

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

在り方、やり方、捉え方

京セラ創業者の稲盛和夫氏の「人生・仕事の成果＝見方・考え方×能力×熱意」という有名な成功の法則がありますが、これを別の切り口から考えた経営者として理解しておかなければならない人生・仕事の成果を導き出す三要素として「在り方」「やり方」「捉え方」があります。

【**在り方**】とは、「成長し続けたい」「オープンでありたい」のようにどういう自分でありたいのか？どう生きたいのか？という人生のあるべき姿であり熱意の源でもある『**ミッション、目的**』です。

【**やり方**】とは、「どういう方法でやるのか」「どう行動するのか」というゴールを目指すための手段や方法、行動の選択を指します。つまり『**能力、手段・戦術**』を指しています。

【**捉え方**】とは、「事実をどう捉えるか」、事実の一つでも現実はその人の捉え方により人の数だけあるという言葉の通りで、物事をどう捉えるのかという『**価値観、物の見方・考え方**』を指しています。

●「捉え方(価値観)」を見直す

成功するには成功するための価値観を身に付ける必要があります。ビジネスのベースとして「資本主義社会とはありがたいの集まるところにお金が集まる」という価値観があります。事実は他人を騙したり悪どい商売で設けた人もいるかもしれませんがそれを気にしても成功には繋がりません。お客様のありがたいを集めることが成功につながるのだとすれば、事実は様々であるとしても自分の物の見方・考え方を成功に近づくための価値観に集中し行動すればよいのです。これをパラダイムシフトといいます。

在り方を考えるためにもやり方を選択するためにも、まずは世の中の現象・状態・出来事をどう捉えるかという価値観（物の見方・考え方）が大きく影響をします。これが成功の出発点に他なりません。

●「やり方(手法)」に惑わされない

ゴールが決まればあとはやり方です。具体的な手段を選択して具体的な計画に落とし込み行動しながら一歩ずつ目的達成に近づいていく必要があります。この時に注意すべきは「目的と正しい捉え方（理念）」というベースがあるからこそ正しい手段の選択ができるということです。成功から逸れてしまう経営者の典型が理念を忘れて手法・ノウハウに囚われてしまうのです。そういう経営者のログセが理念と手法を分離してとらえた「理念じゃ飯は食えない」です。「理念がなければ飯を食う必要がない」のに気づきません。

コンサルタントに潰されるのもこのタイプです。コンサルは理念により選択された手法の効果を上げるために利用するものなのです、理念に紐づかないコンサルの小手先だけのお得情報に惑わされると必ず失敗します。コンサルタントは手法・戦術の専門家であって理念・戦略については社長に全責任があるのです。

●「在り方(目的)」がすべての源

どんなに上手く戦術を実践しても目的から逸れればすべてが無意味です。そしてどんな戦術でも壁にぶち当たり厳しい状況に追い込まれることもあります。その時にパワーの源になるのはやはり目的に他なりません。

コロナ禍でそれまでの業態が社会から否定されるほどの打撃を受けた経営者がいます。余裕がある時は理念を語っても追い込まれると損得と売上と数字ばかりに目が向いてしまう経営者が多い中、足掻き苦しみがらも次から次へと手を打ち窮地を乗り越える戦いの中で常に頭の中にあるのは「ありがとうと言っていたくためには何をすれば良いか？」という理念だけだったと話されていらっしやいました。

