

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11月22日(火) 12月8(木) 1月11(水)／10時～18時半

場所：横浜総合事務所セミナールーム

募集：3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フレッズ研修」～社員に響くフレッズの仕方を学ぶ～

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！

円安、物価上昇に備えよ！

本日（10月17日）現在の円相場は対ドルで149円に迫っています。円安を抑制するための9月22日の日銀為替介入前の145円90銭を大きく超えている状況です。日銀の為替介入の効果は半月で消え次の為替介入の目途と言われる150円が目前に迫っています。メディアにはいろいろな憶測や意見が飛び交っていますが、私たちの生活や事業に直結する為替や物価の動向について、今回は長期的・根本的な視点で眺めながら分かりやすく考えてみたいと思います。

●2022年一般会計歳入

○まず我が国の一般会計歳入、会社で言えば売上・収入計画を見てみます。

▶ 歳入総額107.6兆円／税収等70.7兆円、公債費（国債の発行）36.9兆円

○次に一般会計歳出、会社で言えば経費の支出計画を見てみます。

▶ 歳出総額107.6兆円／社会保障費36.3兆円、地方交付税等15.9兆円、

国債の返済16兆円、国債の利息等8.2兆円、その他31.1兆円)

○最後に国債の残高、会社で言えば年度末借入金残高計画を見てみます。

▶ 2022年度末 普通国債残高1,026兆円

年を月に替えて家計に置き換えてみると「毎月の給与は71万円だが足りないので毎月37万円をサラ金から借りている。支出108万円のうち生活費は84万円、借金返済に16万円充て8万円は利息の支払いに充てているが差し引き毎月29万円借金が増えている。そして借金残高は給与の約1.5倍あるのです。

●借金完済は？金利返済は？

もし御自分の家庭なら生活レベルを半分にして生活費の節約をしない限り健全な家計に戻すことは難しいとは思われませんか？しかし政府は根本的な対策を取っていません。政府の真意は…最終的には財政破綻による預金封鎖やハイパーインフレによる国民負担による相殺だとも言われています。

自国の国債なので「お札を刷ればいつまでも返せる」という意見もありますがお札が増えれば必ず円の価値は下がり最終的には円安やインフレが起きることは予想に難くありません。

また目前の危惧は金利上昇です。金利が数%になっただけで今の10倍以上の金利の支払いが必要になりそれだけで税収が吹っ飛び日本は債務超過に陥ります。ですから日銀は金利の上昇を阻止するために「新規10年国債を0.25%で無制限に買取る」ことにより国債の金利0.25%を死守しているのです。

●ドン詰まりの日本...

世界的なインフレを抑えるために米国・欧米は金利を上げ始めています。日本は上記の理由から金利を抑えていますから世界のお金は当然ドルに流れ円安になります。これを防ぐために日銀はドル売りの為替介入に踏み切りましたが、しかしドル売りの原資は米国債の売却に繋がり米国債の価値が下がり結果としてさらに米国金利が上昇して日米の金利差が拡大し円安が進みます。世界を含めた日本は物価上昇が続いています。物価上昇を抑える公式は利上げですが、上記の通り日本は自国の破綻と債務超過を避けるために金利を上げることができません。つまり、インフレ・物価上昇を抑える術はなく日本はドン詰まりの状態といえます。

某上場企業は手持ち資金の三分の二を米ドルMMFに替えたと言いました。自分の財産と会社の経営を守るために物価上昇、円安の自衛策を今すぐ始めなければならないと思います。

◆全国旅行支援

全国旅行支援とは、旅行代金の割引と地域クーポンを付与する”全国を対象とした観光需要喚起策”です。「県民割」を実施していましたが、対象を全国に拡大し、遠方への旅行を促進しています。

●全国旅行支援概要

- 期間：１０／１１－１２／２０（来年の延長検討中）
- 内容：旅行最大４０％OFF+地域クーポン最大３千円分

●全国旅行支援早見表

国の支援事業として、支援水準は以下のとおり全国一律です。

対象地区		全国ですが、 「実施を希望しない都道府県からの申し出により、”当該都道府県を目的地とする旅行”を支援対象から除外する」とあり、感染状況によって変更となる場合もあります
期間		２０２２年１０月１１日～２０２２年１２月２０日
割引内容	行程条件	交通付き宿泊旅行もしくは宿泊（交通費のみは不可）
	割引率	旅行代金の４０％
	割引上限	１人１泊あたり８，０００円 （セットに含まれる鉄道、バス、タクシー・ハイヤー、航空、フェリーなど） その他５，０００円
	利用最低金額	平日：１人１泊あたり５，０００円 休日：１人１泊あたり２，０００円
	クーポン券	平日：３，０００円 休日：１，０００円
	割引条件	本人確認書類（免許証など）＋ワクチン接種３回接種済み証もしくは、PCR検査等の陰性証明書
	休日の定義	宿泊：宿泊日とその翌日が両方とも「土曜・日曜・祝日」である場合 日帰り：「土曜・日曜・祝日」

