

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：2023年1月11日(水) 1月24(火) 2月8(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

(株)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！

「結の年代」を生きる！

65歳になり同級生のほとんどが定年退職しさまざまな人生を歩んでいます。

人生80年を「起承転結」に例えれば還暦以後は「結の年代」と言えます。そして「結の年代はすべてが縮小していく年代」であり経営者にとっては「事業承継の年代」でもあります。

60歳で承継すれば「早すぎる」と言われても70歳で経営者を続けていけば必ずどこかで「いつまでやるの？」と言われる。経営とは経営者の生き様であり生き様の締めくくりに死にざまなものです。「終わりをければ総てよし」...先輩経営者の皆様とお付き合いしながら学んだ「結の時代をカッコ良く生きるコツ」について考えてみました。

● 手放すこと

経営者、特に創業者は手放すことが苦手です。夢に向かって挑戦し戦いゼロから一つずつ創りだし手に入ってきた人生だからです。しかし「結の年代」の最大のテーマは「手放すこと」にあります。手放すことが苦手なヒトの苦手な理由は「今の生活を維持したい」、厳しく言えば「変化を避けて過去の延長線上の中に留まりたい」という執着”なのです。

経営者の仕事は環境対応業です。優秀な経営者ほど経営環境の変化に対応して自らと組織を変化させ続けてきたはず。その自分が変化から逃げるようになったとしたら、それ自身が経営者としての老いの証明ではありませんか？経営環境と同時に自分も変化し老いていくことを冷静に見つめなければなりません。

手放すこととは環境と自身の変化を受け容れ能動的に変化を選択することなのです。

● 身軽に生きる

変化と老いを受け容れてカッコ良く前向きに生きるコツは「身軽に生きる」ことではないでしょうか？

サラリーマンであれば役職や地位を、経営者であればまさしく事業や経営を手放し身軽になることです。経営者として築いてきたプライドや人脈や習慣やモノも...不要なものはすべて捨てて身軽になることです。

退職しても過去の勤務先や役職を自分のプライドとして身に纏っている人、引退したと言いながらいつまでも自分のやり方を押し付ける先代経営者、そんなヒトは周囲にとっては迷惑でしかありません。

身軽になることは後退でも負けでもありません、停滞せずに前進するための選択肢なのです。

人は独りで生まれ独りで死んでゼロに戻ります。プライドも人脈も習慣も資産やお金もそして想い出さえもあの世に持っていくことはできません。最後は着替えだけ詰めたトランクルーフで死んでいくのが理想です。

● 孤独を楽しむ

身軽になることを恐れる多くの経営者が感じるのが「孤独」です。

引退すれば社員も取引先もお客様も皆が決定権のある後継者の方を向くようになります。お歳暮もお中元も年賀状も来なくなります。自分が疎外され孤独の中に放り出されたように感じるかもしれません。でも「結の年代」には本当に心の許せる友が数人いれば十分なのです。本当に大切なものだけが残ればよいのです。

そして「孤独」を楽しめる力が必要です。独りで遊べる力、独りでも悠々と生きられる力、会社からも家族からも世間からも「自立」して独りの世界を持てる力を身に付けることにより「孤立」が遠ざかるのです。

過去の遺物に執着し続け老害をまき散らし孤立にさいなまれるのではなく...自立して孤独を楽しみ悠々と生き抜く、「終わりをければ総てよし」、それが残念な経営者にならずカッコ良く生きるコツなのです。

◆「SDGs」に取り組もう！

SDGs（エス・ディー・ジーズ）とは「Sustainable Development Goals」の略称で、日本語では「持続可能な開発目標」と訳されています。2015年9月に国連サミットで採択されたもので、国連加盟193ヶ国が2016年から2030年の15年間で達成するために掲げた世界目標です。SDGsは『誰一人取り残されない』を理念に掲げ、「17の目標」と「169のターゲット」で構成され、「経済」「環境」「社会」のバランスが取れた世界を目指しています。近年は大企業のみならず中小企業においても取り組む企業が増えています。今や世界の人口は80億人に達し、2058年には100億人まで増加するという試算もあります。また、私たちが今の生活を維持し続けていくには「地球が3つ」必要とも言われている今、金融機関や自治体もSDGsへの取り組みを強化しています。

