

Energize

私たちはお客様の**“元氣”**をサポートします！

Open Heart !

突然ですが私（泉）はガンになりました。8月末にステージⅢの口腔癌で手術が必要との診断が下り、その日の内に Facebook で罹患したことを報告させていただきました。友人・知人・お客様等々たくさんの皆様から励ましとお見舞いのコメントやメールをいただき感謝しております。この事務所ニュースがお手元に届く9月末には摘出手術も終わっていることと思います。ご心配をおかけして申し訳ありません。

（詳しいフォローは Facebook 「泉敬介」 で検索ください。 <https://www.facebook.com/keisuke.izumi.37>）

● OpenHeart・・・個人の生き方

Facebook で罹患をオープンにしたことに「勇気ある」とか「ポジティブ」「前向き」... というお言葉をいただきましたが、普段から Facebook や note で自分や事務所のことをオープンにしているのをご覧いただいている皆様には既にお判りいただける通り、私にとってはいつもの日常的なことです。

TEAMyoko-so の理念（フィロソフィー）の一つに『OpenHeart』があり、その説明書きには「**素直に事実に向き合い自分の心に対してオープンであること。すべてを受容れすべてを開放しすべてから学び常に発信し続けます**」と定義しています。「経営とは生き様である」という言葉の通り yoko-so の理念は創業者の私の人生理念でもあります。ですから「癌に罹患したという事実に向き合い受容れることにより自分の心を完了し、完了した心を全方向に開放し発信し続ける」ことは自分が決めた自分の生き方であり yoko-so のメンバーとして心得るべき yoko-so の価値観の一つに過ぎません。癌に罹患したということは「事実」でありまず素直に「受容れる」ものです。受容れると同時に後悔や心配があったとしてもそれはそれとして横に置き「どう在るべきか」を自分に問い「覚悟を決めて」自分の心を「完了」させるのです。

事実は変えられません。変えられるものだけにフォーカスするしかないのです。それは自分の心です。これもフィロソフィーの一つ『ChoiceTheory』... 未来は今の自分の選択により創られます環境（病気や事故という事実も含めて）や他者のせいにせず自分の人生に100%の責任を負う生き方をしたいと思います。

● OpenHeart・・・チームビルディング

組織の中での『OpenHeart』の意味は「組織の情報を力として使わず常にオープンにすることにより全員が感じ取り思考しそれをTOPから示された価値観と対比することにより yoko-so の価値観を理解していくこと」を目指しています。それが真の意味での「教育」だと思います。情報は権力であり力だからです。

ただ、その理念を繋いでいくことは非常に厳しいのも現実です。私どもの役員会でも「●●の件はリーダーにだけ伝えます」「○○の件はチームのミーティングで話します」という報告が毎回のよう聞こえてきます。一部に伝えたことは必ず漏れて噂となりあつという間に全体に広がりそれぞれの勝手な想像や部分的な理解により複雑化・多様化していきます。それが常に組織の裏側に曖昧な灰色の霧が漂う原因の一つです。

私がTOPの時代にはどんな細かいことでも月に一度の全体ミーティングで全員に伝える努力をしました。全体ミーティングはそのための制度です。決断自体は一秒で済んでも、それを様々な立場の全員に正確に理解してもらうためにどう話したらよいのか考えているうちに朝を迎えてしまうことも多々ありました。

現在の幹部を見ているとその意識や努力が非常に低いと感じます。その結果毎月のように役員会で「伝え方が悪かった」という反省が出ます。その原因は厳しく言えば「無意識のうちに幹部が情報を権力として使っている」のです。情報を力として使わずオープンにする。それがチームビルディングの OpenHeart です。

◆ インボイス制度の概要について

いよいよ10月1日よりインボイス制度がスタートします。すでにご存じの方も多いとは思いますが、概要につきまして改めて記載させていただきます。

インボイス制度とは、正式名称を「適格請求書保存方式」といい、複数税率に対応した消費税の仕入税額控除の方式のことを指します。制度導入後は、一定の要件を満たした適格請求書を売り手が買い手に発行し、双方が保存することで、消費税の仕入税額控除を受けることができますようになります。

