

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4月12(水) 4月25(火) 5月18(木)／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135回「スーツの着こなし方が変わる姿勢と歩き方」～健康経営の第一歩～

講師：株式会社 WALK&WALK 代表取締役 我妻 啓子

日時：2023年5月11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、小越豊司司法書士・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！

経営幹部の育成！

先月、経営コンサルタントの戸敷進一先生が博多で主催されている「みらい塾」第二講で講義をさせていただきました。戸敷先生の言葉をお借りすると「血縁関係にある後継者とは別に、親族外から将来の役員をどのように育てるのか？はここ数年の私がかもとも気にかけてきたことです。異業種や年代を超えた人たちの討議を通して組織の屋台骨を労を惜しまず自分の役割として担う人材を半年かけて基礎からきちんと育成します」というのが塾の主旨です。

確かに親族経営が主流の中小企業で経営者の片腕となる親族外の役員を育てるのは至難の業です。中小企業が零細から抜け出せない一つの要因かもしれません。それに気づき、半年間前後泊全六回、遠方からの交通費を含めると150万円を超える教育費を負担して幹部候補を送り込んでくる経営者の意識の高さには頭が下がります。

● 経営幹部の役割

戸敷先生は「経営幹部とは経営者の隣で経営者の片腕として経営トップを支える人であり会社を背負う人である」と定義づけていらっしゃいますが、私も経営幹部とは「実質的に経営実務を担う人」であると理解しています。経営実務を担うという言葉をもう一步突き詰めて経営トップとの相違点を明確にすると...

『経営トップは決断をする人。経営幹部は判断をする人』ではないかと思えます。

決断とは「意志を明確にすること」です。自社の経営理念(ミッションやビジョン)に基づいて会社の方向性や重要な戦略について会社としての意志を明確にすることです。これに対して判断とは、経営トップの示した意志・方向性に基づいて具体的な戦術を決定し実行するための判断・選択をすることを指します。そのためには会社の判断基準の根っ子である経営理念を深く理解している必要があります。

経営幹部とは「自社の経営理念を誰よりも深く理解し愛し守るために戦える人であり、経営理念に基づいて日々の経営実務判断を担う人であり、さらに経営トップが経営理念から外れそうな場合にはトップに対して意見を述べられる人」であると思います。

● 経営幹部の資質

また具体的に経営幹部に求められる資質としては次の二つがあると思います。

- ・経営トップが乗り移ったかのようにトップの分身として社内外での対応ができる人
- ・経営トップの苦手な部分を補完することにより経営者を支えることのできる人

例えば、対外的な難しい対応に経営トップが立ったとすればどんな問題にもその場で答えを出さなければなりません。そんな場面で経営トップの代わりに矢面に立ちトップの意志を正確に伝えながらも、トップが矢面に立つ最終場面までの時間を担保できる非常に優秀な幹部にお会いしたことがあります。

また、非常に厳格なトップと社員の間に立ちトップの意志を分かりやすくかみ砕き優しく諭すように伝えて社員をまとめ上げて来た優秀なナンバー2、理念力は非常に強く思想家タイプのトップを支えて実質的に組織づくりを先導してきたナンバー2、トップ営業で突っ走る精力的なトップの下で組織づくりや社員教育を一手に担当してりっぱな組織を創り上げたナンバー2にもお会いしたことがあります。

そう考えると、経営幹部の育成がどれだけ重要で会社の未来を左右するかに気づかれます。ある意味で自分の右腕左腕を育てることが本物の経営者として認められる条件なのではないでしょうか？

今月のワンポイント！ (担当: 藍場)

◆ インボイス制度の負担軽減措置(案)のよくある質問とその回答

● はじめに

2023年10月1日よりいわゆるインボイス制度が開始されます。それにあたって令和5年度税制改正大綱にインボイス制度導入円滑化のための措置(負担軽減措置)が掲載されました。今回はまだまだ分かりにくいインボイス制度のうち負担軽減措置を中心に解説をしていきます。

