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12月08日（木） 2023年1月11（水） 1月24（火）／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133回「2023年 TEAMyoko-so 経営計画」～経営計画発表会～

講師：税理士法人　横浜総合事務所　　代表社員　　山本　歩美

日時 ： 2023年1月19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

㈱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)にもつながります

TEAM yoko-so

変わらないは、つまらない。

（vol.３８７）２０２２年　１１月

TEAM yoko-so

“expedition２０２３-７５＊８”

Energize

私たちはお客様の“元気”をサポートします！

二代目経営者の資質！

９月の「創業者という人種」というメッセージ読まれたある二代目経営者から「メッセージを読んで初めて自分の役割と立ち位置が腑に落ちた」というお話をいただきました。創業者と二代目と三代目以後ではそれぞれの役割や意識すべきことに違いがあることを認識しておくことが大切だと私も学びました。

今月は二代目経営者の意識すべきことについて考えてみます。　（参考：渡邉美樹経営塾より）

●敵わないことを受け容れる

一から十を作る後継者は１０倍にする力が必要ですが、無から一を創り出す創業者は無限大の創造力が必要です。つまり特別の才能のようなものを持った人（渡邉流に言うと“変態”）なのです。

ですから何かを作り出す創造力では二代目は**創業者に絶対に敵いません**。その才能が溢れていれば後継者にはなりません。まずそれを受け容れる必要があります。

ゼロから立ち上げる創業者のキーワードは「夢」「気合」「挑戦」、組織を継ぐ二代目には「効率」「合理性」「仕組」などがキーワードになる場合が多いようです。

創業と継承では経営の仕方もマインドも資質も価値観も必要なものが違うのです。

●自分らしさに誇りを持つ

ではすべてにおいて二代目が創業者に敵わないのかというとそんなことはありません。二代目が敵うこと、創業者を超えられること、後継者だからこそ必要とされるものはこれまた無限大にあるのです。

つまり創造力では創業者には敵わないことを素直に受け容れて、敵うところ、必要とされる得意分野の中で**自分らしさに誇りをもって戦っていく**ことが必要です。

創業者をマネすることはありません。真似をすると失敗する場合が多いと思います。張り合うと劣等感や焦りや嫉妬に変化します。同じ会社であってもステージが異なることを意識する必要があります。

創業者と比較する必要も真似をする必要もなく「らしさ」を追求すれば良いのです。

●理念を共有する

そして二代目に一番大切なのは創業者の理念を共有することにほかなりません。経営理念とは「どうやってやる（手法）」ではなく「何のためにやる（目的）」のことを指します。

創業者が「何のためにこの会社を作ったのか？」という目的を共有することにより、逆にそこに到達するための自分らしさを発揮できる手法が無限大に存在することに気づきます。

理念とは組織の目的であり価値観や性格のようなものです。これを引き継ぐことにより組織に一貫性と継続性が生まれます。これを共有しないと社員や顧客を裏切ることに繋がります。

経営理念を共有できなければ事業を承継してはならないのです。

＊　　＊　　＊

内なる魂の欲求に従って事業を創造する変態な創業者に比べて、既に創られたモノを引継ぎ成長させる役割を負った二代目経営者は創業者とは別の高い能力が求められます。

お互いの特質を認めて違いを受け容れ「創業者の変態的な創造力×二代目のらしさを発揮した能力」の共創により組織としての視野や幅が何倍にも広がり会社は次のステージへと成長する基盤を得ます。