原則は上記の通りとなりますが、インボイス制度の中にもいくつか特例的な扱いがあります。その中で今回は立替払いのケースについて見ていきます。

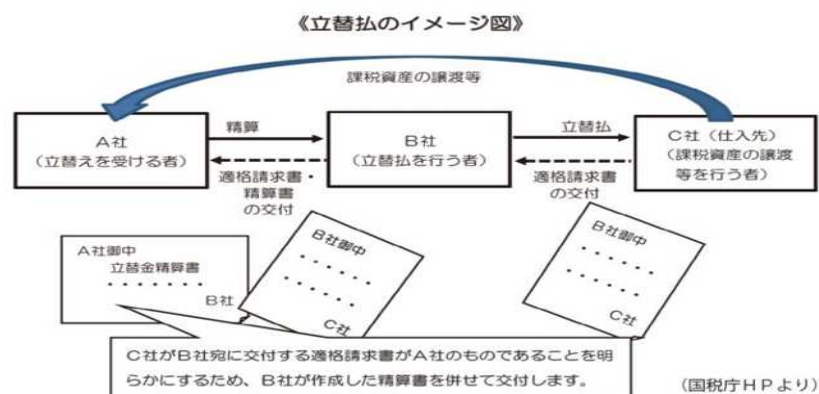
● 立替払いがある場合

仕入等の支払いで立替払いがある場合次のようなケースが考えられます。

- ①取引先が立替払い
- ②複数の会社のうち代表者が立替払い
- ③グループ会社経営で代表の会社や持分会社が立替払い

この場合の請求書は立替払いをする会社宛になっているかと思いますが、負担を実質的にする会社宛ではないため、消費税の仕入税額控除に問題が生じます。

この場合に仕入や経費を負担する会社が仕入税額控除を行うための対応を下の図を基に考えてみましょう。



仕入先「C社」からの請求書の宛名は立替をする「B社」であり、負担をする「A社」の名称はありません。この請求書をそのまま「A社」が受け取り、これをもって仕入先「C社」への支払いのインボイスとすることはインボイス記載事項の「書類の交付を受ける事業者名」が異なってしまうため認められません。

この場合、「B社」は、仕入先「C社」からの「インボイス(適格請求書)」と「立替金精算書」をA社と一緒に渡すことにより、請求書の宛名が「B社」であったとしても、「A社」は仕入税額控除が可能になります。インボイスと立替金精算書の組み合わせで「1つのインボイス」と考えます。

また、負担をする会社が「A社」だけでなくグループ会社など複数ある場合には、インボイスは一枚だけなので、「B社」が原本を保存し、負担各社に配布するものは、インボイスのコピーで可となります。

この取り扱いは、従業員が立替払いしたときも同様です。従業員が立替払いで消耗品などを購入した際に会社宛ではない領収書をもってしまった場合、上記と同様に会社側で仕入税額控除ができないため、従業員に「立替金精算書」を作成してもらう必要があります。

● まとめ

10月1日よりインボイス制度が開始され、不明点なども多々出てくると考えられますのでその際は弊社担当者までご連絡ください。

★ 悩める相続第22弾！

先月は「相続土地国庫帰属制度」（以下制度）の制度内容をレポートさせていただきました。今回は制度のメリット・デメリットに関してレポートをお送りいたします。

● 制度利用のメリット

先月レポートさせていただきましたが、制度の利用には一定の手続きが必要であり、また負担金も掛かるため、煩雑なイメージを抱きます。それでも制度を利用するメリットはあるのでしょうか？

これまでは相続した土地だけを放棄する制度はありませんでした。相続放棄の制度は従来から存在する制度ですが、すべての財産を放棄する手続きです。仮に維持管理が困難な土地やいらぬ土地があったとしても相続せざるを得ませんでした。

