響を与えたら後継者は連続すべき次の一手を打てなくなります。

●どうせ死ぬんだから...

某大手税理士法人の創業者は「グループ経営を目指して承継をしたけれどあいつら俺の意見と真反対の決議ばかりするからもう役員会に出ない」と豪快に笑っていましたが、理念を外れる根幹的なこと以外は腹をくくって笑って任せるしかないのです。お客様のたくさんの事業承継を見ましたが「それぞれの資質の違い」を理解できず口を挟んでトラブルになる場合がとて多いようです。迷惑するのは社員です。

尊敬する先輩経営者から「承継しても代表権と人事権は渡すな」と再三注意を受けましたが、私の場合はそれさえも最初から後継者に任せてしまう決断をしました。その結果、権限を持たないために阻害されるような事態になったとしても... すべて自分の覚悟と選択の結果ですから。

子育ても承継も同じ、どうせ先に死ぬんですからいつまでも口を挟まず爽やかに生きたいものですね。

今月のワンポイント！ (担当:浅葉)

◆短時間労働者の社会保険適用のルール改正

令和2年5月に成立した「年金制度改正法」により、**令和4年10月**から段階的に短時間労働者への社会保険加入の適用拡大が行われます。短時間労働者の定義、改正前・改正後のルール、適用拡大後に企業が実施すべき事項についてまとめました。(出典：日本年金機構：令和4年10月からの短時間労働者に対する健康保険・厚生年金保険の適用拡大)

●短時間労働者の定義(改正前)

- 常時 **500人以下**の被保険者を使用する事業所
週の所定労働時間および1か月の所定労働日数が常時雇用者の3/4以上の労働者
- 常時 **500人超**の被保険者を使用する事業所
・週の所定労働時間および1か月の所定労働日数が常時雇用者の3/4以上の労働者
・以下の条件 **全てに当てはまる**労働者
「週の所定労働時間20時間以上」「月額88,000円以上」「継続して1年以上使用される見込み」「学生ではないこと」

●改正前・改正後の社会保険適用ルール早見表

対象要件		改正前	令和4年10月～	令和6年10月～
事業所規模（被保険者数）		常時500人超※	常時100人超	常時50人超
短時間労働者	労働時間	週の所定労働時間20時間以上	変更なし	変更なし
	賃金	月額88,000円以上	変更なし	変更なし
	勤務期間	継続して1年以上使用される見込み	継続して2ヵ月を超えて使用される見込み	継続して2ヵ月を超えて使用される見込み
	適用除外	学生ではないこと	変更なし	変更なし

※従業員のカウント方法

人数：フルタイムの従業員＋週労働時間がフルタイムの3/4以上の従業員

基準：直近12ヵ月のうち、6ヵ月で上回る場合に適用

●適用拡大後に企業が実施すべき事項

- 社会保険加入対象となりうる短時間労働者の把握
契約上の条件ではなく、労働実態を含め判断されるため留意が必要です。
- 適用拡大後の社会保険料を算出
厚生労働省社会保険適用特設サイト「社会保険かんたんシミュレーター」より算出が可能です。
適用拡大により見込まれる会社負担を考慮の上、会社方針の検討が重要となります。
- 対象者の意向を確認
社会保険に加入するか調整し未加入の働き方をするか、情報提供の上話合いの必要もあります。
- 書類作成・届出
適用拡大に該当する事業所様には対象となることを知らせる通知書類が届きます。
通知があった事業所様は書類作成の上、指定の日時までに申請が必要となります。

●まとめ

今後の改正後のルールと照らしあわせて改めて自社の要件の確認が必要です。また労働時間の実態把握についてはより厳格な管理が求められ、シフトの管理や正確な労働時間把握が可能なシステム導入などの検討も必要になるかと思います。段階的な適用拡大に備え、しっかりとした管理体制の構築をご検討ください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「**“楽観的に構想し、悲観的に計画し、楽観的に実行する”**
ことが物事を成就させ、思いを現実に変えるのに必要なのです」
(京セラ創業者 稲盛和夫)

未来に希望を持ち、徹底的に厳しく計画・準備し、けっして諦めず楽しんで前に進む。
頑張れば必ず成功するなんて甘くないけれど... 過程を楽しみ天命に任せよう。

★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. 173)