そしてどんな時も創業者も後継者も、その瞬間の言動が自分の生き様であることを忘れてはなりません。

今月のワンポイント！　（担当：足立）

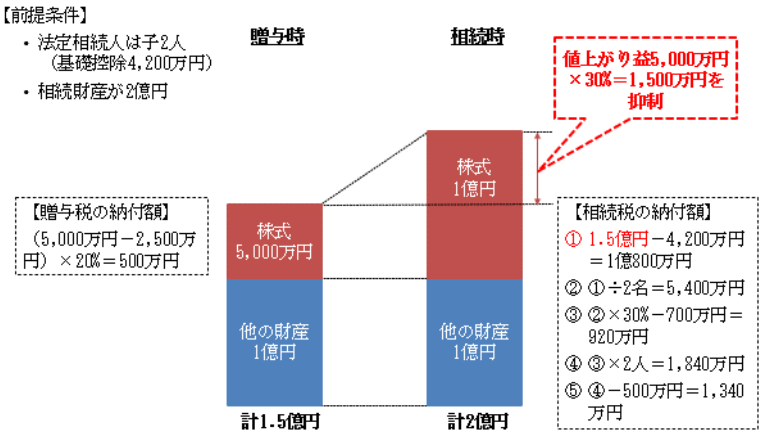
◆相続時精算課税制度

相続時精算課税制度とは、**６０歳以上の父母または祖父母から１８歳以上の子・孫への生前の贈与**について、子・孫の選択により利用できる制度です。贈与時には贈与財産に対する贈与税を支払い、その後、相続時にその贈与財産とその他の相続財産を合計した価額を基に計算した相続税額から、既に支払った贈与税額を精算します。制度名のとおり、「相続時に精算」する制度です。

● 相続時精算課税制度のポイント

- この制度には**２，５００万円の特別控除**があります。同一の父母または祖父母からの贈与において限度額に達するまで何回でも控除することができ、**２，５００万円までの贈与には贈与税がかかりません**。（暦年贈与の基礎控除である１１０万円控除の適用はありません）。
- 贈与税の算定方法について、通常の贈与（暦年贈与）が累進課税（最高税率５５％）なのに対し、この制度は財産価額が２，５００万円を**超えた額に対して一律２０％**と、課税される贈与税が相対的に低いです。その贈与税は相続時に相続税額から差し引くことができます（相続税額が少ない場合は差額が還付されます）。また、この制度は選択制のため、例えば父からの贈与については選択するが、母からの贈与については選択しない（暦年贈与を適用する）こともできます。ただし、一度この制度を選択したら暦年贈与を適用することはできません。
- この制度により生前に贈与した財産は、相続時には相続財産に足し戻す必要がありますが、**足し戻す価額は贈与時の価額**となります。適用できる財産に制限はありません。

● 相続時精算課税制度のイメージ



● まとめ

この制度は、**ある程度まとまった財産を早期に移転したい場合**や、**将来にわたって価額が上昇していくことが見込まれる財産（株式や不動産など）がある場合**などに適用することが効果的です。今年も年末が近づいてきましたが、自社株式や不動産などについて、お子様やお孫様へのこの制度による贈与を一度検討してみてはいかがでしょうか。なお、この制度により贈与した場合は、２，５００万円の特別控除の枠内におさまったとしても、贈与した年の翌年３月１５日までに贈与税の確定申告が必要となりますのでご注意ください。また、この制度と併用できない制度もありますので、実行前には必ず担当者まで一度ご連絡ください。

今月の一言・・・“良薬は口に苦し”

「　越えずにできるだけ端に近づきたい。
端っこに出ていると、中央からは見えない様々なものが見えます　」
（　カート・ヴィネガット　）

正統を信じながらも異端を求める・・・二十歳の頃に出会ったクライマー集団の理念に大きく影響されたのが「群れない」という自分の価値観の根っこにあるような気がします。

★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．１７５）

★　コロナの影響で中断しておりました事務所見学を３年振りに再開しました。今回は上野にある会計事務所さんにお伺いさせていただきました。私はお客様の経営課題に寄り添ったソリューションの構築と人材教育課題に関して学ばせていただきたいと思い参加させていただきました。私たちはお客様の経営基盤を強くする専門家です。しかし、それ以前にお客さんの「夢」＝「なりたい未来」を応援するメンバーの集まりであることを再確認いたしました。来期に向けて計画がスタートします。　**（NISHIO）**

