

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 5月18(木) 6月8(木) 6月27(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！

自社のCoreValueを創る！

TEAM yoko-so の新年度は15時間にわたる「新卒・新人理念研修」からスタートします。私たちは仕事に向き合うときに「どうやるか」の前に「なぜやるか」の共有を大切にしています。今年入社した4人の新人に「なぜyoko-soを選んだのか？」と聞いたところ全員が「理念が明確だった」「雰囲気が楽しそう」の二つを挙げてくれて「他の会社は条件や仕事内容が主で理念についての説明はほとんどなかった」「特に会計事務所は暗い雰囲気です yoko-so は飛びぬけて明るかった」との意見をもらいました。

私たちは理念経営を志向しその確立により着実に成長をさせていただいてきました。理念経営とは「組織の存在意義、目指すもの、在り方」、つまり「組織の核(CoreValue)」を明確にしてこれを中心に経営をするということにほかなりません。

● 理念経営の効果

理念経営の主な効果として次のものが挙げられます。

- ① 就職希望者や社員の労働条件以外の最大の選択肢となる
- ② 経営判断の基準を明確にしブレない経営ができると同時に権限移譲による社員育成の柱となる
- ③ お客様に自社を選んでいただく理由となり顧客のファン化の基盤となる

つまり「自社が何者であるか」を明確にすることにより、社員の帰属意識とモチベーションをアップさせ、経営者がブレずに経営にスジを通した決断をする基盤となり、お客様に信頼と共感を頂きファンになっていただくことにより単なる商品や技術だけでない最大の参入障壁となり他社差別化にもつながるのです。

● 経営理念を創造しよう

私共の計画作成立案セミナーで社長が一番苦労するのが「経営理念」の作成です。他社の理念から借りた耳触りの良い言葉を並べても魂が籠らず社員の心にも響きません。本物の理念を創るにはまず社長が現在の自分の価値観を創った過去の出会いや経験を整理して紐づけ自分の「人生の棚卸」をする必要があります。

人は何の価値観も持たず真っ白で生まれてきます。今の自分の価値観はすべて過去の出会いによって他者から借り受けたモノなのです。ですから自分の価値観のルーツを紐解き整理し、未来に向かって大切にしていきたい価値観を確認して「組織の価値観」として「理念(CoreValue)」にまとめる必要があります。

つまり理念は単に今思いついたものではなくそれを創るに至ったストーリーが必要なのです。

● ダメな経営理念

ですから、こんな経営理念はまったく効果を上げることができません。

- ① 他社の理念にある言葉を単になぞっただけの借り物理念
- ② 理念に対するストーリー（社長個人や組織の経験や歴史など）がない
- ③ 経営陣が経営理念に沿って生きていない。経営とは生き様である
- ④ 経営幹部が経営理念を現場に分かりやすく通訳できない
- ⑤ 社長から常に経営理念についての発信、メッセージがない

社長の経験から滲み出たものが組織の理念となり、社長や幹部がその理念の体現者であり、組織の中で常に社長から理念についてのメッセージや解説や事例等々のメッセージがあり、社長の発信したメッセージを幹部が分かりやすく社員に解説し伝えられる力がある必要があります。