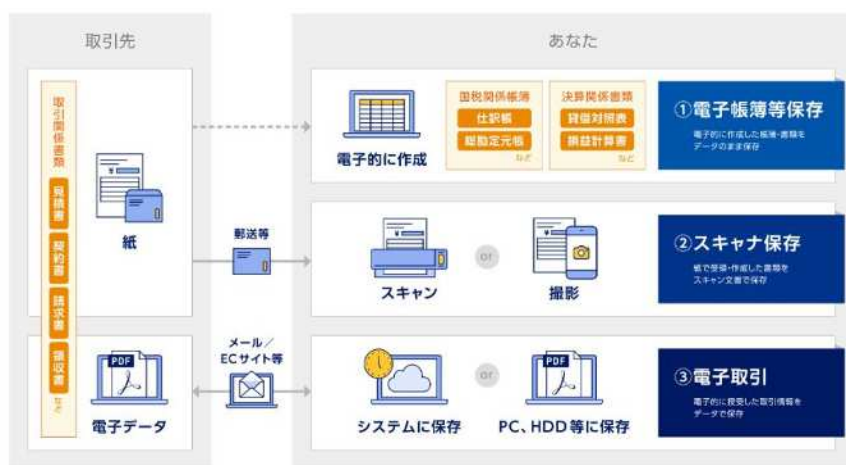
大変な時にこそ理念が問われます。大変な時にこそ経営者の真価が問われます。

◆ 電子帳簿保存法～2024年から本格稼働に備えよ!!～

電子帳簿保存法とは、帳簿書類について一定の要件を満たした上で電子データによる保存を可能とすること、および電子的に授受した取引情報の保存義務等を定めた法律で2022年1月1日より改正されました。ただし、2023年12月末までは電子取引のデータ保存の義務化についての「宥恕期間」となっています。

● 電子帳簿保存法の種類

電子帳簿保存法上、電磁的記録による保存は大きく3種類に区分されています。③の電子取引について要件が一部強化されたため、宥恕期間が終了する2024年1月1日より、すべての事業者において電子的に受領した取引情報をデータで保存するという対応が必要になります。



※株式会社マネーフォワード「電子帳簿保存法の概要と対策ガイド」より引用

● 改正の内容

- ① **タイムスタンプ要件の緩和**：タイムスタンプ付与期間が緩和されました。また、スキャニングの際の自署が不要になるとともに、訂正または削除のログを確認できるシステムを利用した場合、タイムスタンプが不要になります。各システムベンダーの対応については、タイムスタンプ付与するシステムを提供しているパターンと、タイムスタンプ付与せず訂正または削除のログを残すシステムを提供している2パターンの2種類の対応が見られます。
- ② **検索要件の緩和**：検索要件が「取引年月日」「取引金額」「取引先」の3つのみに変更となりました。税務調査の際にダウンロードの求めに応じる場合には、範囲指定および3つの項目を組み合わせで検索できる機能の確保が不要になります。
- ③ **電子取引データの書面保存が廃止**：電子上でやり取りしたデータを紙出力した書面のみで保存する方法が原則認められなくなります。電子取引データ自体を、要件を満たして保存する必要があります。

● 対応のポイント

電子帳簿保存法については、「どこまで対応するか」がポイントとなります。強化された電子取引のみに対応するのか、もしくは、今回の改正を機に電子化に向けて大きく舵を切るのかによって必要な対応が変わります。規制が強化された電子取引のみに対応する場合は、ファイル名等を工夫することで、自力で対応することも可能です。最近では、無料で電子取引対応サービスを提供しているシステム会社もあります。

● まとめ

電子帳簿保存法への対応は、継続企業の前提のもとに経営をする会社において重要な課題です。適切に対応することで、企業の業務効率化にもつながる側面もあります。TEAMyoko-soでは、今後も電帳法対応に向けた情報提供をまいります。ご質問等ありましたら、お気軽に弊社担当者までご相談ください。

★ 悩める相続第21弾！

政府が所有者不明土地対策と位置付ける3本の柱が4月から本格的に動き出しました。

5月に分割協議に期限を設定、相続した土地・建物の登記の義務化をレポートさせていただきました。今回は4月27日から始まりました不要な土地を国が引き取る「相続土地国庫帰属制度」に関してレポートをお送りいたします。

● 所有者不明の土地の発生抑制

相続土地国庫帰属法は正式名称を「相続等により取得した土地所有権の国庫への帰属に関する法律」と言います。この法律の目的は、相続で取得した土地が管理されず、放置されるのを防ぐことにあります。

日本では、代々相続が重なることによって権利関係が複雑化して所有者が分からなくなった土地が年々増えています。所有者不明の土地が増える背景には、地方から都市部に多くの人が移住したために、地方で代々受け継がれてきた土地の所有意識が薄れたこと、また少子高齢化が進んだために人口が減少し、土地利用のニーズが少なくなったことなどがあります。