★　１１月初旬、数年前から経営支援をさせて頂いているお客様にご来社頂いての中期経営計画セミナーを実施しました！この数年目標を明確にし、その進捗状況を検証しながら、逐次対策を考える【経営の王道】を実践して頂くことで、黒字化に加え債務超過も解消することができたことから、承継を考える次の５カ年計画のビジョン作成の時間です。そこで社長からでたのは…業界における横浜NO.１企業を目指す戦略と、そのための投資を意識した組織づくり…あーーーやっぱり,未来を考えるって楽しいですね！**（TOCHIKURA）**

★　４～５年前にお鮨屋で知り合った方が定年退職を迎え、第二の人生として居酒屋を始めると聞きました。２０世紀の機材と音楽を楽しめる空間をコンセプトとし、とにかく自分一人でできる範囲で、内装も自分でやるというので、工具持参で旦那とお手伝いしてきました。作業終わりに、自分達が作業した棚などを見ながら、メニューや並べるお酒の話を聞いていると本当に楽しくて、いよいよ明後日オープンというときには目頭が熱くなりました。鶴見小野駅前のＭａｒｉｏ、お近くを通られた際にはぜひご利用ください。　**（YAMAMOTO）**

★　最初は数週間で終わると言われたウクライナとロシアの戦争がいまだに続いています。西側の援助を巧みに利用しながら戦況を巻き返すウクライナ、押され気味になり核の使用をチラつかせるロシア・・・何千年殺し合ってもまだ自分の正義を振りかざして殺し合いを続ける人間の愚かさを感じずにはいられません。
そんな中で日経新聞の「世界の人口で見るとウクライナを応援する人３０％、ロシアを応援する人３０％、どちらとも言えない人３０％に分かれる」という記事を読みました。日本人は西側諸国の一員としてロシアの侵略を非難する人たちが多いようですが、世界を見ると必ずしもそうではないようです。そこでロシアで仕事をした経験のある方に捉え方を聞いてみると「素朴で不器用な田舎者のロシア人、すぐに賄賂を要求する狡猾な都会者のウクライナ人。ウクライナの小ズルいやり方に腹を立てても暴力に訴えるしかないロシア人」というのが印象だそうです。確かに戦争は外交の失敗ですから一方的に突然攻め込んだ訳ではなく一触即発で先に手を出したのがどちらかという問題です。政治でも経営でもどんなことでも一方的に悪者と善人を決めつけることなく「事実」を正確に理解する努力をすべきだと学びました。　**（IZUMI）**

FPレポート

★悩める新型コロナウイルス第9弾！

今月は久し振りに新型コロナウイルスについてレポートをお送りいたします。１１月に入り気温が下がり始めた影響か新型コロナウイルス感染者が増加しています。政府分科会の尾身会長は「新しい感染の波に入りつつある」と述べ、感染拡大の第８波に入りつつあるとの認識を示しています。

完全な感染収束は期待できず、「ウィズコロナ」の現状が続くことが見込まれます。コロナに感染したときの医療費などの自己負担や給付について改めて確認してみます。

民間保険縮小

２０２２年９月２６日以降新型コロナウイルス感染者への民間医療保険の支払い条件が厳しくなりました。

今回変わったのは「入院給付金」の支払い条件です。生命保険協会に加盟する生保４２社のうち、３９社が新型コロナウイルス感染者に支払う入院給付金の対象を大幅に絞りました。９月２５日までに感染が判明した場合は軽症で自宅療養でも給付金が受け取れました。９月２６日以降に感染が分かった場合は新基準が適用されます。

今までは特例で新型コロナウイルスに感染し比較的軽症で自宅などで療養する場合も「みなし入院」とし入院給付金の対象となっていました。感染拡大当初に医療機関の病床逼迫を避けるための金融庁の要請を踏まえての「特例」でした。９月２６日以降は①６５歳以上の高齢者②入院が必要な人③重症化リスクがあり、かつ、新型コロナウイルスの治療薬を投与する必要などがある、④妊婦⑤重症化リスクがあり、かつ、新型コロナウイルス罹患により新たな酸素投与する必要などがあると条件を変更しました。