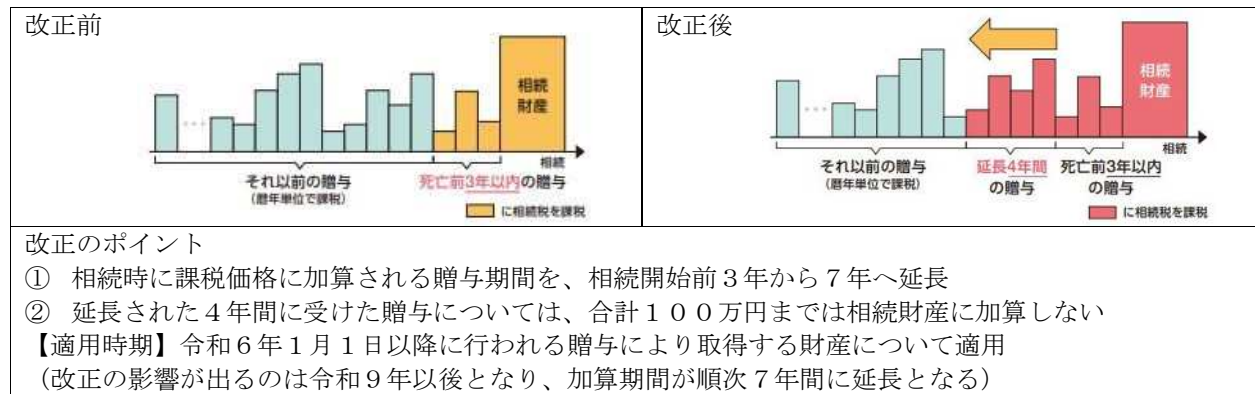
◆ 生前贈与課税の改正点

● はじめに

これから20年以上にわたり団塊の世代が保有する資産が子孫に引き継がれていく大相続時代を迎えると言われている日本では、少子高齢化に伴い相続する子世代も高齢化していると想定され、いわゆる老老相続の増加や若年世代への資産移転が課題とされています。令和5年度税制改正大綱では資産移転の時期に、より中立的な税制の構築を目的とした生前贈与課税の見直しが行われました。

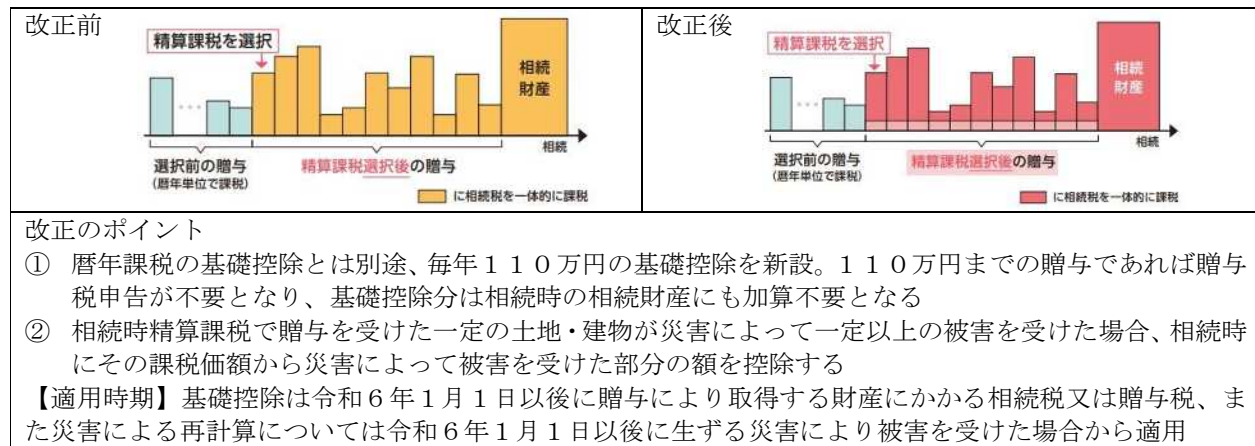
● 生前贈与加算の期間が3年から7年へ延長に

贈与税の「暦年課税」制度は、その年の1月1日から12月31日までの一年間に贈与された財産価額が110万円以下であれば、贈与税が非課税となることを利用した贈与制度です。ただし、贈与者の相続発生時には亡くなる3年までの期間で贈与した財産も相続財産に加算して相続税を計算します。今回の税制改正では、この加算期間が延長となりました。



● 相続時精算課税の利便性向上に向けて

贈与税の「相続時精算課税」制度では、原則60歳以上の父母又は祖父母から、18歳以上の子又は子孫に対して生前贈与をする際に2500万円までの特別控除額までは贈与税が非課税となる制度です。ただし贈与者の相続発生時には、この制度を利用して贈与した財産を相続財産に加算して相続税と一体的に計算します。今回の改正において精算課税制度の利便性の向上が図られました。



● 暦年課税 と 相続時精算課税 の使い分けがカギに

贈与税の「暦年課税」と「相続時精算課税」の選択制度は改正後も引き続き維持され、一度相続時精算課税制度を選択した年以後はその撤回はできません。また生前贈与にはその他様々な制度が設けられていますので、資産を譲る人・受ける人、資産の種類や金額によっての使い分け、また贈与だけでなく相続も考えたトータルでの対策が必要となります。制度の詳細等については、担当者までご相談ください。

今月の一言・・・“良薬は口に苦し”

「 壁というのは できる人にしかやってこない。
越えられる可能性のある人にしかやってこない。
だから、壁がある時はチャンスだと思っている。 」(イチロー)

乗り越えられる大きさしか壁は自分では認識できないので、100%乗り越えられます

★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. 180)