このような状況に対し、所有者が明確なうちに国の管理下に置くことで、土地の再利用を促し、新たな所有者のもとで活用できるようにすることが法律の目的です。

● 申請方法は

申請ができるのは相続や遺贈で土地を取得した相続人になります。本制度の開始（令和5年4月27日）前に相続をした土地も申請できます。また、兄弟など複数の人により相続した共同所有の土地でも申請できます。ただし、その場合は、所有者（共有者）全員で申請する必要があるため、申請先は申請する土地を管轄する法務局もしくは地方法務局になります。

後述する土地の要件を満たすことを確認したうえで、法務局に承認申請に必要な書類一式を提出し、審査手数料を納めます。法務局で申請に必要な書類が受理されると、法務局の担当官が書類を審査したうえで必要に応じて実地調査が行われます。このとき、申請者がやむを得ない理由がある場合を除いて、担当官の調査に応じない場合には申請が却下されてしまうこともあります。

● 負担金の算出方法

審査の結果、申請が承認されると、その旨の通知が申請者に届きます。10年分の土地管理額が決まると負担金の通知がきますので、申請者は通知から30日以内に負担金を納付しなくてはなりません。納付期限を過ぎてしまうと、承認が無効となってしまいますので注意が必要です。

相続土地国庫帰属法施行令で定められた負担金に関するルールは、都市計画法の市街化区域と用途地域のどちらの指定を受けていない地域の宅地を申請した場合には面積の大小にかかわらず負担金は一律20万円です。一方、市街化区域か用途地域に指定された地域に存在する宅地を申請した場合には、草刈などの管理をしなければならないため、面積により負担金が変わります。

市街化区域、用途地域、農業振興地域の整備に関する法律の農用地区域、土地改良事業等の施行区域のいずれにも当てはまらない地域の田、畑の場合には、面積の大小にかかわらず、負担金は一律20万です。



（株）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

一方、市街化区域の他、上記に当てはまる地域の田、畑を申請した場合には、面積によって負担金額が変わります。森林の場合には、単純に面積の大きさで負担金額が決まります。次回は相続土地国庫帰属制度のメリット・デメリットをお送りいたします。

今月の yoko-so

行ってきました！



TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

カンボジア教育支援視察ツアー！



今回ツアーに参加したのは、TEAMyoko-so のCEOである代表の泉と横浜総合マネジメントの代表である栃倉の2人。

孤児院の子供たちはSchool Aid Japanの支援を受けながら、一生懸命真つすぐに成長しているようで、日本の子供たちよりも意欲的に感じたと、帰国した栃倉から所内のメンバーに向け研修の報告がありました。

「カンボジアから遠く離れた事務所で写真を見て感じる」と、「生ぬるい風やでこぼこの地面を足で感じながら、自分の目で見てカンボジアを感じるのとは全くの別物だ」という言葉を聞いて来年こそは必ず参加しよう！と誓いました。

まさにChoice theoryだと感じました！（Choice theory→未来は今の自分の選択により作られる！）

次号予告・おしらせ

8月は毎年恒例の税理士試験です！

繁忙期が終わり、少しずつ和やかになってきたyoko-soですが、試験に向けまたもや所内の雰囲気引き締まっているように感じます。猛暑日が続いておりますが、体調に気を付けながらお客様の実現をサポートできるようスタッフ一同尽力して参ります！

来月も乞うご期待下さい。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「夢は見た瞬間から叶いはじめる

夢見ることができるか否かが問題だ」

夢を見る力を才能と呼び夢を実現する力を努力と呼ぶ… 小さな欲は我欲、大きな欲は夢となる。夢は社会に対する責任からうまれる、それには広くて深い視野が必要だ。

★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… (v o l . 1 8 3)