買い手がつかない場合や有効活用の手立てが見つからない場合は、固定資産税の支払いや荒地にしないための管理料などが必要となり、費用負担が毎年のしかかります。

この制度を利用することで、条件さえ満たせばこういった状況から解放されます。

この制度の条件を満たす場合には、国は国庫への帰属を承認しなければならないため、この制度を活用すれば土地の引き受け手を自分で探す必要がなくなります。

● 制度利用のデメリット

制度では一定の却下事由があります。①建物の存在する土地②担保権又は使用及び収益を目的とする権利が設定されている土地③通路その他の他人による使用が予定される土地として政令で定めるものが含まれる土地（現に通路・水道用地・用水路・ため池の用に供されている土地、墓地、境内地）④土壤汚染されている土地⑤境界が明らかでない土地、所有権の在否や範囲について争いがある土地になります。

これらの事由に該当しなくなるように事前に対応をしておく必要があります。

例えば土地上の建物の取り壊しや廃材の処分には、数10万円から場合によっては100万円以上の費用が掛かることもあります。また、ほとんど訪れたことのないような山林の土地を相続して困っているケースもあると思いますが、「適切な造林・間伐・保育が実施されておらず、国による整備が追加的に必要な森林」に該当すると判断されれば、利用を申請しても不承認となると思われます。

実際には「何らかの問題がある土地だからこそ手放したい」と考えている方も多いと思われませんが、問題がある土地は、制度利用の要件を満たさずに、引き取ってもらえないという点に注意が必要です。

● 時間や手間がかかります

不要な土地の国への帰属には、申請後に審査を行って要件を満たしていることを確認するプロセスを経るので、実際に土地の引き渡しが完了するまでには、それなりの時間を要します。その結果、要件を満たしていなかった場合には、是正と再審査のためさらなる手間と時間がかかることになります。

また、相続後には登記を行って土地の権利関係を明らかにし、申請者の所有権のみが登記されていることを確認したうえで、申請を行うことになります。土地に担保権や借地権などが設定されている場合には、それらを抹消しない限り、申請はできません。その点では申請準備のための事前準備も必要となります。



（機）横浜総合フィナンシャルの西尾です！

新たに始まる「相続土地国庫帰属制度」ですが、要件を満たせば、買い手がつきにくく管理が大変な土地を国に引き取ってもらえるようになります。制度を利用する際にはお伝えさせていただきましたようにいくつかの条件が定められています。ご相談がある方は担当者にご相談ください。



2024年度

内定式+新入社員紹介



Q&A

Q:お名前と出身は？

A:小原嘉月です。岩手県出身です。

Q:なぜビール業界から会計業界へ？

A:前職のまま一生続けているか考えているときに簿記と出会いました。簿記を勉強することで、会社のお金の流れなどが明確に見えてきて会社の経営状況に直接携わることのできる会計業界に興味を持ちこの業界への転職を考えました。

Q:休日は何をされて過ごしていますか？

A:税理士試験の勉強をしたり、千葉ロッテマリーンズの佐々木朗希選手と地元が同じということもあり、よくプロ野球の試合観戦に行ったりします。

Q:今後yoko-soでどうなっていきたいと考えていますか？

A:偉大な先輩方とともにyoko-soの中心となって活躍していき、お客様や社内の人達からも信用して頂ける税理士になります！！

真夏日の暑い日が続いていますが、みなさまいかがお過ごしでしょうか。

さて、9月は新卒の3名を新たな仲間として迎えるべく、内定式を開催しました。残念ながら1名が体調不良ということもあり参加できませんでしたが、今年も新たな仲間を受け入れることができるとともに、数ある企業の中からyoko-soを選び私たちと共に新たな一歩を踏み出そうとしてくれたことをとても嬉しく思います。また中途採用で1人の新たな仲間を受け入れました。前職はなんと長野のクラフトビールの会社に勤めていたそうです。そんな彼がいったいなぜyoko-soへ、、、。上記の記事の中でたっぷりと紹介しておりますので是非ご覧ください。新たな仲間を向かえ先輩社員共々負けないように、日々成長していきたいと思いますので、今後どうぞよろしくお願いいたします。