★ 3月の米欧金融危機は表面的には後退しましたが、水面下では不穏な動きが続いています。SNSで「次に危ない金融機関」の情報が広まり、信ぴょう性とは別に不安がネットで拡散されたことで取り付け騒ぎが起こってしまう時代です。米国債の保証料率の「長短逆転」が起こっています。米国債の保証料率は直近で1年物が0.98%と5年物を0.43%上回っています。金利が上昇し国債の価値が下がり銀行資産の劣化が金融不安を広げてしまう状況が再び起こらないか注意が必要です。(NISHIO)

★ 3月14日確定申告の追い込み時期でしたがワタミ様の支援する、日本最大級のソーシャルビジネスコンテスト【みんなの夢アワード13】に参加してきました！社会貢献を通じて、事業化を目指す7名の事業家の卵のプレゼンを、渡邊美樹さんと投資家の面々が評価する内容で、改めて事業とは社会の課題解決のために存在する意義を再認識する機会となりました。男子小学生のになりたい職業ランキング1位が【会社員】の日本…。働くことの大切さや面白さを、子供達に伝える教育の在り方も考えないとです！(TOCHIKURA)

★ 新入社員2名を迎え4月がスタートしました。“気分も新たに”などと感傷に浸る間もなく新卒採用活動が始まっています。その傍ら中途採用活動も行っていますが、すごく難しいと感じるのは「ヘッドハンティング」という手法が普通になっており、弊社社員にも連絡がきていること。採用する側は必至でアピールしてきますが、仕事のやりがい、金銭面で「充実している」と感じられるような職場環境を整えていくことで対抗するしかありません。もう一度エンゲージメントについて見直してみようと思います。(YAMAMOTO)

★ 今月も週末を利用して「みちのく潮風トレイル」、前回の八戸～陸中中野（48キロ）に続いて陸中中野～陸中野田（55キロ）を歩いてきました。初日は前日の雨で増水した高家川の渡渉が出来ず大きく高巻くアクシデント、久慈の厳島神社の絶景。二日目は素晴らしいリアス式小袖海岸の絶景、潮風トレイル最難関と言われる小袖から野田までの素晴らしい森と山道…。熊注意の看板が並ぶ中を膝近くまで積もった落葉をかき分け樹間から真っ青な太平洋を望み潮の香りがする山道は絶景の「潮風の山道」でした。野田からは三陸鉄道で久慈に戻り久慈からバスで一時間半かけて二戸へ、さらに東京まで新幹線で三時間。三陸は不便な陸の孤島であることも実感しました。山道から海岸に降りて陸中野田駅まであと約5キロ、二時間に一本しか



ない電車の時間まで35分、荷物背負って時速8.5キロで駆けないと間に合わない、口から心臓が出るほど走ったのに目の前で電車が走り去った時の絶望感(爆)。朝晩零下で霜が降り桜が二分咲きの陸中中野から歩き始めカタクリの花が咲き乱れ桜が満開になった陸中野田へ…。1000キロの潮風トレイルのうちまだ100キロですがたくさんの貴重な思い出が積み上がっていきます。自然に感謝！(IZUMI)

★ 悩める高齢化社会第22弾！

近年、空き家の数は増加を続けており、今後、更に増加が見込まれる中、空き家の対策の強化が急務となっています。こうした状況を踏まえ、周囲に悪影響を及ぼす特定空き家等の除去等の更なる促進に加え、周囲に悪影響を及ぼす前の段階から空き家等の有効活用や適切な管理を確保し、空き家対策を総合的に強化するために政府は令和5年3月3日に「空き家等対策の推進に関する特別措置法の一部を改正する法律案」を閣議決定しました。今月は大きな社会問題となっております「空き家」についてレポートをお送り致します。

● 特定空き家

増え続ける空き家を抑止するための一つの策として、固定資産税の住宅用地特例を解除し、建て替えや売却を推進するという改正内容です。2015年に施行された「空き家対策特別措置法」の内容が変わり、誰も住んでいない空き家の固定資産税が実質的に増税される可能性が出てきました。

法改正では、対象となる空き家の範囲が拡大し、税金が上がる可能性が高くなっています。今までは「特定空き家」に指定された場合税金が高くなる仕組みでしたが、その前の段階の「管理不全空き屋」でも税金が上がる可能性があります。

● 固定資産税が上がる？

特定空き家とは倒壊などの恐れや周囲への悪影響がある空き家のことです。特定空き家に認定されると固定資産税の住宅用地特例が受けられなくなり、改善や解体命令を無視すると罰金を受ける可能性もあります。