● 小規模事業者に係る税額控除に関する経過措置(2割特例)

【免税事業者が課税事業者を選択した場合の負担軽減を図るため、納税額を売上に係る消費税額の2割に軽減する激変緩和措置が3年間(令和5年10月1日から令和8年9月30日までの日の属する各課税期間)設けられる】

- ・適用対象者…インボイス制度を機に免税事業者から課税事業者になった者。従って令和5年10月1日以前に開始される期より課税事業者となる個人や法人は2割特例の対象外です。
- ・2割特例を受けるための手続き…事前の届出は必要なく、消費税の確定申告書に2割特例の適用を受ける旨を付記することで適用が可能です。
- ・その後の期間について…消費税の申告を行うたびに2割特例の適用を受けるかどうかの選択が可能です。ただし基準期間の課税売上高が1千万円超となる場合には2割特例は適用できません。
- ・免税事業者が簡易課税の届出も提出した場合…2割特例は本則課税、簡易課税のいずれを選択している場合でも適用可能です。簡易課税の取り下げは不要です。

● 一定規模以下の事業者に対する事務負担の軽減措置(少額特例)

- 【1万円未満の経費については帳簿のみで仕入れ税額控除が可能(インボイス保管不要)となる措置】
- ・適用対象者…基準期間における課税売上高が1億円以下、または特定期間における課税売上高が5千万以下の事業者です。特定期間とは個人事業主については前年1月から6月まで、法人については前事業年度の開始の日以後6月の期間です。
 - ・適用期間…少額特例は令和5年10月1日から令和11年9月30日までが対象期間となります。そのためたとえ9月30日以降が期の途中であったとしても少額特例の適用はありません。
 - ・1万円は「税込」1万円未満で判断します。また同時に複数の支出をして合計が1万円を超えるような場合は少額特例の対象外となります。

● 少額な運送インボイスの交付義務免除

- 【振込手数料のような少額の値引き等を行った際にも「返還インボイス」の交付義務があるが実務面に配慮し「税込」1万円未満の値引き等は交付不要となる】
- ・適用対象者…特に制限なくすべての方が対象です。
 - ・適用時期…適用期限のない恒久的な措置となります。

● 登録制度の見直しと手続きの柔軟化

当初インボイス制度開始の令和5年10月1日から適用を受けるための登録期限は令和5年3月31日でしたが柔軟化されたことで実質的に令和5年9月30日までの申請が可能となっています。また免税事業者が令和5年10月1日以降に登録申請を行う場合、登録申請書に提出日から15日以後の日を「登録希望日」として記載すればその登録希望日から登録を受けることが可能です。

● まとめ

インボイス制度はかなり複雑な内容となります。疑問や不明点は各担当者までお問合せください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 努力の報酬は成功ではなく成長だ。努力すれば必ず成長する。
成功は運、成長は選択。努力は必ず成長という成果で報われる。
努力することで昨日の自分を超えろ、成功は成長の先で待っている 」

成功は運、成長は選択。成功は成長の果実… 努力は100%報われるんだ!!

★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. 179)