公費は厚く

もともと新型コロナウイルスに感染した場合の医療費には公的な支援が手厚く、自己負担は限られています。まずは発熱などの症状があり、新型コロナウイルスへの感染の疑いがあれば、かかりつけ医などの医療機関を受診します。この際の初診料などは健康保険の対象で、自己負担は原則３割になります。ここで医師が感染の有無を調べる「ＰＣＲ検査」や「抗原検査」の必要があると診断した場合にはこれらの検査費用は健康保険と公費での負担となり、自己負担はゼロになります。

さらに検査結果が陽性となった場合には保険所などがコロナ療養期間として認める期間の医療費は全額健康保険と公費負担でまかなわれるため自己負担はゼロになります。病院の代わりにホテルなどの宿泊施設で療養する場合も、基本的な食費や滞在費は公的負担となります。

休業した場合は

新型コロナウイルスで仕事を休んだ場合も補償されます。会社員などが業務によって感染したことが明らかな場合は、労災保険の対象となり、療養のために仕事を休み、賃金が支払われなかった場合は、休業４日目から給与の８割程度の給付が受けられます。労災対象にならない場合に健康保険に加入する会社員は、傷病手当を受け取ることができ、賃金が支払われない場合は休業４日目から給与の約３分の２を受け取ることができます。国民健康保険には通常、傷病手当金はありませんが、新型コロナ感染の場合は受け取れる場合があります。

㈱横浜総合フィナンシャルの西尾です！

パートやアルバイトなど短時間労働で給与をもらい、勤務先の健康保険に加入していない場合には多くの自治体の国民健康保険で傷病手当金の支給対象になります。第8波に入りつつありますので、制度の変更にも注意をしながら活用しましょう。

今月の yoko-so

TEAM yoko-so
変わらないは、つまらない。

待望の社内SE　ついに入社

徳江　祐樹

生年月日　１９７３年　８月６日

出身地　神奈川県相模原市

趣味　楽器演奏、野球観戦、自転車

アピールポイント　食べ物好き嫌いなし。
物事に対して真摯に向き合う（多分）。

SDGsカードゲーム

２０３０年のゴールに向けて時間・お金を使って各プロジェクトに取り組みます。

１つのプロジェクトを達成するために世の中がどのような流れで動いているのかを知り、目標実現には周囲と連携を取っていく必要があることを体感できます！

冬紅葉が鮮やかさを増し、美しい季節頃となってまいりました。
立冬を過ぎ、朝ごとに冷気が加わるこの頃、いかがお過ごしでしょうか。

さて、１１月はyoko-so待望の社内SEを新たな仲間として迎えました。
社内SE歴１５年という心強い仲間の加入で　、益々気合いが入っております！
また今回は、先月社内で行われたSDGsカードゲームの内容を
ご紹介致します。
「変わらないはつまらない」をコーポレートメッセージとしている
私たちの変化（成長）にどうぞご期待ください！

次号予告・お知らせ

１２月は、コロナ禍で毎年中止となっていた社員旅行が決行される予定です！

２年ぶりの社員旅行となるため、
社内では期待の声が高まっています。

来月は、和気あいあいとした社員旅行の
様子をお伝えできればと思います😊

また、繁忙期に差し掛かる季節となります。

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。

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。

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

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

12/8(木)　1/11(水)　1/24(火)