★ 先日、新型コロナ第7波も少し収まる兆しが見られる状況でしたので4年ぶりに新潟へ出張して参りました。4年前は新潟の上越でしたが今回は新潟市内の「新潟ねこの病院」様にお伺いしました。ねこの専門病院は珍しく全国で20医院ほどしかありません。ねこに関してのスペシャリストでいらっしゃるので治療等に関して勉強をさせていただきました。弊社からは今後の病院運営のポイントと顧客ターゲットの絞り方に関してアドバイスをさせていただきました。このご縁を大切にしたいと思います。(NISHIO)

★ 9月6日、横浜市信用保証協会様からのご依頼で横浜中央図書館にて『事業承継セミナー』を実施させて頂きました(講師はメンバーが対応)！お客様との対応の中でも、事業承継に対する問い合わせが増えてきている状況で、経営の承継もあれば財産・株式の承継もあり、企業の成長にむけた大きなターニングポイントです。まさに生物に捉えるならば…脱皮の瞬間？で、ある意味リスクの高まる状態です。経営・財務に関わる立場の我々が、どこまで用意周到に臨むのか、お客様への貢献する見せ場です。(TOCHIKURA)

★ 夏休みを頂き、ジャカルタ・バリに行ってきました。3年ぶりの海外です。ジャカルタに着いてびっくりしたことは、皆がマスクをしていること、公共スペースに入るときには専用アプリにQRコードをスキャンして行動履歴をとることです。どちらかと言えば海外ではマスクなしの自由な行動が報道されることが多いですが、その国の事情に応じた対策と訪問者の理解の必要性を感じました。日本は慎重な国ですが、国民性も踏まえた感染対策と経済対策で次のステージに進んでいければと思います。(YAMAMOTO)

★ 南から台風が近づく八月のある日、天気図を見ると「北は晴れている」... ということで以前から機会があったら一人でのんびりと訪れてみたいと思っていた北海道・礼文島に行ってきました。まる一日かけて羽田から稚内へ飛びフェリーで礼文島に上陸。翌日は朝一のバスで礼文島の北端スコトン岬へ。ここから南端の知床町まで礼文島のトレイルをつなげて約40キロの独り旅に出発です。強風波浪注意報が出ている中、白波の立つ日本海を眺めながらお花畑のような草原から白樺の森の中を20キロ歩いて昼前に西海岸に出ました。ここから海岸沿いに1キロ歩くと番屋(漁師小屋)に出てさらに森の中を5キロ歩くと今夜のキャンプ場ですが高波で海岸沿いが危険で歩けない。つい



いのんびりじゃなく40キロなら一日で... と急ぐところが高波で仕方なく海岸でビバークして明日の朝波が収まったら渡ることに。北海道の北の果ての海岸に独りぼっち、流木を集めて焚火をしながらボヘッと素晴らしい夕日が日本海に沈むのを眺めて過ごしました。(IZUMI)

★ 悩める老後第11弾！

今月は先月に引き続き老後資金の確保のためのレポートをお送りいたします。

岸田政権の「資産所得倍増計画」の柱である少額投資非課税制度（NISA）の拡充に向けて、金融庁は8月31日、税制改正要望をまとめました。現在の3種類のNISAを2024年から一体化したうえで恒久化を目指します。全てが実現するかは分かりませんが、要望の内容を知ることがNISAなどを通じた長期の資産形成のヒントになります。

● NISA一体化の狙い

投資信託など金融商品の運用益は通常、2割の所得税が課税されます。NISAでは上場株式や幅広い投資信託を運用でき、配当や売却益は非課税となります。非課税の期間が5年の「一般NISA」、投資対象を長期投資に適した低コスト投資などに限定し非課税期間が20年の「つみたてNISA」、未成年向けの「ジュニアNISA」の3つがありますが、口座開設数は21年末で合計1,800万強です。

NISAの税制改正要望資料には「簡単で分かり易く、使い勝手の良い制度に」と書かれています。逆に言えば、現在のNISAには、使い勝手に様々な課題があります。最大の課題は非課税期間や新規投資可能期間が制限されていることです。