次号予告・お知らせ

11月は、12月に始まる年末調整の準備に向け、慌ただしくなる月です。

多くのお客様の作業が滞りなく進むよう、社内の業務フローを考えたり、ご案内資料の作成に追われます。ミスを起こさないために、お客様の事務負担も増やさないためにしっかりと検討して参ります。

体調にも気を付け、皆で繁忙期を乗り切れるよう精進してまいります。

来月は、繁忙期に向け活気づく社内の様子をお届けします。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 さっさと動いて さっさと失敗してください。
成功しか残らなくなりますから 」

まずはスタートして走りながら完成に向けて変化していくスタートアップ的生き方と
問題にフォーカスして慎重になり動きが鈍くなる生き方と、どっちを選びますか？

★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 5)

★ 先日、「CQ（文化の知能指数）」の研修を受講しました。組織運営には人の心を理解する「EQ（心の知能指数）」が注目されていましたが、それが今、人の心が分かっても「違い」を理解する「CQ」が大切だと言われています。CQ の根本的な考え方は多様性を認めて、メンバーの個性を尊重し、活かせる環境を作ることです。この考え方は日頃より代表である泉から言われてきたことです。ただ多様性を認め、個性を尊重するのではなく知識として捉え戦略に落とし行動に変えていけるかが今後の課題です。 (NISHIO)

★ 9月は初旬、ワタミ創業者の渡邊美樹氏、元ソニー社長の平井一夫氏という一流経営者の方々の講演を聞く機会を頂きました！創業社長と社員から代表になった社長と違いはあれど、ともに変革をもたらすリーダーとしての基本姿勢は【現場】にあると感じました。現場を回らる中で、ビジョンを伝え・意見を聞き・対話の上で組織全体としての変革の意識を醸成していく…。企業の変革を支援する者として、表面の数字だけで判断することなく、その数字の裏にある【理由】に目を向けることの基本を改めて感じます！(TOCHIKURA)

★ 第36期の経営計画発表会が無事に終わりました。少しでも早く yoko-so の文化に触れてもらいたくて、24卒の内定式も開催したため予定がパンパン！一人当たりの持ち時間が短くなり、どうなることかと心配もしましたが、事前にスケジュール発表し、タイムキーパーを置くことでなんとか予定通りに行うことができました。増えていく人数とのバランスで、いつまで個人発表を全員するのかの議論がありますが、V a l u e の「1人ひとりが主人公」も大切に、続けられるように考えていこうと思います。 (YAMAMOTO)

★ 冒頭のコラムでもお知らせしましたが私（泉）は「癌」になりました。6月の中旬に舌の裏に口内炎ができ3週間しても治らないので耳鼻咽喉科で受診しましたが「口内炎でしょ様子を見ましょう」と言われさらに数週間経っても治らないで組織検査をしてもらったところ癌と判定されました。紹介状をもらいすぐに総合病院を受診し矢継ぎ早に検査を済ませ「ステージⅢの口腔癌で5年後生存率60%」との診断を受けました。そして9月中旬に摘出手術となりました。家内も20年来の乳癌が転移を繰り返して進行が進み、その面倒を見なければならぬので自分が癌になっている場合ではないのですが… こればかりは仕方ありません。元々が逆境に強いタイプなので守るものがあると闘志が湧いてきます。寝る暇もなく働いた創業期を子育て



と家事のすべてを引き受けて支えてもらった恩がありますから家内を独りにはせず最後まで面倒を見る覚悟です。また、90代迄生きた両親を見てあと30年生きなければならないと思うとちょっと複雑な気持ちになりますが「70歳までの命」と心づもりを決めると日々の優先順位が明確になり緊張感も生まれてきます。プライオリティを明確にして一日一日を大切に楽しく過ごそうと思います。ご迷惑をおかけします。 (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10月11(水) 10月26(木) 11月09(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138回「企業型確定拠出年金“丸わかりセミナー”」