●利用方法

利用方法は以下の３つの方法があります。

- 旅行予約サイト
例) じゃらん、RakutenTravel、一休.com、るるぶトラベルなど
- 旅行会社
例) JTB、近畿日本ツーリスト、びゅうトラベルなど
- 宿泊施設からの対象旅行を割引価格で申し込み
例) IHGホテルズ&リゾーツ（ANAの名前がつく系列ホテル）、WHGホテルズ（ワシントンホテルなどのグループ）など

●「もう予約してあるよ！！」まだ、あきらめないで！

予約済みでも「あとからクーポン」の利用が可能な場合があります。利用条件に合致していれば、「申請することで割引対象予約に切り替えることが可能な場合ある」とあるサイトもあります。予約取り直しでキャンセル料が発生する予約もありますから、よくご確認の上お申し込みください。

●まとめ

今回の全国旅行支援の割引は既に予算上限到達している都道府県もあるようです。終了していないか予約サイトをよくご確認の上ご利用ください。政府は追加予算を検討することを表明しています。しっかりとした感染対策も行ったうえで楽しいご旅行をお楽しみください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「まず結論から話せ。
次の瞬間お前が死んだら誰が結論を報告するんだ」
（自衛隊の教え名言集より）

まず結論から話す…ビジネスでのコミュニケーションの大原則ですがなかなか伝わりません。でもこの一言で100%伝わりますね。これで伝わらない奴は後方配置換え(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. 174）

★ 先日、お客様のところでお亡くなりになった専務の7回忌がございました。お招きをいただきましたので参列させていただきました。公私ともにパートナーとして40年以上共に歩まれたお二人でした。二人三脚で会社を大きくされこれからお二人でゆっくりと過ごそうと計画をされている矢先のご不幸でした。専務の優しい笑顔と細かな心遣いが偲ばれました。月日の過ぎる速さを改めて感じると共に社長様のご健康と会社様の更なるご発展を祈りながら帰路につきました。（NISHIO）

★ 9月3連休、地元新潟で行われた『長岡酒の陣』というイベントに家業の手伝い？として参加してきました(笑)。地域の酒蔵が集まって、試飲をしてもらい商品を知ってもらう企画なのですが、多くのお客様にご来店頂き、リアルなお客様の声を聴ける貴重な場であり、普段、売上高を数字としてしか見れない自分にとって、商品を販売することの難しさを肌で感じる良い機会となりました！改めて売るためには、その商品に対する戦略を明確にすることが重要…(汗)。毎月開催の戦略の日で、お待ちしております！（TOCHIKURA）

★ 早いもので10月です！yoko-soは12月決算ですので、この時期になると今期見込みと来期の戦略・方針を考え始め、来月以降、幹部合宿などして計画を立てていきます。昨年までと大きく変わったと感ずるのは今までは経営陣が考えた方針に従って合宿を立てていましたが、今年はメンバーからも意見や希望があがるようになり方針の中に取り込もうとしていることで、自主性の高まりを感じ、一皮向けた計画になるのではないかと今からワクワクが止まりません。yoko-soのこれからにご期待ください。（YAMAMOTO）

★ 里帰りしている次女が元気な女の子を出産しました。孫は二人目ですがやっぱり女の子は可愛いですね〜ジイジはメロメロです(笑)。「新しい命」の誕生ってホントに奇跡のような出来事だと改めて感じました。ただ、家に居てもジイジは役立たずなので週末は山に行ってきました。一ノ倉沢、幽ノ沢で逝った四人の先輩と友人の慰霊碑を周り献花しお線香を供え改めて「真摯に自分の人生を自分らしく生き抜くこと」を天国の仲間に誓いました。午後からはロープウェイで天神尾根を登り谷川岳山頂で泊まり、翌日は秋真っ盛りの静かな国境稜線の山々を越えて苗場へ。合計34キロ16時間半の独りぼっちの素晴らしい山旅でした。山の中まで娘からメールが届きました… 葉那ちゃんが産まれたばかりなのにジイジお山に行っちゃった