● **SDGs未来都市**

「SDGs 未来都市」は、2018年度からSDGsの達成に向けた取り組みを積極的に推進する自治体を公募し、「経済」「環境」「社会」の3つの側面の統合的な取り組みにより新たな価値を創造する自治体が認定され、現在までに154都市が選ばれています。

●自治体における「認証制度」

全国の各自治体は企業のSDGsを推進していくために様々な取り組みを行っています。

横浜市は、「横浜市SDG s 認証制度（Y-SDG s）」を活用し事業者がSDG sに取り組むことで、持続可能な経営・新たな顧客や取引先の拡大などを目指しています（認証申請は、年に2～3回程度）。

神奈川県は、「かながわSDGsパートナー」制度を活用し、SDGsに取り組む企業等を募集・発信し、県と企業等の連携の中でSDGsの普及活動に取り組んでいます（認証申請は、年に2回程度）。

● **SDGs融資**

金融機関でも企業の事業活動とSDG sの繋がりを整理し、SDG s達成に向けた新たな取り組みを開始する企業を応援する融資があります。バックキャスティング（未来からの逆算）の考えに沿って、PDCAサイクル（Plan・Do・Check・Action）によりSDG s達成を後押ししています。

● 中小企業ができること

SDG s の視点を経営に取り入れる場合、「17 の目標」のすべてに取り組むことは難しいので、自社の事業活動における社会性を十分に理解し、どの目標と関係しているかを明確にすることから始めると良いと思います。成功するSDG s の3ステップは、次の通りです。

★ステップ1:「SDGsを理解する」

まずは、研修やカードゲーム体験などを通して、SDGsを理解することから始める。

★ステップ2:「自社の取り組みをSDGsで考える」

自社の取り組みとSDGsの関連性について、全従業員（プロジェクトなど）で考える。

★ステップ3：「自社の取り組みを発信する」

全従業員で考えた自社の取り組みを整理・発信しアクションを始めてみる。

● 終わりに

企業活動を継続させていくためには「経済（利益）」を創出していくことは必須ですが、「環境」「社会」に配慮し、SDG s の視点を持った経営を実践していくことで「選ばれる企業」となり、持続企業として地域社会に貢献することが可能になるかもしれません。弊社では「SDG s カードゲーム」や「SDG s 基礎講義」を実施し、SDG s を身近に感じていただけるサービスをご用意しています。これからSDG s に取り組もうとお考えの場合は、お気軽に担当者へお問い合わせください。

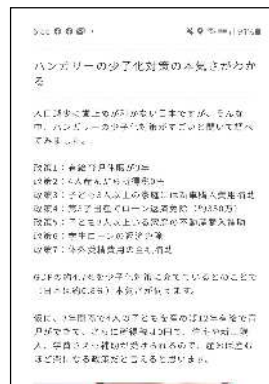
今月の一言…“良薬は口に苦し”

「したい」という欲求と「できる」という自信と
「やっちなえ」という勇氣...この三つが揃うかどうかなんだな。

欲求と自信と勇気... まさしく成功への第一歩目の構成要素です。「すべき」は「したい」に敵わない。人生は短い、何をしたいのかを問い自由に生きたいとおりに生きましょう。

★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. 176)

