

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

「断捨離」的生き方

「断捨離」を辞書で調べると「ヨガの断行、捨行、離行という三つの考えに基づき提唱された片付け理論の一つであり、不要物を断つ、捨てる、物から離れ執着しないという生き方」と書かれています。つまり単なる片付けではなくモノに執着しないシンプルで本質を重視した生き方を指しているのだと思います。

今年自分が癌に侵されて、自分の人生の終盤を含めた人生全般について再考したときに改めて考えさせられることの一つがこの「断捨離」という言葉のような気がします。

● 持たない生き方

10代半ばから20代半ばまでの青年期を山の世界で過ごしました。特に大学時代は深い森、清冽な流れ、急峻な雪壁、圧倒的な岩壁に懷に抱かれて年間100日を超える日数を大自然の中で過ごしました。多感で感受性の強いその年代に心に刻まれたのは「衣食住のすべてをザック一つに詰め込んであの峰の向こうの景色を夢見て身軽でシンプルで自由な旅するような人生こそが理想」という快適感情でした。

その価値観は大人になっても変わることがなく、仕事人としての欲や使命感は別として、一個人としては固定資産は持たず借金もしない、群れに所属せず自由と孤独を貴ぶ、家族を含めて自立した人間関係を大切にすることを信条としました。それが森の中の小さな小屋があるだけで公団賃貸住宅に住み、高価な車や家具や衣服にも装飾品にも興味を持たないシンプルで身軽な自由な人生を歩んで来た原因だったと思います。

● すべてはゴミとなる

両親が70代になった時に50年以上住んだ自宅を売却して我が家と同じ公団住宅に引っ越すことを勧めました。すぐには決心がつかなかった両親も80代になったのを機に引っ越しを決心してくれました。

子供三人を育てた一戸建て5LDKの実家の子供部屋は机や使わなくなった家具や衣服や寝具の納戸となっていたのですが、それらを含め家中のモノほぼすべてを処分してマンションに引っ越してきました。

一昨年90代になった父が亡くなり痴呆の始まった母は老人ホームに入居しました。その日から一週間で部屋の中のものすべてを処分しました。アルバムからは兄弟が欲しい写真を数枚ずつ抜き取って捨て、クリスチャンの妹も独身の弟も引き継げず嫁に行った娘二人の私も将来を考えると引き継ぐことが出来ない仏壇もゴミに出しました。思い出の詰まったアルバムや色々な品も先祖の位牌や仏壇さえもさらには誰も住むことのない実家さえも... 本人以外にとってはある意味でゴミにしか過ぎないことを知りました。

● 裸で死んでいく

人生はムダや遊びがあるから楽しいのです。欲があるから熱意も夢も生まれるのです。一生涯がシンプルであれば良いとは限りません。欲しいものを手に入れ、好きなものに囲まれ、頑張った結果の褒美としてモノを手に入れるのも生きがいに通じる楽しさなのかもしれません。でも、人は独り裸で生まれ独り裸で死んでいきます。裸で何一つ持たずに生まれた自分はトランク一つを残して死んでいくのが私の理想です。手に入れた沢山のモノは自分の意志で処分し、社会に対して残すべきモノ、家族に対して残すべきモノとその残し方を明確にしておかなければなりません。単に財産を残すことが子供たちの幸せにつながるとは限りません。私は子供に残すものと社会に還元する（寄付を含め）ものを明確に決めています。それはその人の人生に対する最終的な価値観に他なりません。日頃から価値観を整理し膨大なゴミを整理し残すことなく死んでいくことは人生の締めくくりとして大切だと思う今日この頃です。

◆ 住宅ローン控除の改正について

● はじめに

2022年の税制改正により、住宅ローン控除は2025年の12月31日まで延長されました。しかし、控除率が1%から0.7%へ引き下げられているほか、控除額は入居時期で変化するため2024年以降に入居すると控除額が引き下げられます。また、省エネ基準などに適合していない一般の新築住宅については、建築確認や建築時期によっては住宅ローン控除の対象外となるので注意が必要です。