● 恒久化・枠拡大

例えば一般NISAは非課税期間が5年のため、期間中に上昇した場合、下落リスクを避けようと短期売却する人が多くなります。現状、新規投資可能期間は24年以降に一般NISAを引継ぐ新NISAを含めても28年迄です。つみたてNISAも新規投資期間は現状の42年迄で、その後が不安視されていました。

2つ目の課題は投資枠が小さいことです。一般NISAとつみたてNISAは毎年どちらかを選んで使います。枠の大きな一般NISAでも年120万円迄です。NISAがお手本とした英国の非課税制度NISAは年2万ポンド（約320万円）で大きな差があります。

3つ目は制度の複雑さです。一般NISAでは非課税運用を継続した場合、5年間保有後の翌年の枠に資産を移管するロールオーバーという面倒な手続きが必要です。

しかも24年からの新NISAは「2階建て」となります。原則1階部分で積立投資をした場合だけ2階部分を使い株式などに広く投資できる複雑な仕組みが予定されていました。

● 柔軟に運用

金融庁のNISA改革案はこうした課題を一挙に解決することを目指しています。今後、税務当局などとの折衝があるため、このまま実現するかは分かりませんが、内容は岸田政権の方針に沿って出されたもので25日の自民党財務金融部会では賛同の声が多かったようです。

まずは現状の3つのNISAを、24年以降「総合NISA」とも呼ぶべき新たな仕組みに一体化してシンプルにすることが必要です。総合NISAの中心部分は現在のつみたてNISAとし、積立方式で長期運用することで、「長期・分散・積立・低コスト」の機能で安定的に増やすことが必要でしょう。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

また、総合NISAでは希望者は資金の一部で個別株などを使って全体のリターンの底上げを試みることができる、非課税期間と新規投資可能期間についても恒久化できるとライフプランに応じた資金計画の自由度が増します。今後の動向に注目していきましょう。

今月の yoko-so



HAYAWAZA研修会開催！



そもそもHAYAWAZAって？



HAYAWAZAとは、会計業務の中で行う仕訳入力作業をある程度自動化し、業務効率を上げるためのソフトです。

インターネットバンキングの入出金データ、売上や現金出納帳といったExcelデータを取り込むことで仕訳を生成することができます。

このHAYAWAZAを導入するメリットは2つあります。

- ①会計入力業務での入力作業を効率よく行うことが可能になる点
- ②人為的な入力ミスを予防すること

業務効率を上げ、より一層お客様への貢献に繋げることができます。

朝夕の涼しさに、秋の訪れを感じる今日この頃
皆様いかがお過ごしでしょうか。

弊社では、HAYAWAZAという新しいソフトへの取り組みを始めました。
業務の効率化を図り、お客様へ提供するサービスを向上させることが
目的です。

まだまだ導入段階ですので時間はかかりますが、今後には是非ご期待下さい。
yoko-so一同、皆様へのより一層の貢献ができるように日々精進して参りますので、宜しくお願い致します。

次号予告・お知らせ

10月は繁忙期に先駆けて動き出す月です。
繁忙期に負けない強い気持ちで準備を行い
乗り越えていくつもりです。

来月は、内定式があり来年4月入社の人たちのことをお届けできるかもしれません。

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

10月14日 金

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ありません。あらかじめご確認ください。

アフターコロナ対策に
自社の将来を考える一日！

『戦略の日』

中期経営計画立案セミナー



足元の状況を直視し、中長期の
成長戦略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【転換】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。

自社の成長・発展の道筋を

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
- ・コロナ後の将来像が必要
- ・会社を離れ、会社の将来についてじっくり話をしたい

10/4(火) 11/10(木) 11/21(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3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

www.yoko-so.co.jp

* 事前提出資料: 直近2期分の申告書一式など。

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？

自分の考えでは見極める自信

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。

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）が明確になり、
将来をしっかりと考えられるようになった。

I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

会社に対する理解

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？

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

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

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、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～ 理念検討
目的の確認

11:00～ 自社分析
SWOTによる自社分析

13:30～ BSC戦略策定
クロス分析

15:00～ 数値計画
数値による具現化

17:30～ 初年度 目標・方針

18:00 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！

【第132回 未来創造塾】

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 氏

【経歴】

「自分らしいスピーチ」「聞き手に伝わるスピーチ」「聞き手の心を動かすスピーチ」
を大切に経営者様のスピーチを個別にサポート
ほか、管理職から若手まで、「プレゼンテーション研修」登壇 多数