- ★ 東日本大震災から12年が経過しました。我々の生活を大きく揺るがすような脅威がある日突然起こることを思い知りました。12年前のあのとき襲ってきた災害は、あまりにも想定外の規模であり我々の日常を瞬時に変えてしまいました。受け入れがたい津波の映像を見たとき果然と立ち尽くしたことを覚えています。しかし時間の経過とともに防災意識が薄らいできていると感じます。予想をすることが難しい自然の脅威にどう向き合えばいいのでしょうか。改めて持続可能な社会について考える時間が必要です。(NISHIO)
- ★ 先日、師事を受ける京都大学澤邊先生の講演を聞く機会がありました。その中で、会計事務所は中小企業にとっての【ラストワンマイル】の役割を果たすべきとのご指摘を頂きました。各種の経済政策、金融施策、DX支援など、中小企業を活性化するための支援は広がっているが、最後の実行手前段階の繋ぎ手がないため改善が進まないのが中小企業の実態です。全て中小企業が生き残れるものではありませんが、正しい支援が届けば活性化する中小企業をサポートすることこそ、会計事務所の使命と痛感します。(TOCHIKURA)
- ★ 確定申告期間中の陽にあたらぬモグラのような生活を終えたと桜の便りが届きます。毎年、この時期になると何回かくしゃみや鼻水が止まらない日があり、花粉症デビューか?とドキドキするのですが、検査をしても陰性。検索していたら寒暖差アレルギーというものにたどり着きました。「特に筋肉が減少する40台以上の女性が発症しやすいと言われ…」年齢を重ねて身体に変化が出やすくなっているようです。トレーニングやヨガで適度に身体も鍛えながら、自分の健康と向き合っていこうと思います。(YAMAMOTO)
- ★ 東日本大震災。現実の出来事とは思えない壮絶な映像を観ながら人の命の儚さに涙が零れました。そして「今を精一杯生きよう」と心が奮い立ち震災の翌月30年ぶりに山登りに出かけて土砂降りの雨の中を腰までの雪をかき分けて単独で残雪の屋久島宮之浦岳を越えました。自分にとっての究極の「生」の実感は山の中にあると思いついたからです。あれから12年、大震災の復興を祈念して設定された青森県八戸から宮城県仙台までの「みちのく潮風トレイル1,000キロ」を冬が来る前までに完歩を目指すことにしました。3.11に合わせて八戸鮫駅を出発して第一回目の50キロを歩きました。日本の代表的なリアス式海岸の



景色を堪能すること同時に東日本大震災の犠牲者への鎮魂の旅でもあります。車で走るだけの訪問やピンポイントでの訪問ではなく1,000キロの海岸線を自分の足で歩くことにより見えてくるものがたくさんあると思います。息が詰まるような防潮堤の巨大なコンクリートの壁に描かれた昔の綺麗な砂浜の絵を見たときは胸が苦しくなるような複雑な感情が押し寄せてきました。人の力を大きく超える自然の力と悠久の時の流れの前では無力な人間です。(IZUMI)

★ 悩める高齢化社会第21弾！

今月は自宅を担保に融資を受ける「リバースモーゲージ」についてレポートをお送りいたします。

昨年よりお客様からリバースモーゲージに関するご相談が増えています。高齢化社会において長寿化が進みリタイア後の生活が長くなるなか、自宅に住み続けながら一定の老後資金を確保できるためニーズが高まっています。

● 自宅を担保に老後資金

ただし資金の使い道に制限があったり、金利変動のリスクがあったりするなど注意が必要です。

リバースモーゲージの仕組みをみてみましょう。お金を借りるには先ず利用者が自宅を担保に差し入れ、金融機関は担保評価額の一定割合を融資限度額として決めます。

利用者は資金が必要になったとき限度額内で一定の融資を受けたり、限度額を一括で借りたりします。生きている間は自宅に住みながら毎月の利息のみを支払い、死亡時に相続人が家を売却するなどして現金で元本を返済するのが一般的です。

● 商品の多様化

リバースモーゲージを扱う金融機関が増え、商品が多様化していることも利用を後押ししています。

住宅金融支援機構が民間金融機関と提携する「リ・バース60」は17年に「ノンリコース型」というタイプを導入し、融資拡大に弾みがつきました。20年度の融資実行額は約141億円と17年度の約1.6倍となりました。

リバースモーゲージは契約者が亡くなった時点で住宅価格が大幅に下がっていると、自宅を売却しても元本を完済できない恐れがあります。こうしたケースでは相続人が返済を求められることがあります。ノンリコース型は担保の売却代金を超える返済義務がない点が特徴です。リ・バース60を扱う金融機関は機構に保険料を支払っており、債務が残っても機構から保険金を受け取れるため負担がありません。