改正では特定空き家になる可能性がある空き家を管理不全空き家と規定し、住宅用地特例が受けられなくなります。つまり、倒壊など今すぐ危険を及ぼす可能性がない空き家も固定資産税が上がる可能性があるということです。

住宅用地は敷地面積によって固定資産税が軽減されています。小規模住宅用地（200㎡以下）は固定資産税が1/6、一般住宅用地（200㎡超）は固定資産税が1/3に軽減されています。管理不全空き家指定されるとこの特例が受けられなくなるため、土地の固定資産税が3～6倍に上がってしまうのです。

仮に評価額1,000万円、200㎡以下の土地に建つ空き家の場合、税率1.4%で住宅用地特例が適用されると約2.3万円が固定資産税額です。しかし管理不全空き家に指定されて住宅用地特例が解除されると固定資産税額は14万円となり毎年10万円以上税金が上がってしまいます。

固定資産税は毎年のランニングコストですから、10年間の差額で考えると100万円以上の負担増になります。

● 空き家の税金が上がるのはいつから？

3月3日に閣議決定されたため、この後国会にて衆参両院で審議されます。両院で可決されると法律として成立し、60日以内に交付され一定期間ののちに施行されることになります。

どのように審議が進むかによりますが、現在の国会は1月23日から150日の会期ですので、今年度中に施行となる可能性もあります。具体的な内容や施行日は変わるかもしれませんが、2023年から空き家の税金が上がる可能性は高いと思います。



（機）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

現在、多くの自治体で空き家の解体・活用に関する補助金が活用できますが、税金が上がる事が決まれば申し込みが殺到して早期締め切りになる可能性が高くなります。どのような対策を打つにしても早めに検討、実行が重要です。

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

春だ！ 新生活だ！
新入社員だ！！！！



かげ た
蔭 田
し ょ う ご
渉 吾
「皆様を照らす
太陽のような存在になる」

い ゅ う
劉
て い て い
婷 婷

「物事を恐れず、
自分と戦う」



暖かな日がつづき、過ごしやすい季節となりました。皆様はいかがお過ごしでしょうか。

今季はマスクの着用が緩和され、各地でお花見をする方々が多くみられました。またWBCでは日本が優勝するなど嬉しい出来事が多くございました。

さてそんな中yoko-soにも嬉しい出来事がございました。それは…2名の新入社員を無事迎えることができたことです！！新メンバーを加え社内の雰囲気も若々しくなったような気がします。

「変わらないは、つまらない。」yoko-soのコーポレートメッセージでもあります、新入社員を迎えることは特に大きい変化であると言っても過言ではありません。新メンバーを加えたyoko-soでお客様へ更なる貢献ができるよう日々精進してまいります。

気温の変化が激しい日々が続いていますが、皆様体調にはお気を付けてお過ごしください。

次号予告・お知らせ

来月は5月です。5月と言えば1年で最も決算数の多い、3月決算5月申告のシーズンです。確定申告が無事完了し、ほっとしたのも束の間ですがyoko-so一同最後まで元気いっぱい気を抜かずに駆け抜けていきます。

来月号はそんな繁忙期を走るyoko-soの一部をお届けできるかと思います。お楽しみに。

渡美塾

渡邊美樹実践経営塾

参議院議員を6年間務め、中小企業支援体制の抜本的な見直しを訴え続けてきましたが、既得権の壁は厚く、それであれば自ら実践しようと、2017年に『渡美塾』を開講しました。私は「経営」はとても素敵な仕事だと思っています。議員は法律や税制で社会の課題を解決しますが、経営者はビジネスモデルで社会の様々な課題を解決することができます。しかし、日本の企業経営を取り巻く環境は厳しさを増しています。コロナ禍で人々の生活習慣や行動は大きく変わりました。日本が財政破綻するリスクも高まっており、急激な円安やインフレにも備えが必要です。

『渡美塾』は、ワタミの過去の成功事例を共有する場ではありません。経営の原理原則について学びながら、コロナ禍で縮小する外食マーケットにおいて私自身が経営者としてどのような戦略を立案し、社員にどのように向き合っているかを“現在進行形”でお伝えする場です。私達と一緒に学び、成長し、「雇用と納税を生み、社会問題を解決したい」という情熱を持った経営者、経営幹部、起業家を目指す方は、是非『渡美塾』の門を叩いてみて下さい。

皆様にお会いできることを楽しみにしております。

塾長

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)