- ★ コロナの影響で3年間出張を控えておりましたが、しっかりと感染対策を取り仙台へ出張して参りました。仙台を訪れるのもちょうど3年ぶりのことでした。最終の新幹線で仙台に滑り込み顧問先様のお店で軽く食事をさせていただきました。地産地消で美味しいものが揃ったお店で、スタッフの皆様も明るく元気でパーをいただけるお店でした。閉店間際で短い時間しか滞在できませんでしたが、コロナ感染が落ち着きましたらゆっくりと宮城の地酒を楽しみに再訪させていただきます。ありがとうございました。(NISHIO)
- ★ 金融機関が主催するDXセミナーに参加してきました。其中である学者さんが、X(トランスフォーメーション)とは【変態】であり、ITを使った改善レベルの話ではないと…。そう意識考えると、これからの人口減少・人手不足の時代、いかにして作業を自動化し、人にしかできない【本来の仕事】をより効果的に取り組む組織を構築することこそ、経営が取り組むべき課題なのでしょう。だとすれば…その企業の本来の仕事＝【事業領域】をもう一度再考することが、DXの最初の一步なのだと感じます。(TOCHIKURA)
- ★ 突然ですが、旦那が地域の消防団に入団することになりました。防災の日のデモンストレーションがカッコよかったという子供のような理由ですが、入団まで決めてきた行動力に敬意を表して応援しようと思います(一緒に…と誘われましたが辞退しました(汗))。三ッ沢に引っ越して4年。私も年明けの出初式に見学に行くなどして活動を理解したり、地域との交流を増やしてみようと思います。今年もたくさんの方に出逢いとチャンスを頂き、ありがとうございました。来年も引き続きよろしくお願いします。(YAMAMOTO)
- ★ 年末に今年の出生数が80万人割れになるという報道がありました。人口推計とは予測ではなくほぼ確実



な未来の事実です。このままでは大げさではなく日本はいつか消滅してしまいます。そして技術革新やさまざまな要因があるとしても経済発展の最も大きな要因は人口増加だということが証明されている以上日本経済の未来は非常に厳しいことが確実です。そのために政府は本気で取り組んでいるのでしょうか？左記はハンガリーの少子化対策の例ですがこれらの政策により過去10年で子供を持ちたい夫婦の割合は20%増加したとことです。世界でも所得水準が低い国になった日本では現在大学生の約50%が奨学金を受けその返済の重さが結婚や出産を妨げているとも聞きました。様々な課題がありますが例えば出産したら奨学金の返済免除をするとか子供の数により所得税を軽減するとか、出産するほど経済的に楽になるような思い切った政策はとれないのでしょうか？多面的・長期的な政策がとれる決断力のある政治を求めます。(IZUMI)

★ 悩める高齢化社会第18弾！

今月は高齢者の資産管理についてレポートをお送りします。

高齢の両親の財産管理についてのご相談が増えています。今のところ大きな問題はないけれど、今後、親の体力や判断能力が低下したとき、どのように対応すべきかという内容です。今後の入院や介護などの費用がかかるときはお母様の預金口座からキャッシュカードで引き出すよう言われているとのことでした。

● 「預り金」で管理

例えば、今後の入院や介護などの費用がかかるときは親の預金口座から引き出すよう言われ、通帳やキャッシュカードを預かっている方もいると思います。一般的には、親の預金に関して親子間で合意があれば、預金通帳やキャッシュカードを子どもが預かって引き出すことは法的には問題がないとのことでした。

ただし、金融機関の窓口で引き出す場合などは「本人の委任状」提示が基本となります。本人以外の親族が預金を引き出すための「代理人カード」もありますが、同居家族にしか発行できない金融機関も多く、親が認知症になると引き出しが制限される可能性もあります。

こうした場合に使える方法としては「預り金」口座があります。

● 覚書を作り、トラブル回避

具体的には先ず子どもは自分名義で預り金用の口座を新たに開設します。既に預金口座を持つ銀行で新たに作ることは原則としてできないので、別の銀行で開設します。

新口座に親から預かる現金を入金するとともに、親子の間で預り金を利用する旨を記した覚書を作成します。預金通帳やキャッシュカードなどは子どもが管理し、預金の引き出しはあくまで親の為に使う場合に限定します。親が既に使っている口座を預り金口座として利用することもできますが、覚書を作成し、子どもがキャッシュカードなどを管理する点は子ども名義の場合と同じです。

● 相続発生時は

親が亡くなったときに残っている預り金は、子ども名義であってもそのまま相続財産になります。兄弟姉妹など管理者以外にも相続人がいれば、預り金もほかの遺産と合算して遺産分割の対象となります。

預り金を利用する場合に大切なことは必ず覚書を交わすこと。書式などは自由ですが、日付と預かった金額、「親の生活費の為」などお金を使う目的を必ず明記して、親とお金を預かる子どもがそれぞれ自筆で署名します。覚書は2通作成し、親子で1通ずつ保管します。