利用者が生前に金利を払うことを不要にした商品も増えています。「利息元加方式」と呼ばれ、金利は死後に元本に上乗せをして支払います。みずほ銀行が13年から販売したのに続き、東京スター銀行が20年に70歳以上84歳以下の人を対象に算入しました。

● 使い道や金利/リスクを考慮

実際にリバースモーゲージを利用する際にはどんな点に注意をしたらいいでしょうか。まず押さえないのが資金の使い道です。民間金融機関が独自に展開する商品は使い道が一般的に幅広く、生活に関する支出なら制限はありません。一方、リ・バース60は使途が建て替えやリフォーム、住宅ローンの借り換えなど住宅費用に限られ、借りた金額は即座に支払いに充てる必要があります。しかし住宅資金をリ・バース60で賄えば、その分の現金を手元に残せるため老後資金に余裕ができます。

リバースモーゲージの金利は基本的に変動金利で、一般的に3%前後と住宅ローンより高くなっています。利息の返済が長期になると、利息の支払い総額も膨らむため注意が必要です。

老後資金の計画は長く働いたり、ある程度の資産運用をしたりするなど幅広く考える必要があります



（機）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

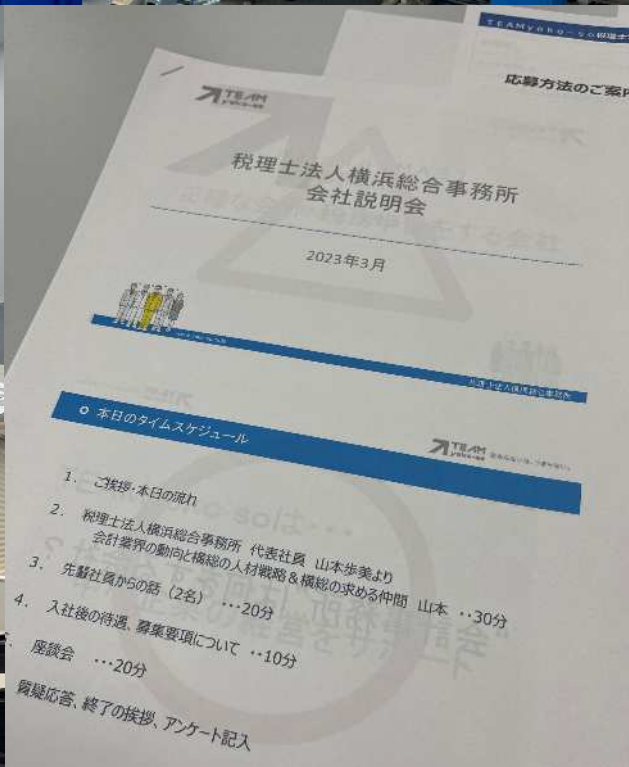
リバースモーゲージを利用する際は、自宅の担保評価や利用者の収入などで条件があります。大都市の好立地のマンションではおおむね実際の売買価格に近くなるようですが、一般的な住宅ローンより厳しく評価されるようです。ご不明な点はご相談ください。



確定申告 無事完了しました！
ご協力ありがとうございました。



そして、
2024年卒の採用活動スタート！！



3月といえば、なんといっても確定申告です。yoko-soでは毎年、期限である3月15日に向け、メンバー一丸となって取り組んでおります。今年はありがたいことに前年比約100件弱増ということで、例年より少し忙しくしつつも無事完了することができました。もちろんメンバーの頑張りのもありますが、ひとえに早めに資料をお送りいただきましたお客様のお蔭でもあります。ご協力いただきました皆様、心より感謝を申し上げます。

一方で、3月1日から就職活動が解禁され、いよいよ採用活動が本格始動となりました。yoko-soでも3月に2回ほど会社説明会を開催しました。手軽に参加できるWeb説明会も良いですが、やはり直接会ってお話できる機会も大事にしていきたいと感じました。