渡邊 美樹



絶賛発売中

塾長プロフィール:1959年生まれ。小学校5年生の時、父親が経営する会社を清算したことから「自分は将来、社長になる」と決意する。明治大学を卒業後、財務や経理を習得するため、経理会社に半年間勤務。その後1年間運送会社で働き資本金300万円を貯める。1984年ワタミを創業。2000年東証一部上場。「地球上で一番たくさんのありがとうを集めるグループになろう」という理念のもと、外食・介護・宅食・農業・環境など、人が差別化となる独自の「6次産業モデル」を構築してきた。実名企業小説「青年社長 上・下」「新青年社長 上・下」(高杉良著)の実在モデルでもある。現在、「学校法人都文館夢学園」理事長、「公益財団法人School Aid Japan」代表理事としてカンボジア・ネパール・バングラデシュでの学校建設(351校)・孤児院運営、「公益財団法人みんなの夢をかなえる会」代表理事として、実践経営塾「渡美塾」や若者の夢の支援、「公益財団法人Save Earth Foundation」代表理事として、限りある自然資源を有効利用し、持続可能な循環型社会づくりにも携わる。個人として、「医療法人盈進会岸和田盈進会病院」理事長として、病院経営も経験。2011年、行政に経営を持ち込むため東京都知事選に立候補。101万票を獲得。同年6月より、岩手県陸前高田市参与(震災復興支援)に就任。2013年、参議院選挙(全国比例区)において、104,176票を獲得し当選。財政再建と脱原発をはじめ、6年間、経営者の視点で政策提言を続け、「外交防衛委員長」も経験する。2019年7月、参議院議員を退任し、ワタミ株式会社取締役ファウンダーとして経営復帰。2019年10月、ワタミ代表取締役会長兼グループCEOとして本格経営復帰。2021年10月、ワタミ株式会社代表取締役会長兼社長に就任。

Everyone's Dream
みんなの夢

渡美塾

渡邊美樹実践経営塾

塾生募集

■受講料:一名様全4回 220,000円(税込)

過去の経営塾に参加されたりピーターの方は、88,000円(税込)で受講できます。

■定員:80名(ソーシャルディスタンス確保のため、定員を抑えております)

【第1回】2023年6月22日(木) 14:00~17:00 「経営の要諦~ミッション・ビジョン・戦略」

【第2回】2023年7月12日(水) 14:00~17:00 「戦略と危機対応~中小企業の戦い方」

【第3回】2023年8月24日(木) 14:00~17:00 「SDGs経営~ワタミモデルができるまで」

【第4回】2023年9月14日(木) 14:00~17:00 「組織マネジメントと経営者のあり方」

■対象者:経営者、経営幹部、経営幹部予備軍、起業家、起業家予備軍

■会場:ワタミ株式会社8階「ワタミ夢大学」(東京都大田区羽田1-1-3 京急空港線 大鳥居駅)

■特典:『個別なんでも経営相談』(希望者のみ・人数限定)7月12日(水)9:00~、8月24日(木)9:00~

■お申込:お申込フォーム(<https://forms.gle/nHqBtvnXf91FoSPQ8>)からご入力、
またはメール(watamijuku@watanabemiki.net)にてお申込みください。
お申込みを確認後、請求書を発行させていただきます。

渡美塾 4つの特長

特長1 「現役トップ経営者」の思考に直接触れる

ワタミグループの会長兼社長である塾長が、現役トップの思考から、経営における試行錯誤・チャレンジなどについて共有していきます。成功事例だけを紹介する経営塾とは一線を画し、そのチャレンジが実際にどうなるのか?その原因と結果を、最新の視点から、独自の経験をもとにお伝えします。本質が深まることで、根本からの変化を感じていただけるはずです。

特長2 渡邊美樹が乗り越えてきた38年の歩みを共有

ワタミグループをゼロから1650億円まで成長させてきたプロセスの全体像から、節目ごとに必要な経験・知識・技術をお伝えします。38年の間で実際に起こった出来事をもとに、人材投入や銀行取引のタイミングといった具体的な成長ポイントをお伝えします。大きな目標に向かい、今自分がすべきことの核心を掴むことで、確実な成長につなげることができます。

特長3 なぜ、どこで失敗したのか?成功だけでなく失敗例も公開

ひとつの成功は100の失敗から。成功の裏には数え切れない失敗があるからこそ、失敗事例の共有を最も大切にしています。「あの時こんな判断をすれば失敗しなかった」というような、なかなか聞けないリアルな経営の失敗例をお伝えすることで、同じ失敗を未然に防ぎ、競合他社よりも速く成長するための学びを得ることができます。