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、朝礼等の機会で
「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。

このような方にオススメです！

- ▶社員が主体的に仕事をせず、受け身である
- ▶会社の方針、経営者の想いがなかなか伝わらない
- ▶経営者自身が話すことが苦手だ
- ▶経営についてなんとなくイメージはあるものの、整理して伝えるのが苦手だ

お申し込みはコチラから →



日 時

2022年11月17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。

主催：税理士法人横浜総合事務所 担当：齊藤/渡邊
共催：社会保険労務士法人エール 担当：遊佐 TEL：045-549-1071

【第132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	
ご参加者名			
TEL		FAX	
メールアドレス			
個人情報の取扱い	(下記 ■ 個人情報の取扱いについて) に ☐ 同意する (☐ に ✓ 点)		

※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・もしくは左記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。



ケーススタディから学ぶ！ VOL.71 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

ベーカリーカフェ A店／ベーカリーショップ B店（長野県）

居酒屋や蕎麦店など7店舗経営。
新業態としてベーカリーカフェとベーカリーショップを
2店舗同時OPEN。

【ショップツール企画デザイン作成サポートの活用】

費用合計 14,925円

- ①メニュー表 全6頁×20部 6,180円
- ②Z折りリーフレット 2,000部 8,745円

/// ご希望 //////////////////////////////////////

新業態のチャレンジとコロナ禍でのソフトオープンということで、色々試しながら内容を固めていきたい

/// 対策 //////////////////////////////////////

■ オープンからしばらくは、現場に負担がかかり過ぎないようにメニュー
内容やアイテムを調整し徐々にメニューを固めていく

■ メニュー表などのショップツールは、変更があることを前提にできるだけ費用を抑えて作成



メニューのポイント

【メニュー表】 A4
全6頁×各20部 6,180円

- しばらくはランチ営業を中心とし、カフェメニューはメニュー数を少なくしオペレーションを重視
- ランチプレートはチョイスタイプのため、盛り付け例として写真を掲載



オープン告知リーフレットのポイント

【リーフレット】 148×297mm
Z折り加工／2,000部 8,745円

- ソフトオープンのため大々的な告知は控え、グループ店舗に来店したお客様や知人のみに案内



新規OPEN時の大々的な告知やイベントは失敗の素！！
しばらく試運転して営業に慣れ余力ができてからにしましょう！

Z折り加工
イメージ



居酒屋 C店（兵庫県）

地鶏焼肉と水炊きがウリの居酒屋。
駅構内のイベントに出店しテイクアウト商品を販売。
【イベント用販促ツール作成サポートの活用】

費用合計 15,818円

①立て看板用ポスター	7,060円
②店名ポスター A1/3部	5,295円
③商品案内ポスター B2/3部	3,463円
	A3/6部

/// ご希望 //////////////////////////////////////

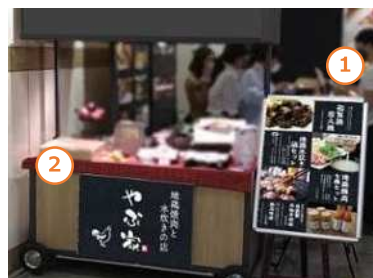
- 駅構内でイベントの出店が決まったので販促ツールを作成したい
- 通行人に商品の良さが伝わるようにアピールしたい

【設置イメージ】

販促ツール作成のポイント

真空パックでの販売のため、商品のイメージが伝わりにくいため、仕上がりイメージの写真を使用して商品の良さをアピール

①ポスター（立て看板）	A1サイズ	3部	7,060円
②店名ポスター（ワゴン正面）	B2サイズ	3部	5,295円
③商品案内ポスター（ショーケース）	A3サイズ	3種類×2部	3,463円