- ★ 先日、建物内で LED の光により野菜の水耕栽培をする農園に見学に行って参りました。ビル内で栽培してビル内のキッチンで調理しカフェで提供する「ビル産ビル消」を実現されていました。郊外の農園ではなく都会のビル内での6次産業です。弊社がどう SDGS に取り組んで行くのか何ができるのかと悩むヒントが見付かったような気がします。今まで弊社は人と人を繋いできました。弊社は「もの」を作ることが出来ませんのでこれからは「人」と「環境」、「場」と「環境」に関われないかを模索してみたいと思います。(NISHIO)
- ★ 2泊4日の弾丸ツアーにて事務所で支援するスクールエイドジャパンのカンボジア視察に行ってきました！学校寄贈のイベントに始まり、孤児院での里子達との面談、給食・食料支援の現場視察、学校建設ヒアリングの立ち合いなど…朝から夜までスケジュールみっちりの研修でした！日本と異なる未開発の環境で育つカンボジアの子供の未来と、高齢化まったなしの日本の子供の未来。持続的発展のためにどうやって統合していくべきなのか？今ではなく未来の軸で考える必要性を痛感する旅となりました。(TOCHIKURA)
- ★ ある日突然クレジットカードが使用できなくなりました。問い合わせしたところ「不正利用の疑いがあり一時的に停止しています。×月×日に海外サイトでおもちゃ購入しようとしてしまったか？…」と覚えのないサイトをいくつか言われ「不正利用と確定しましたのでこのカードは完全停止し再発行になります」と。今回はシステムで検知されたため、実際に使用はされておらず被害もなく、再発行された後の各種支払いの再登録が面倒なだけで済みました。それにしてもAIってスゴイ！(YAMAMOTO)
- ★ 一年ぶりにカンボジアの孤児院を訪問しました。40度近い猛暑のカンボジアを駆け抜けるハードな二泊三日でした。私たち yoko-so の里子三人に卒業生の元里子二人が駆けつけてくれ、さらに卒業生の一人は結婚して奥さんと子供を連れて会いに来てくれて、七人のカンボジアの家族との再会。厳しい環境のなかで皆が明るく元気に頑張る姿を見て涙が溢れました。私たちSAJ（スクールエイドジャパン）のカンボジア支援開始から22年、孤児院開設から15年、10万人を超える孤児に対して80人の孤児院では「焼け石に水」と言われながらも「焼け石に水でも良い水を滴し続けよう」と言う渡邊さん（ワタミ創業者）の言葉に感動して始めたカンボジア支援ですが22年を経て滴し続けた水は確実に岩を穿ちカンボジアの教育という分野に風穴を空けようとしています。国は学校建設予算がなく村で校舎を建てたら教師を派遣する仕組みですが村には校舎建設の資金などなくボランティア団体頼みが続いています。また今年孤児院の定員を80人から100人に増やします。まだまだ支援が必要です。ぜひ、皆さまのご協力ご支援をお願いします。(IZUMI)



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 8月24(木) 9月5(火) 9月26(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137回「幹部合宿の内容と成功の秘訣」～中小企業経営者へ～

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9月15日(金)／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

【第137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

【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
- ・2017年に税理士法人横浜総合事務所を承継、代表社員就任



幹部合宿の内容と成功の秘訣

幹部合宿とは、会社の経営陣（幹部）が集結し、会社の今後について話し合う合宿で、自社の理念の再確認、中長期的な経営ビジョン、各部署の役割のすり合わせなど、経営や会社の成長に大きく貢献する取組です。自社の取り組みをもとに幹部合宿のメリット、方法などをお話させていただきます。ぜひ、幹部の方とご一緒にご参加ください。

このような方にオススメです！

- ▶ 経営陣の方向性を共有したい
- ▶ 日々の業務から離れ、将来を考えるためのまとまった時間が欲しい
- ▶ 幹部同士の交流機会を作り、結束を高めたい
- ▶ 幹部合宿に取り組んでみたいけど、どのようにしたら良いかわからない

お申し込みはコチラから ➡



日 時

2023年9月15日（金）

- 第一部 16：00 ～ 18：00 講演会
- 第二部 18：00 ～ 20：00 懇親会（自由参加）

※第二部につきましては調整中のため詳細は後日お知らせいたします

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）

※懇親会ご参加の方には後日、参加費用をお知らせします。

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



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137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)

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。

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。

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。

(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。



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

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

8/24(木) | 9/5(火) | 9/26(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期分の中告書一式など。

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

現存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

時間と休んで、経営に向き合う事が出来た。
自分ひ、考え作成した事を、実現に行きたいと思う。

- 『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年間のイメージがまとまり、
理念を振り返る良いきっかけになった。
数字の動向がリアルに足踏りのとこが良かった。

- 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 ☐変わらない

上記の理由 具体的に数字で未来が見えよまた。

- 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 現実感のあふ数字のおかげで一日一日の目標に
当てられ、毎日仕事に
意欲が湧く。

- 『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を社内でも共有しながら
実行していくつもりです。

- 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

志向の実現するまでの時期と、たは身体力や知識
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。やはり仕事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 勧めたい 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！

夢に目付を!
ワタミ創業者が

企業経営の 原理原則を 語る!