確定申告が終わり、いったん落ち着きましたが、5月末まで会計事務所の繁忙期は続きます。今一度気を引き締めこれからもお客様に貢献できるようyoko-so一同頑張っていきます。

次号予告・お知らせ

来月は早4月ですね！4月に新年度を迎えられる企業も多いかと思います。yoko-soには4月から男女1名ずつ計2名の新入社員が入社します。昨年入社した4人も、4月からは先輩になると思うと感慨深く感じるのとともに、時が経つのは早いものだなあと感じました。2年目のメンバーのみならずメンバー全員が面倒の良いつこいい先輩を目指していきたいと思っています。

来月号はフレッシュな新入社員のご紹介になるかと思っています！楽しみに。

【第135回 未来創造塾】

株式会社 WALK&WALK

代表取締役

我妻啓子 氏

【経歴】

- ・公益社団法人日本体育協会認定スポーツリーダー
 - ・一般社団法人東日本療術師協会認定 整体療術師
- 2006年よりウォーキング講師として活動をはじめ
指導実績は延べ4万人超



スーツの着こなし方が変わる姿勢と歩き方 ～健康経営の第一歩～

「従業員への健康投資は、活力向上や生産性向上など組織の活性化をもたらし、業績も株価も向上する」という考えのもと、経済産業省を中心に国を挙げて推進している「健康経営」。今や業績や規模を問わず、多くの企業の重大な経営テーマの一つになっています。
従業員のみなさんがいきいき働ける職場を作る、
延いては健康で長く働ける社会を作ることは企業の使命です。
まずはご自身の健康から考えてみませんか？

お申し込みはコチラから ➡



日 時

2023年5月11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
主 催

5,000 円（未来創造塾年会員の方及びお連れ様 1 名は無料）
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。

【第135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		会場参加	オンライン参加
貴社名		☐	☐
フリガナ		部署／役職	
参加者名			
TEL		FAX	
メールアドレス			

※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。

お申し込みはコチラから ➡



FAX・もしくは上記QRコードよりお申し込みをお願い致します。

(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ありません。あらかじめご確認ください。



お問合せ先 税理士法人 横浜総合事務所
担当：斎藤/渡邊
TEL:045-641-2505 / FAX:045-641-2506

変わらないは、つまらない。

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

4/12(水) | 4/25(火) | 5/18(木)

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 / 析倉・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

現存および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

時間と休んで、経営に向き合う事が出来た。
自分自身、考え作成した事を、実現にしたいと思ってる。

- 『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年間のイメージがつかみえた。
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伝わったととても良かった。

- 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
上記の理由 具体的な数字で未来が見ええた。

- 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
上記の理由 現実感のあふれる数字が出たので一日一日の目標に当てられ、毎日仕事に意欲がわく。

- 『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も社内でも共有しながら実行しようと思えます。

- 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年計画を話して浸透させる
2 出店の前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

志向は実現するまでと、たに実行力がある
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
上記の理由 意欲がわいてきた。やれば出来るとの気持ちになる。

- 『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？

勧めたい
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

◆◆◆ 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！

直近10年で売上高約7倍になった 日本M&Aセンターに学ぶ 『経営者が考えておくべきこと』

2023年 4月 11日 (火)

時間： (受付時間 13:30 ~)
14:00 ~ 16:00

会場：横浜情報文化センター 6階

横浜市中区日本大通11番地

費用：3,000 円 (税込)

※詳細は裏面をご確認ください。

定員：100 名

国内のM & A仲介企業の草分けとして、1991年に日本M & Aセンターを設立した分林会長は、多様化する中小企業のニーズに応えながら着々と業容を拡大。日本M & Aセンターは仲介実績で国内ナンバーワンの座を盤石のものとし、2021年には時価総額1兆円を超えました。