ロードサイド・路面店のアイキャッチにはのぼりも効果的です

フードアカウンティング協会では、オリジナルのぼりの作成サポートも行っています。
作成をご希望の方はお気軽にご相談ください。



【参考：のぼり関連料金】

のぼり印刷 1枚	1,189円
ポール 1本	352円
注水台 1台	880円

※のぼりキング調べ



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



みんなの夢AWARD13 エントリー募集中！

「みんなの夢AWARD」は、社会起業家の発掘・育成・支援を目的としたビジネスプランコンテストです。

社会をもっと輝かせる、素敵なビジネスプランを募集します。ファイナリストへは、経営アドバイスや資金面への協力、ビジネスマッチングの機会の提供など、事業の成功に向けて強力にバックアップさせていただきます。

先延ばしにしてきてしまったかもしれない、ちょっと諦めかけていたかもしれない——あなたが大切にしてきた夢。

そんなあなたの夢を応援したい。みんなの夢AWARDでは、よりよい未来を実現し、日本を、世界を輝かせるあなたの「夢」のエントリーを楽しみにお待ちしております！

対象者

- ✓ 起業を検討している方
- ✓ 中小企業経営者
- ✓ 第二創業者
- ✓ 事業継承の後継者
- ✓ 新規事業の責任者

応募要件

左記のいずれかに該当しており、みんなの夢AWARDが大切にしている以下の条件に合致するビジネスプランを有している方

- ①共感性・社会性
 - ・みんなをワクワクさせ、共感できること
 - ・社会を良くするものであること
 - ・「SDGs」の達成に寄与していること
- ②事業性
 - ・優れたビジネスモデルであること
 - ・具体的な事業計画が策定されていること
 - ・実現に向けた取り組みがスタートしていること

エントリー方法

以下公式サイトからエントリーください。
<https://yumeaward.org/>



- 【注意事項】
- ・公式サイト内のエントリーフォームからのみのエントリーとなります。メール、郵送での受付はしていません。
 - ・他のコンテスト等において未発表のビジネスプランをエントリーしてください。
 - ・ビジネスプランは公序良俗に反せず、社会通念上適切なものであること。
 - ・最終審査（プレゼンテーション）は公開となる予定ですが、知的財産権、特別なノウハウや機密事項については、応募者自身の責任において法的保護を行うなどあらかじめ対処してください。

開催概要

みんなの夢AWARD13

LINE CUBE SHIBUYA（渋谷公会堂）

- 名称：みんなの夢AWARD13
- 日時：2023年3月14日（火）15:00～17:30（予定）
- 主催：公益財団法人みんなの夢をかなえる会
- 共催：一般社団法人ソーシャルビジネス・ドリームパートナーズ
- ファイナリスト：5～7名（予定）
- 審査委員：渡邊美樹 他（調整中）
- WEBサイト：<https://yumeaward.org/>

「みんなの夢AWARD13」エントリーする3つのメリット

(1) 資金面の支援

グランプリ受賞者には最大2000万円の出資交渉権・賞金100万円を提供させていただきます。
また、準グランプリ受賞者には、賞金50万円を提供いたします。

(2) 経営指導／プレゼンテーション指導

ファイナリストを対象に、審査委員長 渡邊美樹（公益財団法人みんなの夢をかなえる会 代表理事／ワタミ株式会社 代表取締役会長兼社長）による「個別経営指導」の機会を提供します。
また、最終選考本番に向けて、プロ講師によるプレゼンテーション指導を行います。

(3) 大手協賛企業様とのビジネスマッチングの機会

ファイナリストを対象に、協賛企業（大手企業を中心に30社以上）とのビジネスマッチングの機会を提供させていただきます。

スケジュール

2022/09/01（木）	エントリー受付開始
2022/12/09（金） 23:59	エントリー締切
2022/12/14（水）	一次選考：結果発表
2023/01/07（土）	二次選考：プレゼンテーション動画審査・オンライン面接
2023/01/11（水）	二次選考：結果発表／ファイナリスト発表
2023/1月下旬～3月上旬	ファイナリスト事前研修
2023/03/14（火）	みんなの夢AWARD13最終選考

審査

	審査方法	審査基準
一次選考	エントリーフォームから入力された ビジネスプランに対する書類審査	1. 共感性・社会性 2. 事業性
二次選考	プレゼンテーション動画とオンライン面接による審査	
最終選考 過去開催の様子	会場でのプレゼンテーションによる審査	



《お問い合わせ》

みんなの夢AWARD13運営事務局（株式会社グリーンアップル内）
TEL03-6727-1085 E-mail yumeaward@greenapple.jp