● 新築住宅と既存住宅、それぞれの借入限度額と控除期間について

【新築住宅・買取再販住宅（※1）】

控除率0.7%

【既存住宅】

控除率0.7%

住宅の環境性能等	借入限度額		控除期間
	2022・2023年入居	2024・2025年入居	
長期優良住宅 低炭素住宅	5,000万円	4,500万円	13年間
ZEH水準省エネ住宅	4,500万円	3,500万円	
省エネ基準適合住宅	4,000万円	3,000万円	
その他の住宅	3,000万円	0円	

住宅の環境性能等	借入限度額 2022～2025年入居	控除期間
長期優良住宅 低炭素住宅 ZEH水準省エネ住宅 省エネ基準適合住宅	3,000万円	10年間
その他の住宅	2,000万円	

※1：買取再販住宅とは、宅地建物取引業者により一定の増改築等が行われた一定の居住用の住宅のこと

(注)：一定の増改築等工事を実施した場合の住宅ローン減税の適用は、借入限度額2,000万円・控除期間10年間・控除率0.7%になります。

● 2024年以降の住宅ローン減税でのポイント

2024年1月以降に建築確認を受ける新築住宅は、省エネ基準を満たさない場合、住宅ローン減税の対象外となります。そのため、省エネ基準を満たさない「その他の住宅」が住宅ローン減税を適用するには、2023年12月31日までに建築確認を受けなければなりません。

ただし、2024年6月30日までに建築された住宅であれば、省エネ基準を満たさない新築住宅であっても、借入限度額2,000万円・控除期間10年間で制度が適用されます（特例居住用家屋※を除く）。

※特例居住用家屋：40㎡以上50㎡未満の床面積を有し、建築基準法第6条第1項の規定による建築確認を2023年12月31日以前に受けた居住用家屋のこと。

上の表のとおり、中古住宅の場合は、入居開始年による借入金の上限額の変動はなく、2025年末まで同じ金額です。また、借入金の上限も「その他の住宅」と「それ以外」に大別されています。ただし、控除期間が10年である点や、建築年が1981年12月31日以前の既存住宅は、別途耐震基準適合証明書など一定の耐震性をもつ建物であることを証明する書類が必要である点などに注意する必要があります。

● まとめ

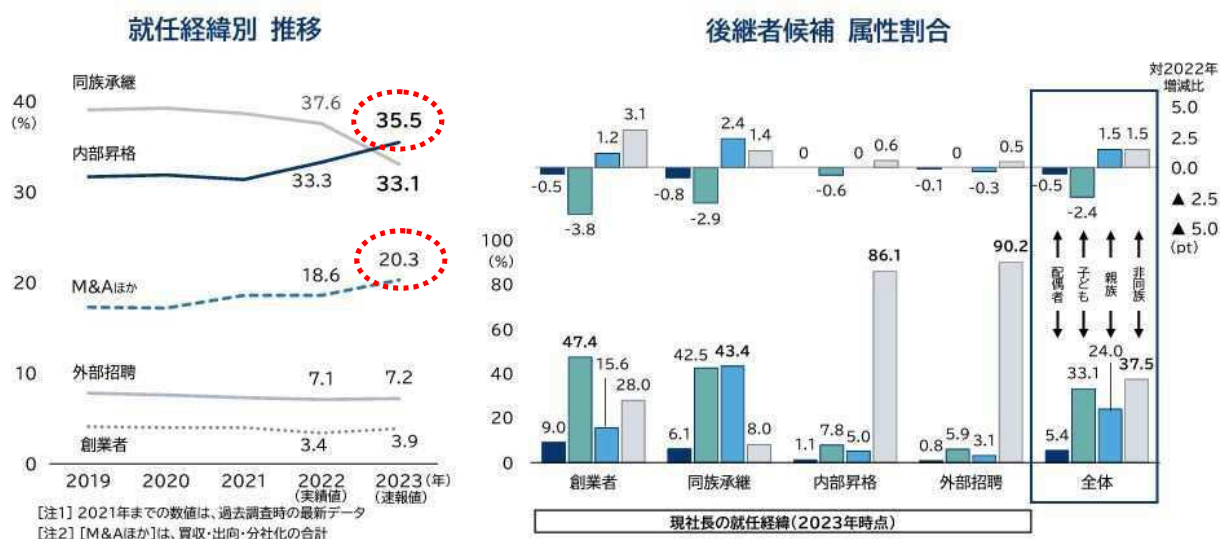
今回は住宅ローン控除についてご紹介させていただきました。住宅ローンの控除を受けることができた場合、一定期間の税負担を軽減できます。しかし住宅ローン控除の適用を受けられる期間は決まっており、物件の種類によっては控除対象外となる、対象であっても最大控除額が小さくなる場合があるので注意が必要です。ご不明な点については弊社担当者へご連絡下さい。