～企業の持続的な価値向上を目指す経営者必見～

講師：株式会社 Financial DC Japan 代表社員 岩崎 陽介

日時：2023年11月16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

インボイス制度 令和5年10月開始



※消費税が記載された事業者間でやり取りされる請求書の制度です

※

詳しくは



国税庁HPインボイス制度特設サイト

インボイス制度の概要に関する各種資料、申請手続きに関することやQ&A等を掲載しています。

登録申請書を提出してから登録通知までの期間の目安を確認できます。

特設サイト



インボイスコールセンター

0120-205-553(無料) 9:00~17:00(土日祝除く)

インボイス制度に関する一般的なご質問に対応しております。

※個別相談は所轄の税務署にお電話ください。



各種補助金のお知らせ

インボイス制度に対応するためのソフト・ハード等の導入費用等にIT導入補助金による支援があります。

IT導入補助金
リーフレット



小規模事業者
持続化補助金
リーフレット



国 税 庁 [法人番号] 7000012050002

インボイス制度への事前準備の基本項目チェックシート（売手編）



売手としての準備に取りかかりましょう

☐ 取引ごとにどのような書類を交付しているか確認しましょう

- 雑収入等も含め、売上先が事業者である取引についてインボイスの交付が求められる取引かどうか併せて確認しましょう。
- インボイスは、請求書、領収書など名称は問いません。また、電子データでの提供や、手書きでの交付も可能です。
- 都度「納品書」の交付か、月締め「請求書」の交付か、レシート・手書き領収書の交付があるかなど確認しましょう。

☐ 交付している書類等につきどう見直せばインボイスとなるか検討しましょう

- インボイスは、登録番号、適用税率、消費税額等の記載が必要となります。
- 消費税額に1円未満の端数が生じた場合「1のインボイス当たり税率ごとに1回」端数処理を行うことになります。
- 相互に関連する複数の書類で記載事項を満たすことも可能です。
- 売上先が作成する「仕入明細書」「支払通知書」などにより支払いを受けている場合、売上先は、これらの書類により仕入税額控除を適用することもできます。この場合、貴社は売上先にあらためてインボイスの交付は不要です。
- 何をインボイスにするか、どう交付するか、システム改修等も含めて考えましょう。

☐ 売上先に登録を受けた旨やインボイスの交付方法等を共有しましょう

- 登録を受けた旨や何をインボイスとするか、交付方法等について、貴社と売上先で認識を共有することが円滑な準備にとって重要です。貴社も準備を行っている伝えれば、継続的な取引関係のある売上先の安心につながるとも考えられます。

☐ インボイスの写しの保存方法や売上税額の計算方法を検討しましょう

- 写しの保存は、コピーに限られません。電子データや一覧表形式、ジャーナル、複写式の控えなども認められます。
- 売上税額の計算方法は、割戻計算と積上計算があります。（売上税額を積上計算すると仕入税額も積上計算が必要です。）