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講演会とは一線を画し、
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、独自の経験をもとにお伝えします。



講演者

渡邊 美樹 氏

ワタミ株式会社
代表取締役会長 兼 社長

<https://www.watanabemiki.net/>

講演者プロフィール／HPより

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。

日本経団連理事、政府教育再生会議委員、神奈川県教育委員会教育委員、日本相撲協会「ガバナンスの整備に関する独立委員会」委員、観光庁アドバイザーを歴任。現在、「学校法人郁文館夢学園」理事長、兼校長「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(366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。

日時

2023年

9月1日(金)

13:00～15:00 受付開始 12:30～

会場

ビジョンセンター横浜
307会議室

<https://www.visioncenter.jp/yokohama/space/>

費用

3,000円(税込) ※事前振込制
詳しくは裏面へ

定員

120名

お申込みは
こちらから



夢に目付き!

～価値ある夢から逆算した
ビジョンこそが経営の原点～

日時

2023年 **9月1日** **金** 13:00～15:00
受付開始 12:30～

会場

**ビジョンセンター横浜
307会議室**

〒220-0004 横浜市西区北幸 2-5-15 プレミア横浜西口ビル3F

アクセス

JR 東海道線・京浜東北線・横須賀線・相模鉄道本線
「横浜駅(西口)」徒歩5分

※お車でお越しの際は近隣のコインパーキングをご利用ください。

会場 HP <https://www.visioncenter.jp/yokohama/space/>



費用

3,000円(税込) 事前振込制 8月30日(水)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)をお願いします。

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。

定員

120名

お申込み
方法

**QRコードから
お申込みください。**



※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】 miraiconseminar02@ja-big.co.jp 【携帯番号】 070-7661-6678 (担当：柏木)

【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.79 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

季節限定メニューで新規客集客・売上アップ

スイーツやカフェ等女性を対象とした業態の場合、季節や期間限定の特別メニューを定期的に関発し、視覚に訴える販促を上手に実施することで新規客の集客や売上アップにつながります。



女性をターゲットにした販促は、
過度な表現や安売りアピールはかえって逆効果になります。
商品そのものの見た目、販促ツールのデザインにおいて
《かわいい》《美味しそう》《美しい》の要素が大切



- ◎キャッチコピーやインパクトの強い文字に頼らず、**商品そのものの見栄え**や全体のデザインイメージを大切にする。
- ◎季節感や素材感をデザインで表現する。
- ◎目立つことを優先するのではなくお店の世界観を大切にする。



サポート事例①＜ソフトクリーム・クレープ店＞

ショップイメージを崩さないよう統一感を残してデザイン。
商品そのものの良さを引き立てることを重視。



【店頭ポスター】A1 サイズ



【店内POP】B3 サイズ



サポート事例②＜生わらびもち専門店＞

【店頭ポスター兼店内POP】A1、A4 サイズ
飲むわらびもちドリンクの期間限定ポスター。その時々
の素材感を全面に出して目につきやすいようにデザイン。



外面



中面



【店舗紹介リーフレット】A4 サイズ／二つ折り
(グループ店等に設置)

店舗紹介のため各商品の個性より
全体の統一感を優先。

サポート事例③＜洋菓子店＞

約 40 年続く地元密着型のケーキ店。中・高年にも
親近感を与える素朴なイメージを大切にデザイン。



【リーフレット】A4 サイズ／二つ折り



【タペストリー】900mm×1800mm

サポート事例④＜和フレンチレストラン＞



【チラシ】A4 サイズ／両面印刷
年末年始のスイーツ(おせちと一緒に)

サポート事例⑤＜うどんカフェ＞



【リーフレット】297mm×148mm／巻三つ折り
スイーツ販売リーフレット(番外編)

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 帝室閣内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>