預り金は親の為に使うお金を預かるだけで、貰ったわけではないので贈与税に対象になりませんが、税務署から「贈与ではないのか」との指摘を受ける可能性があります。また、兄弟姉妹から「自分のために使い込んでいるのではないか」と疑われることもあるため、書面で覚書を交わして、口座を普段使いのものとは別で管理すると共に、引き出した場合の資金使途を明確にしておくことが重要です。

今回は判断能力がある場合として預り金口座をご紹介しましたが、認知症という診断を受けている場合には、原則、成年後見制度を利用することになりますので、対策として併せてご検討ください。



(機)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

預り金を引き出して使った際には通帳に記録を残し、領収証やレシートを必ず保管します。親の財産を管理する方法としては預り金、家族信託、成年後見制度の任意後見人があります。来月は家族信託についてレポートをお送りいたします。

今月の yoko-so



2022年社員旅行



二年ぶりの社員旅行
行先は鹿児島です！



さつま揚げ作りを
皆で体験しました！



年の瀬の寒さが身にしみる季節となりましたが、いかにお過ごしでしょうか。
さて、12月のyoko-soでは、二年ぶりの開催となる社員旅行を行いました。

焼酎の酒蔵の見学やさつま揚げ作り体験など、鹿児島ならではの体験を行い、社員同士の親睦を深めることができました。

さつま揚げ作り体験では、普段料理をしない社員も積極的に取り組み、グループ毎に個性豊かなさつま揚げを作ることができました。

より一層団結し、これからの繁忙期に向かっていきますので、皆様どうぞよろしくお願い申し上げます。

次号予告・お知らせ

1月には、yoko-soの経営計画発表会が開催されます。
来月はその様子をお届けできればと思っております。
本年も残すところわずかとなりましたが、今後ともより一層尽力してまいりますので、よろしくお願い申し上げます。
寒い日が続きますが、お体にお気をつけてお過ごしください。

部下後輩・新入社員・新人アルバイト/パートの育成にお悩みの方へ

一般社団法人 日本新人育成トレーナー協会主催
公開講座

新人育成トレーナー養成講座

新人を辞めさせずに戦力化できる上司・先輩（トレーナー）になる講座

このよう
な方に
おススメ
です

- 自分が忙しい中で部下後輩まで気が回らない
- 若手がなかなか主体的に仕事をしてくれない
- 離職が多い
- リモートワーク、分散出社で意思疎通しづらい
- 育て方が分からない！
- 現場のリーダー、課長、パートアルバイトの上司



講座内容

1日目

- ・新人を辞めさせずに戦力化する方法
- ・社会の変化とリーダーの役割の変化
- ・仕事の教え方
- ・ほか

2日目

- ・仕事の教え方
- ・報告・連絡・相談の仕方・させ方
- ・良いところを認める、感謝する
- ・ほか

3日目

- ・良い面談
- ・ワクワク語る
- ・ほか



認定試験

- ・実技（3つ）
- ・フィードバック



3日間の講座と認定試験合格で協会認定トレーナー資格取得



- ・講座は対面でも、on-lineでも受講可能
- ・日程が合わない場合の振替制度あり
- ・30代～70代まであらゆる世代の受講実績あり
- ・設計、メーカー、販売、飲食、介護、医療、ITなどあらゆる業界の方が受講済み

【参加者の感想！】

- 1年経った今でも新人が辞めていない！
- 部下から相談が来るようになった！
- 部下が解決策を提案してくるようになった！
- 自分も部下もモチベーションが上がった！
- 部下との衝突が減り、チームの一体感が上がった！
- 職場の雰囲気が明るく活気づいた
- 仕事だけでなく日常生活でも役に立った！
- 毎回楽しい講座で、時間があっという間に過ぎた！