★ 事業承継「内部昇格」が初のトップに 脱ファミリー加速

2023年11月21日に帝国データバンクが公表した『全国「後継者不在率」動向調査(2023年)』によると、2023年の事業承継は血縁関係によらない役員・社員を登用した「内部昇格」によるものが初のトップになりました。同調査を基に事業承継の動向について解説します。

● 「内部昇格」35.5%、就任経緯で初のトップ 「脱ファミリー」化加速

2019年以降の過去5年間で行われた事業承継のうち、前経営者との関係性(就任経緯別)では2023年(速報値)の事業承継は、血縁関係によらない役員・社員を登用した「内部昇格」によるものが35.5%に達しました。これまで最も多かった身内の登用など「同族承継」(33.1%)を上回って、事業承継の手法として初めてトップとなりました。事業承継は親族内承継の急激な低下を背景に「脱ファミリー」の動きが加速しています。買収や出向を中心にした「M&Aほか」(20.3%)、社外の第三者を代表として迎える「外部招聘」(7.2%)など、親族外承継の占める割合も、コロナ禍以降上昇傾向が続いており、第三者承継は自社社員かM&Aなど他社との吸収・合併によるものに二極化しています。



©TEIKOKU DATABANK, LTD.

● 従業員承継のメリット・デメリット

内部昇格(従業員承継)の主なメリット、デメリットは次の通りとなります。また、親族内承継にせよ親族外承継にせよ、まずは現状の見える化が必須となります。見える化するものは、自社の財務状況、自社株の評価額などがありますが、それらを暫定でもいいので「事業承継計画」に落とし込むところまでは是非やってみてください。

メリット	デメリット	対策
社風(企業文化)を引き継げる	経営権(株式)の取得資金を用意することが難しい場合がある	持株会社の設立などの対策を検討(持株会社で買取り資金を調達)
後継者育成に時間をかけられる	借入金の経営者保証の引継がネックになる場合がある	財務体質の改善、経営者保証解除への取組み
従業員や取引先からの理解を得やすい	株式の譲渡にあたり、親族から反対される可能性がある	ファミリーミーティングの開催、ファミリー憲章の策定

事業承継やM&Aに関するご相談は担当者を通じて、t e a m事業承継・税務支援におまかせください。

今月の yoko-so



社員旅行

行ってきました！



今年も余日わずかとなりましたが、皆様お変わりなくお過ごしでしょうか。
さてTEAMyoko-soでは毎年恒例の社員旅行に行ってきました。今年は兵庫県の淡路島へ！
美味しいグルメや、きれいな夜景、TEAMyoko-soの笑顔どのシーンをとっても素晴らしいものでした。
仲間たちとこのような時間を共有でき、より一層結束力が高まったといっても過言ではありません。
元気あふれるTEAMyoko-soは皆様にも元気をお届けできるよう、これからも日々邁進していきます。
皆様が健やかな新年をお迎えになられますよう、心よりお祈り申し上げます。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 価値ある目的が価値ある出会いを生む 」

人生における「運」とは「出会い」です。価値ある目的に賛同者や協力者が集まり出会いを生み運を呼び込みます。リーダーの最も大切な役割は価値ある目的の設定です。

★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…（v o l . 1 8 8）

★ 早いもので12月に入りました。例年であれば今期の振り返り、来期の計画とただでさえ忙しい時期がより忙しい感じでしたが、決算期を変更した関係で少し落ち着いて年の瀬を迎えることができそうです。先日「怒り」に関する書籍を読みました。日本人はストレス耐性が低く、短気な人が多いようです。怒りが湧いてくる6つのタイプ、怒りをコントロールする6つの方法を知りました。自分自身がいかに怒りをコントロールし、怒りと上手に付き合っていくかを考えさせられました。 (NISHIO)