☐ 必要に応じて価格の見直しも検討しましょう

- それまで免税事業者だった方は、商品やサービスの価格について消費税を加味して見直しましょう。

※ご不明点がございましたら、担当者までご連絡をお願い致します。

TEAMyoko-so

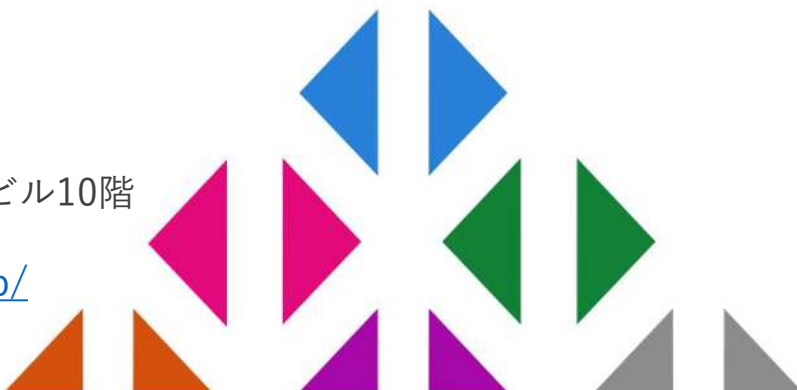
税理士法人 横浜総合事務所

〒231-0023

横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10階

TEL：045-641-2505

HP：<https://www.yoko-so.co.jp/>



【第138回 未来創造塾】

株式会社Financial DC Japan

岩崎 陽介

【経歴】

野村證券株式会社にて総額100億円の資産運用アドバイス業務を経験。
社長賞をはじめとして数々の賞を獲得。海外留学生に選ばれ留学。
帰国後、IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）として独立。
2018年、確定拠出年金に特化した
株式会社Financial DC Japan（FDCJ）を創業。
独立系企業型DC導入専門会社として全国 No.1の導入実績。
著書「頭のいい会社はなぜ、企業型確定拠出年金をはじめているのか」を出版。

企業の持続的な価値向上を目指す経営者必見！

令和最強の福利厚生制度

“企業型確定拠出年金”丸わかりセミナー

持続的な企業価値向上を目指す上で求められているのは、
動く人が幸せでいられるウェルビーイング経営です。
ウェルビーイングには様々な要素がありますが、
その中でも経済的に満たされていることはとても重要です。
だからこそ、従業員様に金融教育を届け、金融リテラシー向上の支援をすることができる、
令和最強の福利厚生制度“企業型確定拠出年金導入”を学んでみませんか。
従業員様の経済的な幸福度を高めることができれば、
生産性向上、満足度向上、定着率向上などが期待できます。
また、金融リテラシー向上の支援をすることで、働く意欲が高まる、勤務先への批判率が低下する、
自立型の人材が増える、などの効果を実感している経営者様も多数いらっしゃいます。
“本物”の企業型確定拠出年金導入を提供するFDCJによる、企業型確定拠出年金丸わかりセミナーです。
ぜひ、奮ってご参加ください！

お申し込みはコチラから →



日 時

2023年11月16日（木）

●第一部 16：00 ～ 18：00 講演会

※懇親会の開催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）

主 催

TEAMyoko-so（共催： 社会保険労務士法人エール ）
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）

会 場

横浜総合事務所セミナールーム



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/渡邊 TEL：045-641-2505
共催：社会保険労務士法人エール 担当：遊佐 TEL：045-549-1071

【第138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。

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？

先の見えない経営環境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

10/11(水) | 10/26(木) | 11/9(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 / 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

現状と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

時間と労力、経営に向ける事が出来た。
自分な考え作成した事、実現に向けて頑張りたい。

- 『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えた。
理念を振り返る良いきっかけになった。
数字の裏面がリアルに見えたのはとても良かった。

- 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 ☐変わらない

上記の理由 具体的に数字で未来が見えやすくなった。

- 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。
その課題をクリアするための行動を社内で共有しながら
実行してこうと思います。

- 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

上記の理由 具体的な数字が出たので、一日一日の目標に
当てられ毎日仕事に
意欲が湧く。

- 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 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！

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、「学校法人郁文館夢学園」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携わる。個人として、「医療法人益進会岸和田益進会病院」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

第23期 2023年度 第2講

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リピーターの方は、88,000円(税込)で受講できます。

■定員:80名

【第1回】2023年 10月17日(火) 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 11月16日(木) 14:00~17:00 「戦略と危機対応~中小企業の戦い方」

【第3回】2023年 12月22日(金) 14:00~17:00 「SDGs経営~ワタミモデルができるまで」

【第4回】2024年 1月18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)11月16日(木)9:00~、12月22日(金)9:00~

■お申込:お申込フォーム (<https://forms.gle/2fCknGqu6wxRy4e1A>) 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。



お申し込みフォーム

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、柔軟に適應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10月10日(火)

※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:河原・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



渡美塾 LINE 公式アカウント



Everyone's Dream

みんなの

夢