今回は、分林会長に、経営者として考えてきたこと、経営者として考えておくべきこと、やるべきこと、そしてM & Aの昨今の事例などもお話しいただきます。ここでしか聞けないお話が盛り沢山です。事前質問を受けつけますので、当日直接お答えできる時間もございます。ぜひ、ご参加ください。

第1部 14:00 ~ 15:30

直近10年で売上高約7倍になった
日本M&Aセンターに学ぶ
「経営者が考えておくべきこと」

株式会社日本M&Aセンター
取締役会長 分林 保弘氏



第2部 15:30 ~ 16:00

「経営計画は”未来の決算書”
～未来からの逆算が会社を
大きく変える～」

株式会社みらい会計コンサルティング
代表取締役 小久保 忍



【講師プロフィール】

日本M&Aセンター
取締役会長

分林 保弘氏

1943年生まれ、京都市出身。立命館大学経営学部卒。

父は観世流能楽師、母は裏千家茶道教授。自身は3歳で能の初舞台を踏む。

大学在学中の1965年、『全米能楽公演ツアー』を企画、実行。全米35州を巡り、20以上の大学で4ヵ月に亘り能楽公演を行う。当時のアメリカ社会・経済に強く影響を受けて帰国。

1966年、外資系コンピューターメーカーの日本オリベッティに入社。全国の中小企業や会計事務所にコンピューターシステムを導入、会計事務所担当マネージャーを務める。会計事務所との交流の中で、企業の「経営権の承継」問題が増加していることを認識。その状況を受けて後継者問題を解決するため、1991年に株式会社日本M&Aセンターを設立。

株式会社みらい会計コンサルティング

MAIL: miraiconseminar01@ja-big.co.jp

携帯番号: 070-7661-6678 (担当: 柏木)

QRコードにて
お申込できます!



【主催】株式会社みらい会計コンサルティング / 株式会社ビジネス・デザイン / 横浜みなとみらい税理士法人
西迫会計事務所 / Crux 税理士法人 / 税理士法人横浜総合事務所 【共催】株式会社日本M&Aセンター

直近10年で売上高約7倍になった日本M&Aセンターに学ぶ 『経営者が考えておくべきこと』

2023年4月11日(火) 14:00～16:00 (受付時間 13:30～)

会場：横浜情報文化センター 6階 〒231-0021
横浜市中区日本大通11番地

アクセス：▶ みなとみらい線「日本大通り駅」3番情文センター口 直結
▶ JR「関内駅」南口 徒歩10分
▶ 横浜市営地下鉄「関内駅」1番出口 徒歩10分
▶ 会場 HP <https://www.idec.or.jp/shisetsu/jouhou/access.html>

費用：3,000円 (税込)

※事前振込制 セミナー開催の3日前までに下記へお振込みをお願いします。

横浜銀行 関内支店 普通口座 6084656

カ) ミライカイケイコンサルティング ダイヒョウトリシマリヤク コクボシノブ

※お振込みの際は、必ず参加企業様名義にて(振込人名を参加企業様として)お願いします。

振込手数料はお客様によるご負担をお願いします。

お客様のご都合によるキャンセル・不参加に伴う参加費の返金はいたしかねます。

QRコードを読み取りいただくと、アンケートフォームに記載があるのでご参考ください。

※当日は受付にて名刺をお渡しください。

定員：100名

※お申込みの際ご入力頂くお客様の個人情報は、当セミナーの受付業務をするために利用するほか、当社の新製品情報・研修・セミナーのご案内に利用させていただきます。当社では、ご記入いただいた情報を当社個人情報保護方針に則り適切に管理し、お客様の承諾なく上記以外の第三者に開示・提供することはありません。

株式会社みらい会計コンサルティング

<https://me-line.co.jp/>

MAIL : miraconseminar01@ja-big.co.jp

携帯番号：070-7661-6678 (担当：柏木)