特徴

- ・講義よりもワークが中心
- ・本音が言える
- ・宿題と振り返りで学びが定着

新人育成トレーナー養成講座

新人を辞めさせずに戦力化できる上司・先輩（トレーナー）になる講座
21期・22期 募集中！

対面講座 21期

東京・渋谷駅周辺

日程：2023年

1日目 1月24日（火）13時～18時

2日目 2月7日（火）13時～18時

3日目 2月21日（火）13時～18時

認定試験

3月7日（火）10時～ または 14時～

On-line講座 22期

テレビ会議システムZOOMを使用します

日程：2023年

1日目 1月26日（木）13時～18時

2日目 2月9日（木）13時～18時

3日目 2月16日（木）13時～18時

認定試験

3月9日（木）10時～ または 14時～

参加費用

特別価格 30,000円（税込）

※講座の終了時間は30分ほど前後する可能性があります。
※認定試験の時間は、講座中に調整いたします。



お申込みはこちらから

企業・組織の人事・経営者さま
社員・アルバイト・パートの定着・育成について
お気軽にご相談ください

気になっていることをお聞かせください。御社の課題に合わせてご提案いたします

○研修 例

- ・リーダーシップ
- ・報告・連絡・相談の仕方させ方
- ・タイムマネジメント
- ・段取り・企画力
- ・ハラスメント防止
- ・コンプライアンス
- ・メンタルヘルス ほか多数

○面談（1on1・グループ面談） 例

- ・新人向けモチベーション維持向上面談
- ・リーダー向けコーチングセッション ほか

○経営者 幹部向け

- ・従業員に影響力を与える語り方
- ・理念づくりサポート ほか

○「新社会人をコロナ鬱で辞めさせずにせないぞ！」キャンペーン中

- ・コロナ禍の中で社会人デビューをした新社会人と受け入れをしている方へのサポート

一般社団法人 日本新人育成トレーナー協会

〒150-0002東京都渋谷区渋谷3-26-16第五叶ビル 5F

✉ shinjin.ikusei.trainer1210@gmail.com

☎ 090-8487-2008（担当：青木真穂）



QRコードが使用できない場合はお手数ですが
「日本新人育成トレーナー協会」で検索ください

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。

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

1/11(水) 1/24(火) 2/8(水)

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 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)

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。

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

現状が未来を知る意味で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

時間を作って、経営に向き合う事が出来た。
自分も考え作成した事、実現して行きたいと思ってる。

- 『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年間のイキニが過ぎました。
理念を振り返る良いきっかけになりました。
数字の取組がリアルに見れ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よった。

- 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 現実感のあふ数字が並ぶので一日一日の目標に
当てられ毎日仕事に
変化がある。

- 『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。
その課題をクリアするための行動を社内でも共有しながら
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か年計画を話して浸透させる
2出店の為に不動産周り始める
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

志向は実現するところまで。たに気持ちでやる
具体的な数字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。やはり未来という気持ちになる。

- 『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！
- 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のか、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。

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.74 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活用】

※VOL.71掲載店のその後…

【プレオープン時のショップツール費用合計 14,925円】

【グランドオープン時のショップツール費用合計 30,185円】

- | | | |
|------------------------|---------|--------|
| ①ベーカリーカフェ メニュー表 | 全6頁×20部 | 6,180円 |
| ②ベーカリーカフェ ドリンクメニュー表 | 20部 | 2,880円 |
| ③ベーカリーカフェ 立て看板用ポスター3種類 | 各1部 | 9,980円 |
| ④ベーカリーショップ メニュー表 | 各5部 | 2,400円 |
| ⑤2店舗共通Z折りリーフレット | 2,000部 | 8,745円 |

| ご希望 | コロナ禍での新業態チャレンジなので色々試しながら内容を固めていきたい



プレオープン前の大々的な
告知やイベントは失敗のもと!!
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!

プレオープン(約1ヶ月)

- 仮メニューで試運転し、オペレーション、お客様の反応、客単価、利益などの確認と調整
- 大々的なオープン告知は控え、グループ店に来店されたお客様や知人のみに案内

グランドオープン

- 本メニュー決定後、本格的に始動
- 観光客など店前通行人が多いため、店頭告知を強化



プレオープン時の使用ツール

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るようにしましょう!



- 試用運転用メニュー表 … 変更や調整があるため、料理写真はイメージとして掲載



【メニュー表】A4サイズ
全6頁×各20部 6,180円



- リーフレット（2店舗共通）… グループ店舗の既存客や知人に配布

【A面：ベーカリーカフェ A店】

【B面：ベーカリーショップ B店】



【リーフレット】148×297mm
Z折り加工/2,000部 8,745円

Z折り加工
イメージ



web印刷業者を上手に活用することで、安価で質の高いショップツールの作成が実現できます!