1日3社の限定開催
※いずれか1日をお選びください

時間	場所	参加費
10：00～18：30	横浜総合事務所 セミナールーム	1社2名様迄 55,000円（昼食込）

参加申込書　FAX 045-641-2506　＊事前提出資料：直近2期分の申告書一式など。

会社名		住所	
参加者名（経営者限定）		電話	
		参加希望日	※いずれか1日をお選びください　月　日

お問合せ ▶ Phone 045-641-2505
税理士法人 横浜総合事務所／栃倉・常平

税理士法人横浜総合事務所
www.yoko-so.co.jp

TEAM yoko-so
変わらないは、つまらない。

VOICE 戦略の日に参加して頂いたお客様からの声です

●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

現状および未来を知る意味合の良い機会になった。

●『今後の抱負』『心境の変化』を聞かせてください

時間を使って、経営に向き合う事が出来ました。
自分で、考え作成した事を、実現して行きたいと思います。

●『研修』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？

5年後のイメージがつきました。
理念を振り返る良いきっかけになりました。
数字の動きがリアルに見たのはとても良かったです。

●計画作成前と作成後で経営計画のイメージは変わりましたか？

☑変わった　□変わらない
上記の理由　具体的に数字で未来が見えてきた。

●計画作成前と作成後で経営計画のイメージは変わりましたか？

☑変わった　□変わらない
上記の理由　現実感のある数字が出たので一日一日の目標に当てられ、毎日仕事に意味が出る。

●『今後の抱負』『心境の変化』を聞かせてください

目標が明確化されたので、課題も見えやすくなった。
その課題もクリアするための行動を社内で共有しながら実行していこうと思います。

●本日作成された中期経営計画に基づき、今から何を実行していきますか？

1 社員にこの5カ年計画を話して浸透させる
2 出店の為に不動産周りを始める
3 社員採用の為に広告媒体を考える

●『今後の抱負』『心境の変化』を聞かせてください

志向は実現するという自信と、ただ自信だけではなく具体的な策の必要性を認識しました。

●計画作成前と作成後で経営計画のイメージは変わりましたか？

☑変わった　□変わらない
上記の理由　意欲がわいてきた。やれば出来るような気持ちになった。

●『戦略の日』を体験したことがない経営者がお数多くおられます。
『戦略の日』を課題を抱えているお知り合いの経営者に
勧めたいと思いますか？

勧めたくない　1　2　3　4　5　6　7　8　9　(10)　勧めたい

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** SWOT による自社分析とクロス分析
11：30 ～	**理念作成** 目的の再確認
13：00 ～	**ビジョン作成** BSC 視点でのロードマップ
15：00 ～	**数値計画** 数値による具現化
17：30 ～	**年度目標・方針**
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！

1 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！

2 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！

3 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133回　未来創造塾】

税理士法人横浜総合事務所
代表社員

山本　歩美　氏

【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
・日本FP協会試験作問委員
・2017年に泉より税理士法人代表を承継

2023年TEAMyoko-so経営計画

TEAMyoko-so山本より、社員主体の組織へ変化していく中で経験している苦労やハードル、コロナ禍での経営戦略などを、自身やTEAMメンバーの経験と経営計画書をもとにお話いたします。

このような方にオススメです！
▶経営計画書ってどうやってつくればいいか、わからない。
▶計画作成の参考にしたい
▶経営計画発表会を開催したい
▶発展・存続する100年企業を創りたい！

お申し込みはコチラから ➡

日　時	2023年1月19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。

TEAM yoko-so
変わらないは、つまらない。

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

【第133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ｆａｘにて送付ください。

ＦＡＸ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。

ﾌﾘｶﾞﾅ			
貴社名			
ﾌﾘｶﾞﾅ		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
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/渡邉
TEL:045-641-2505／FAX:045-641-2506

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～

飲食店の販売促進

ケーススタディから学ぶ！ 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

VOL.73

集客導線の強化で集客・売上アップ！

- SNSで発信しているが
- チラシを撒いているが
- 地域情報誌に掲載しているが

効果が出ない…

集客導線の見直しと強化で効果的な集客を実現し売上アップに繋げましょう！

飲食店の集客導線とは?!