★ 12月初旬、年に一度の社員旅行に行ってきました。今年の舞台は淡路島！日本の神々の始祖であり日本を創ったとされる伊弉諾神宮にお参りをし、1年間の感謝と更なる飛躍への祈願をしてきました。名物はやはり玉ねぎ…。お土産コーナーにあるドレッシング・スープ・スパイス等など品揃えの多さにびっくりです。しかし、嫁からの土産の指示は、『リアル玉ねぎ』。送料を考えると…結局5kg分を持って帰ることに。毎年企画を考え、ベテラン連中のワガママを聞いてくれる若手メンバーに感謝です。 (TOCHIKURA)

★ 4年ぶりに制限ない社員旅行に行くことができました。非日常の空間で、長い時間を共に過ごし、共通の体験をする。はしゃぐ姿に意外な一面性を見たり、思わぬ話を聞いたり。道中、昼食が用意されていないハプニングもありましたが、かえって結束力を高めるきっかけになりました。幹事を務めたメンバーも、準備、気遣い、現場対応力を磨く機会となりました。だんだん廃れてきていると聞きますが、SNSがコミュニケーションの前提になっている今だからこそ、こんな時間の使い方も大切だと思います。 (YAMAMOTO)

★ 今年も師走になりました。年明けから冬山やスキーに出かけ春からは三陸しおかぜトレイル千キロをスタートし7月にはスイス、フランス、イタリアを繋いだツールド・モンブランを歩き、家内とも毎月のように温泉旅行に出かけ、博多で経営塾の講師をさせていただき…と、元気にスタートした2023年でしたが、後半は家内の骨癌とリンパ浮腫が悪化して痛くて辛い日々が始まり、その上に私の口腔癌の発症と手術・リハビリが重なり非常に厳しく辛い年になりました。5年前に早めに事業承継をしたのは90代になる両親の介護と20年前に発症した家内の癌が再発を繰り返しながら進行して体が弱りサポートが必要になるだろうという予測からでした。現実には両親は最後まで二人で暮らし昨年父が亡くなると同時に母は老人ホーム



に入居し子供たちには一切の負担を掛けませんでした。家内も辛い抗癌治療を乗り越え元気に暮らしてきましたが、ここに来て片手も麻痺しいよいよ夫婦で助け合う日々の暮らしが始まります。承継が5年早過ぎましたがこれも3年先を見て行動する経営者のクセですね(笑)仕事も趣味も散々好きだけやらせてもらったのは家内のお陰。自分の元気を保ちながら家内第一、仕事第二で来年の厳しい風に立ち向かいたいと思います。 (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：2024年1月12(金) 2月8(木) 3月19日(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139回「人の育つ理念浸透組織の作り方」

～従業員との関係に悩み、あきらめかけている経営者向けの内容～

講師：株式会社永田屋 代表取締役 田中 大輔

アチーブメント株式会社 コンサルタント 坂倉 央樹

日時：2024年1月25日(木) 第一部 16時～18時 講演会

第二部 18時～20時 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

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139回 未来創造塾】

株式会社永田屋
代表取締役

田中 大輔

アチーブメント株式会社
コンサルタント

× 坂倉 央樹

【経歴】

1975年生まれ。中央大学法学部法律学科卒業。
2013年7月会社の100周年を機に四代目後継者として
代表取締役に就任。
理念経営を実践することで、社員の物心両面の豊かさを
追求しながら、現在10拠点17式場を構え関東でもトップ
クラスの葬儀社となっている。
葬儀社でありながらマイナビ人気企業や働きがいのある
会社ランキングにランクインしている。

【経歴】

1984年東京都町田市生まれ。
大学卒業後、2007年アチーブメント株式会社に新卒で
入社。以来、16年間にわたり個人営業部門にて500名
を超えるお客様の目標達成を支援。2012年から研修
講師としても活動し、大中小約100社を担当し高い評価
を得ている。