らしいよと5歳の孫に言ったら「じーじがお山に登るのは、登ったときにどんな景色が見えるか、どんな気持ちになるか、やってみないとわからないからやるんだよ。僕は行きたい気持ちわかるんだって言ってたよ。バカチン男子2号でイヤだね(笑)」…と。ジイジの最後の仕事は孫に死に方(生き方)を示すことだと教わりました。秋にさしかかった人生の旅もまだ観め景色と夢にワクワクドキドキしながら歩きます。すべてに感謝。（IZUMI）

★ 悩める日常生活第3弾！

今月は5月にレポートをお送りいたしました「インフレ」について第2弾をお送りいたします。

昨年後半から原油や金属、食料といった資源価格が高値圏で推移しています。

欧米の主要中央銀行は相次ぎ利上げに踏み切りましたが、国際商品を巡る構図が大きく変わっているために商品発のインフレ圧力は弱まりにくいとの見方が出てきています。

● 世界のインフレ、変わる構図

物価上昇を抑え込もうとする姿勢が鮮明なのが米連邦準備理事会（F R B）です。

今年3月に政策金利を0.25%引き上げ、新型コロナウイルス感染拡大を受けて導入していたゼロ金利を2年ぶりに解除しました。さらに9月の米連邦公開市場委員会（F M O C）まで3会合連続の0.75%利上げを実施しました。

一方、商品価格の総合的な値動きを示すリフィニティブ・コアコモディティーC R B指数は0.25%利上げをした3月から3カ月間は上昇しましたが、利上げが加速した6月以降に下落基調となり、9月末時点では利上げ前をやや下回る水準となりました。

景気減速で原油などの需要が減るとの観測が広まったことが背景にあります。

通常のペース（0.25%）の「3倍速」となる0.75%ずつの利上げが一定の効果を上げたともみることができそうですが、市場で商品価格の先高観は強いと言えます。

● 供給懸念で資源高止まり

米利上げによる商品価格の抑制効果はもともと長続きしないケースがみられます。

過去の利上げ局面ではC R B指数は利上げ実施からおおむね3カ月から半年ほどで上昇基調に転じています。利上げで目先の需要はある程度抑えられても、中長期的な経済成長期待から国際商品価格は上昇しやすいといえます。

さらに今回のインフレが過去の利上げ局面と違うのは原油、金属、食料といった国際商品の供給サイトがそれぞれ生産を増やしていく事情を抱えていることです。

まずは影響の及ぶ範囲の広い原油についてみてみましょう。世界的にコロナ禍が深刻になった20年前半は外出や旅行を控える動きが強まり、職場では在宅勤務が増えました。そのため航空機や自動車を利用する機会が減り、航空機燃料やガソリンの消費が急減し原油の先物相場は大きく下がりました。

一方でコロナ禍から立ち直り始めた21年に経済活動が回復し、原油消費量は右肩上がりに増えました。

● 脱炭素、環境問題の影響も

生産量から見ると、20年に大きく減り21年から増産に転じています。注目すべきは需要に比べて生産の回復が遅いことです。原油の生産が伸びにくいのは、世界的に強まる脱炭素や環境対策の動きの裏返しという見方があります。石油会社は温暖化ガスの排出量の多い原油を増産し続けることに、環境意識の強い株主から厳しく批判されるようになってきているため、精算活動の転換を迫られています。



（機）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

結果、油田開発の投資を絞り、代わりに再生可能エネルギーなどの環境ビジネスへの投資を増やす傾向にあります。

来月は引き続き金属、食料の資源価格の事情についてレポートをお送りいたします。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so
変わらないは、つまらない。

2023年度 内定式



新しいメンバーが増える一方で、
なんと勤続20年を達成するメンバーも
おりました。おめでとうございます！
今後も長く活躍するメンバーが増えるよう、
事務所全体で盛り上げていきます。