一般的にはWeb上でユーザーが商品やサービスを購入するまでの経路のことをいいますが、飲食店の集客や食べて欲しい料理の注文を獲得するためにも導線設計が必要になります。

1. 入口（お店を知るきっかけ）→ 興味を深めていく流れ → 出口（来店・注文）までの経路を設計しましょう
2. ターゲットによって入口は変わってくるため、ひとつの導線だけでなく複数の取り組みを行いましょう

（・インターネット（SNS、情報サイト、動画サイト etc.）・店頭強化
・チラシや情報誌の活用　・ランチからディナーへの誘導 etc.）

SNSにおける新規客の集客導線

来店したお客様が「誰かに自慢したい、共有したい」と思ってもらえる料理やサービス、雰囲気を提供することで、集客導線は自ずと強化されていきます。

SNSの仕組みや機能の勉強に時間や労力を費やすよりも、商品力や顧客満足度を向上させることに力を注ぎましょう！

店頭強化における新規客の集客導線

店頭は、店前通行人に対してお店の良さを知らせる場所です。店内の情報を店外のお客様にアピールし、入店を促す取り組みが必要です！
タペストリー、ポスター、A看板などを上手に活用することで低投資で店頭強化が実現できます。

店前通行人の入店までの行動をイメージし、それぞれに合った内容が必要です！

居酒屋A店の事例（福岡県）

- 住宅と事業所が混在する立地にて営業
- 昼は釜飯と銀シャリランチが人気
- 夜の集客と売上を上げたい

オーナー様の声

まずはメニュー表を変更して、飲みの需要も増え、おつまみ類が出るようになりました。
これからリーフレットを活用して新規客集客に取り組んでいきます。近隣にアピールできるのでとても楽しみにしています。

導線❶ 夜のメニュー表強化でランチ客へ居酒屋メニューのアピール ▶ 夜の集客

- ▪ランチ客の目につく所に置いて居酒屋メニューをアピール
- ▪料理写真を使用し、料理の良さと充実感をアピール

［参考価格：メニュー表］
▪A4サイズ/全5頁　各10部…4,800円
※2022/4　プリントパック調べ

【居酒屋メニュー表 Before】

【居酒屋メニュー表 After】

導線❷ 立て看板設置で店前通行人へ居酒屋メニューのアピール ▶ 夜の集客

- ▪お店の自慢料理（集客メニュー）を目立たせて配置
- ▪お値打ち感がありイメージしやすい料理を抜粋して掲載

導線❸ 近隣住宅や事業所へのリーフレット配布 ▶ ランチ集客 ▶ 夜の集客

- ▪興味を惹きやすく集客しやすいランチ（定食・御膳）情報をメインに掲載し、まずはランチに集客
- ▪ランチでお店を気に入ってもらったお客様を❶の導線に移行
- ▪割引やサービス目的だけの客を避けるため割引やサービスは控えめに

【店頭立て看板用ポスター】

【巻き三つ折りリーフレット】　中面　外面

［参考価格：立て看板＆ポスター］
▪立て看板/両面タイプ　A1サイズ…8,800円
▪ポスター/ラミネート加工　A1サイズ…2,400円
※2022/4　ホットドッガー調べ

［参考価格：巻き三つ折りリーフレット］
▪展開A4サイズ　2,000部…8,745円
※2022/4　プリントパック調べ

※巻き三つ折り展開イメージ

①左に開く　②右に開く

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/

TEAM yoko-so
変わらないは、つまらない。

冬休みのお知らせ

年末のお忙しい中、ご迷惑をおかけします。
誠に勝手ながら、下記日程を臨時休業させていただきます。

■ 社員旅行

２０２２年１２月　５日（月）

■ 冬休み

２０２２年１２月２９日（木）～
２０２３年　１月　４日（水）

■ 弊社経営計画発表会

２０２３年　１月１３日（金）

ＴＥＡＭｙｏｋｏ－ｓｏ　スタッフ一同