特長4 塾長と個別指導&塾生の悩みと解決策をオープンシェア

講義を聴くだけでなく、塾長に個別相談できるのが渡美塾の最大の強みです。また、塾生から塾長への質問を講義毎にオープンシェアする体制により、商品開発・組織・財務・株式公開など、多岐に渡る悩みを共有することができます。これにより幅広い視点を獲得し、急速に変化する時代を恐れず、柔軟に適応する企業を目指します。悩みをシェアできる仲間に出会えることも大きなメリットです。

《申込締切日》

2023年6月15日(木)

※締切日前でも定員になり次第締め切らせていただく場合がございます。

《お問い合わせ・運営》

公益財団法人 みんなの夢をかなえる会
渡美塾 事務局:藤本 TEL:03-5737-2727
E-Mail: watamijuku@watanabemiki.net
渡美塾公式HP <https://watamijuku.jp/>

渡邊美樹チャンネル



YouTube



渡美塾 LINE 公式アカウント



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

6/8 木

6/27 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 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。
自分自身、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。
数字の裏面がリアルに見え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、たてあげたりして
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！

締切迫る!

「特例承継計画」の提出期限まで1年を切りました。
【提出期限：令和6年3月31日】

「事業承継税制」 ご存知ですか？

後継者へ株式を移すときにかかる税金（贈与税・相続税）が
「猶予」される制度があります。（一定要件を満たせば免除されます）

こんな方におすすめ

後継者を
自分の子どもに
すべきか迷っている

事業承継税制は
聞いたことあるけど、
結局やったほうがいいのか
どうかわからない

計画を提出しても
途中で取りやめる
かもしれない
(M&Aで他社へ売却、
会社清算)

そもそも何から
検討したらいいか
わからない



☒ 事業承継税制とは？

主な内容

☒ 株式の移転（承継）に係る税金が「猶予」されるの？「免除」されるの？？

☒ どんな会社が使えるの？

☒ 「特例承継計画」は提出しておいたほうがいいのか？

事業承継税制セミナー

日時

2023年 **6月7日** 水
15:00 ~ 16:30

参加方法

オンライン
(Zoom)

講師

足立 祐介

事業承継コンサルタント、
上級会計専門家、税理士

主催

税理士法人 横浜総合事務所

参加費

無料

セミナー特典

初回相談を無料でご対応いたします。



「事業承継税制セミナー」参加申込書

FAX・Eメール・QRコードのいずれかの方法でお申し込みください。

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			
所在地			
フリガナ		部署 ・ 役職	
参加 代表者名			
TEL		FAX	
メールアドレス			
他・連絡事項			

Eメール の場合

①貴社名 ②部署・役職 ③参加者名 ④電話番号 ⑤ご相談事項を
下記のEメール宛てにお送りください。

Eメール：info01@yoko-so.co.jp

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、新市場進出や事業転換など
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. 事業計画について認定支援機関の確認を受けること
2. 付加価値額を向上させること
補助事業終了後3～5年で付加価値額
(または従業員一人当たり付加価値額)
の年率平均3.0～5.0%以上増加の達成。

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。

第10回公募から令和4年度補正予算で成立した内容に変更となりました。
成長枠の新設など枠組みが増え、各種要件が緩和され、利用しやすくなりました。

補助額、補助率の例

【成長枠】(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 100～5,000万円
101人以上 100～7,000万円

補助率: 1/2 (大規模な賃上げを行う場合は2/3)

※上記のほかに最低賃金枠、物価高騰対策・回復再生応援枠、産業構造転換枠、グリーン成長枠、サプライチェーン強靱化枠がございます。

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 : ~

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

弁当販売

⇒オフィス勤務の方向けの弁当販売を行う事業者が、**高齢者向けの食事宅配事業**を開始。

小売業

ガソリン販売

⇒新規に**フィットネスジムの運営**を開始。
地域の健康増進ニーズに対応。

サービス業

ヨガ教室

⇒室内での密を回避するため、**新たにオンライン形式でのヨガ教室の運営**を開始。

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。

運輸業

タクシー事業

⇒新たに一般貨物自動車運送事業の許可を取得し、**食料等の宅配サービス**を開始。

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（建物の建築・改修、建物の撤去等）、機械装置・システム購入費（設備、専用ソフトの購入やリース等）、技術導入費、外注費（製品開発に要する加工、設計等）、広告宣伝費（広告作成、媒体掲載等）、研修費（教育訓練費、講座受講等）等

※従業員の人件費・旅費、不動産、車両、汎用品の購入費は対象外です。