金木犀の甘く爽やかな香りが漂いはじめ、秋を感じる今日この頃、いかがお過ごしでしょうか。

さて、10月は新卒の2名を新たな仲間として迎えるべく、内定式を開催しました。

その後は、社内でも新しいプロジェクト「SDGs」について、カードゲーム形式で楽しみながら学びました。

内定式で刺激を受け、スタッフ一同、繁忙期に向けてさらに気持ちを高めています。今期も残りわずかですが、どうぞよろしくお願い申し上げます。

次号予告・お知らせ

11月は年末調整の準備に向け、本格的に慌ただしくなってくる月です。
体調に気を付け、皆で繁忙期を乗り切れるよう精進してまいります。

来月は、繁忙期に向け活気づく社内の様子をお届けします。

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

11/22(火) 12/8(木) 1/11(水)

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

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）を明確に
将来を1.1倍と想定してやる

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

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

かー I.『将軍の日』に参加を決めた一番のポイントは？

危機感やいつもあり 何かにやらさうなものは良いから山からなく

やっていた。

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。

TEAM yoko-so 経営セミナー

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。

このような方におススメです!!

- ✓ **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
Team戦略経営支援
常平 剛

経歴

- 中小企業診断士
- 2014年より中小企業の経営計画立案、PDCAサイクル構築・運用支援に従事

日時

2022年
11月15日 火

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。

『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。

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 : ~

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8回公募からの変更点

1. 最低賃金枠の要件見直し
・最賃売上等減少要件の撤廃
・最低賃金要件の期間変更
・製品等の新規性要件の緩和

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

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。



ケーススタディから学ぶ！ VOL.72

集客・売上・利益アップ対策イロイロ

メニュー表の強化で売上・利益アップ！

「想定している客単価に達していない」
「お店の売りたいもの食べて欲しいものが注文されない」
「おすすめ料理を積極的にアピールしたい」 etc.

メニュー表の強化で
理想的な注文獲得を
目指しましょう！



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

お客様はメニュー表から得られる情報で注文メニューを決定します。
メニュー表を強化することで売上利益アップに効果的です。



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

事例① カレー店（東京都）

必要
・お客様がパッと見て内容がよくわかるメニュー表にしたい
・少人数で運営しているため内容説明が不要なわかりやすいメニューにしたい

POINT
・女性のお客様が多いので明るいイメージ
・商品そのものが映えるようにデザインはシンプルに

【ランチメニュー表 Before】



【ランチメニュー表 After】



デザインを凝り過ぎてしまうと商品そのもののアピールが弱くなってしまいますので注意が必要



・本日のカレーは立て看板にて案内
・あらかじめ全種類のプレートを作成して差し替え

【テイクアウトメニュー表 Before】



【テイクアウトメニュー表 After】



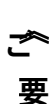
オーナー様の声

少人数で運営しているの、メニュー表やその他も色々サポートしていただき大変助かっています。

協会さんなくしてお店が回らないくらいです(笑)



事例② 鉄板焼きチェーン店（群馬県・埼玉県）



期間限定メニューを作成したい

- ・お客様に飽きずに楽しんでもらいたい
- ・通常より贅沢な気持ちでご馳走メニューを食べてもらいたい
- ・期間限定メニューで休眠客の呼び起こしと新規客を獲得したい

【期間限定 テーマメニュー表】



【期間限定 豪華メニュー表】



オーナー様の声



期間限定メニューや新メニューの試食から携わっていただき、メニューの打ち出し方からキャッチコピーなどもご提案いただいています。今回のようにキャラクターが商品アピールをする手法もとても気に入っています。

【期間限定 テーマメニュー表】



楽しい雰囲気を出すためキャラクターを使用して商品をアピール

【期間限定 豪華メニュー表】



特別感をイメージさせるキャッチコピーとデザインで通常よりも少し高い商品を販売

のぼりや
立て看板も
使用して
通行人や車両に
アピール



事例③ 釜炊きごはんが自慢の居酒屋（福岡県）



- ・昼は釜飯ランチが人気で集客もできているが夜が弱いので強化したい
- ・夜の居酒屋メニューをアピールしたい

【夜の居酒屋メニュー表 Before】



【夜の居酒屋メニュー表 After】



- ・ページ数を増やし夜の居酒屋メニューの充実感をアピール
- ・夜の居酒屋メニューの注文促進のため、売りたいメニューは写真を掲載しアピール

《使用するメニュー表》

- ① 居酒屋メニュー表
- ② 本日のおすすめメニュー表（手書き）
- ③ 釜飯御膳メニュー表は昼夜兼用で従来のものを使用

オーナー様の声



今までは昼の御膳メニュー表に夜の居酒屋メニューを追加したくらいのメニュー表でしたが、夜の居酒屋メニューをメインでアピールすることで、夜メニューの強化に繋がります。

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/