QRコードにて
お申込できます！



【主催】株式会社みらい会計コンサルティング / 株式会社ビジネス・デザイン / 横浜みなとみらい税理士法人
西迫会計事務所 / Crux 税理士法人 / 税理士法人横浜総合事務所 【共催】株式会社日本 M&A センター



ケーススタディから学ぶ！ VOL.76 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

食材費高騰や人手不足問題を解決するためには、単なる値上げだけではなく、メニューの改定やオペレーションの見直しが必要とされています。コロナの各規制が解除された段階で、メニューのリニューアルにチャレンジするお店が増えています。



とんかつ専門店 A店 & 洋食ダイニング B店（岐阜県）

飲食店6店舗を経営、内2店舗のメニューをリニューアル【ショップツール作成サポート活用】

とんかつ 専門店 A店	費用合計 38,530円
①メニュー表	100部 23,420円
②持ち帰り用リーフレット	4,000部 15,110円
※看板は地元の業者で施工	

洋食 ダイニング B店	費用合計 28,820円
①ランチメニュー表	100部×8頁 12,080円
②ディナーメニュー表(土日祝)	100部×8頁 12,080円
③ディナーメニュー表(平日)	20部 4,660円

とんかつ店（ロードサイド）リニューアルのテーマ



「とんかつを中心としたファミリーレストラン」

▶「厚切りとんかつと大海老フライのお店」

◇コンセプトからリニューアル

◇同時に店舗改装も実施（落ち着いたシックな内装に）



メニュー表 Before(巻き三つ折り)

外面



中面



【メニュー表(二つ折り)】

外面



中面



◇メニュー数を絞り、質にこだわり、価格も少し高めに設定

◇料理のこだわりや素材の良さがアピールできるよう、シックで落ち着いた雰囲気デザインのデザインに一新

外面

【持ち帰り用リーフレット】



中面



【メニュー表(二つ折り)】
A3サイズ/両面印刷
二つ折り加工/パウチ加工
100部 **23,420円**



【持ち帰り用リーフレット(巻き三つ折り)】
A4サイズ/巻き三つ折り加工
4,000部 **15,110円**

洋食ダイニング店（住宅立地）リニューアルのテーマ



平日と土日祝の客数に差があるため、メニュー構成を変更

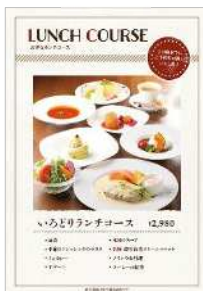
- ◇オペレーションの効率化と顧客満足の両立を目指す
- ◇土日祝の客単価アップを目指す



【ランチメニュー表(平日)】

1頁/2頁

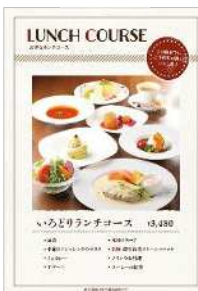
裏表紙



【ランチメニュー表(土日祝)】

1頁/2頁

裏表紙



- ◇ 土日は「休日のごちそうランチ」として、平日よりも少し高めの価格に設定
- ◇ 豪華メニューを目立つようにアピール

【ランチメニュー表(平日+土日祝)】
A4サイズ/片面印刷
100部×8頁 12,080円

【ディナーメニュー表(土日祝)】

1頁/2頁

3頁/4頁



5頁/6頁

裏表紙



裏面



- ◇ 立地特性上、平日夜の客数が少なくなってしまうため、少人数で運営できるようにメニュー数を絞り、さらに平日夜限定のプリフィクスコースを導入
- ◇ コース仕立てにすることにより、調理やホールのオペレーションの効率化

【ディナーメニュー表(平日)】
B4サイズ/両面印刷/パウチ加工
20部 4,660円

【ディナーメニュー表(土日祝)】
A4サイズ/片面印刷
100部×8頁 12,080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 帝室関内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>