人の育つ理念浸透組織の作り方



7年前の未来創造塾でのある情報との出会いが会社の水質
改善、一枚岩組織による業績拡大のきっかけとなりました。
従業員との関係に悩み、あきらめかけている経営者の皆様には
是非聞いていただきたい内容となります。

このような方におすすめです！

- ☑ 社員が主役としてイキイキと働く組織を作りたい
- ☑ 経営者も社員も働き甲斐があり幸せになれる組織を作りたい
- ☑ 高い成果と良質な人間関係の両立する組織を作りたい
- ☑ 仕事を委任できる幹部を育てたい
- ☑ 個人経営から組織経営へ、本物の組織を作りたい

お申し込みはコチラから →



日 時

2024年 1月25日(木)

●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

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139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



ケーススタディから学ぶ！ VOL.82 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

訪日外国人(インバウンド)対策

長いコロナ禍を経て3年ぶりに訪日外国人の数が戻ってきています。今後は国や各自治体もさらに予算をかけ、誘客に力を注いでいきます。円安や他国に比べて物価安といった影響も後押しし、今後はコロナ禍前をはるかに上回る経済効果が期待されています。

インバウンド対策をしっかり行い
売り上げ・利益 UP を実現しましょう。



インバウンド対策 ①

集客

どうやってお店の存在を知ってもらう？



最重要！

SNS による
口コミ
顧客満足度

観光サイト
グルメサイト
都道府県や
自治体など運営
サイトを確認
しましょう

クレジット
カード会社
高級店の場合
特約店への参加が
効果的

ホテル

近隣ホテルにお店の
案内を設置したり
コンシェルジュに
おすすめして
もらえるか確認

Amazing !
素晴らしいお店があるよ！

その他

YouTube、マスコミ、ネット検索対策等、
お店の業種・業態に適した情報発信方法を
選択しチャレンジしましょう

数あるお店から選ばれるためには？ ☐ 選ばれる理由を明確にし強化しましょう！

SNS の
評判が良い

日本の
美味しいものが
食べられる

名物
メニューが
ある

興味深い
メニューが
ある



スキヤキ



天ぷら



スシ



オコノミヤキ



POINT 訪日外国人に喜ばれる料理開発も必要！

インバウンド対策②

外国語対応どうする？



でも…

書いてある文章は
わかるけど
料理の内容はわからない…
色々あるけど
何を食べていいか
わからない…



外国語のメニュー表や説明書きがあると便利ですが、
旅行客のほとんどがスマートフォンの翻訳アプリを
使用していますので日本語のままでも問題はありません。



来日した外国人に喜んでもらい、かつ客単価・利益を確保できるメニュー表のポイントとは？

◎メニューの数が多い場合、外国人におすすめしたい、
食べてもらいたい商品に**絞ったメニュー表**を使用する。

◎料理の内容がわかるよう**写真**を掲載する。

～メニュー例～

〔そば屋〕



通常メニュー：B4サイズ 2つ折り
(品数多め)

〔お好み焼き屋〕



通常メニュー：A4 メニュー
(文字のみ)

〔焼鳥屋〕



通常メニュー：A4 メニュー
(文字のみ)

「だ」オ
品数を絞
いすやし
外国人が好
「ユ」メ
いすやみ
掲載



豪華な具材のメ
「盲」立
てせた
を
掲載



注文
めやす
おうよし
すやし
ツセ
を
作る
もの
効果的



POINT 円安・物価安のため外国人にとっては豪華料理が
安く食べられる大チャンス！ごちそうメニューをおすすめしましょう！

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 帝壱関内ビル 10F
TEL : 045-641-2505 FAX : 045-641-2506
<http://www.yoko-so.co.jp/>



中期経営計画立案セミナーのご案内

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

1/12 金

2/8 木

3/19 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)

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。

参加申込書

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

QRコードからはコチラ

FAX番号: **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			
フリガナ		電話番号	
参加者名 (経営者限定)		参加希望日	※いずれか1日をお選びください 月 日

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!

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。