【比較的安価なweb印刷業者】チラシ・メニュー表類：プリントパック/ラクスル etc. | 屋外用ポスター類：プリオ/ピーゼログランプリ etc.

グランドオープン後の使用ツール

ベーカリーカフェ A店

■メニュー表



- ◇ ホールスタッフがメニューやシステムの説明をしなくても済むように、料理写真とコメントを掲載
- ◇ 一冊のブックにランチ、カフェ、モーニングのメニューをまとめ、ドリンクメニューはパウチ加工
- 一冊のブックにまとめることで、来店客へ全時間帯のメニューを紹介

【ランチ】

【カフェ】

【モーニング】

【ドリンク(パウチ加工)】



【メニュー表】 A4サイズ/全6頁×各20部 6,180円

【ドリンクメニュー表】 A4サイズ/パウチ加工 20部 2,880円



ドリンクメニュー表の裏面に
ベーカリーショップの案内を掲載

■店頭案内(立て看板)



観光地でもあるため、集客商品の写真を
大きめに掲載し店前通行人にアピール

モーニングタイム

ランチタイム



左:カフェ | 右:モーニング

左:カフェ | 右:ランチ



【モーニング】



【ランチ】



【カフェ】

【立て看板用ポスター】 A1サイズ/3種類×各1部 9,980円

ベーカリーショップ B店

■イートイン用店内メニュー表



- ◇ セルフサービスの事前会計のため、メニューが選びやすいようにデザインは控えめに
- ◇ ホットサンドの中身がわかりやすい写真を掲載

【メニュー表】 A4サイズ/パウチ加工 10部 2,400円



2店舗共通

■リーフレット

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



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/>

ゴミ拾いで生計を立てている10歳の女の子がいます。妹の学費を稼ぐために働く10歳の男の子がいます。
そんな子どもたちが、学校に通い、学び、夢を持ち、夢を追い、夢をかなえるために

School Aid Japanは、 開発途上国の貧しい子どもたちに 学ぶ機会を提供します。

SAJの
学校建設支援
333校
2001～2021年度累計



学校建設事業 カンボジア・ネパール・バングラデシュ

風雨をしのげる青空教室、灼熱地獄になる窓のないトタンの校舎、お寺の倉庫で授業するなど、劣悪な環境の学校に新しい校舎を贈呈しています。



朝給食支援を
受けた子ども
134,398人
2006～
2021年度 累計

お米支援を
受けた子ども
14,495人
2006～
2021年度 累計

食の支援事業 カンボジア

- 子どもの登校を促すため、朝給食を毎朝提供しています。
- 貧しくて食事が不十分な世帯にはお米を毎月届けています。



学用品支援を
受けた子ども
18,551人
2006～
2021年度 累計

就学支援事業 ふれあいサポートプラン

カンボジア

貧しい家庭の子どもに就学に必要な制服や文房具を提供しています。



NDMSC

学校運営事業 バングラデシュ

貧しい世帯の子どもたちは入学科・授業料が無料となる、日本の最新の教育システムを取り入れた中高一貫校を運営しています。
教育大臣や多くのマスコミが視察や取材に訪れています。



孤児院事業 夢追う子どもたちの家 カンボジア

孤児院「夢追う子どもたちの家」では、両親を病気で亡くすなど、安心して暮らせる場所のない子どもを預かり、大学まで進学させています。
日本語授業も行い、卒業後に日本で働く機会も提供しています。

SAJの公式

Instagram & Facebook

現地の子どもの様子や、SAJの取り組みを随時紹介しています。



Instagram

Facebook



フォロー
お願いします!



公益財団法人 School Aid Japan
代表理事
渡邊 美樹(ワタミ代表取締役会長兼社長)

(〒144-0043) 東京都大田区羽田 1-1-3
TEL: 03-5737-2773

皆様からいただいた寄附金・会費は「全額、現地の支援費に使う」ことを原則としています。

私たちは「School Aid Japan」を応援しています。