

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

決断力の基！

お手伝いをさせていただいているワタミ(株)創業者の渡邊美樹氏を塾長とする経営者養成塾“渡美塾”では毎回塾生の皆様からの質問にすべてお答えすることをモットーにしています。そんな中で毎回必ずされる質問テーマに「決断力」があります。今回も「経営者として大切なことの一つに決断力があると思うのですが塾長が決断する際に大切にされていることはありますか？また決断力はどうしたら養えるのでしょうか？」という質問があり、それに対する渡邊さんの回答は「あらかじめ決めておくこと」というものでした。

私はその回答を聞いたときに納得し共感するのですが、その答えだけではピンとこない塾生も沢山いらっしゃるように感じました。その意味を深掘り解説してみたいと思います。

● 方針を決めておく

「あらかじめ決めておく」と言っても未来の出来事を予測してすべてを決めておくことはできません。これを言い換えれば決断の方向性である「方針を決めておく」ことではないかと思います。

私は個人の生活についても必ず方針を決めます。例えば子育てについては「自由、自立、素直」という方針を夫婦で共有しました。進路も塾通いも就職も結婚もすべて子供たちの選択に任せ一切口を挟まない代わりに大学を出たら家を出て自立するのが約束でした。その他、自分の生き方を取り巻くすべてについて方針を決めておくことによりこの数十年「迷い」とは無縁なだけでなく家族や親族間の意見の「相違」も乗り越えてきました。これは経営にも当てはまります。経営者の示す明確な経営方針が経営者自身の決断に一貫性を持たすと同時に組織の芯となる方向性と共感性を育てるのです。

● プライオリティ・マネジメント

そして「方針を決めておく」とことは言い方を変えると自分に関わる全てのことについて「自分の価値観に照らしたプライオリティを明確にしておく」ことではないかと思います。

プライオリティを決めておくとは「自分（自社）が何を目指し、何を大切にし、何を優先させるかを決めておく」ことです。ですからこれが明確であればすべての課題について迷わず決断を下せるのです。

これはタイムマネジメントの基本でもあります。自分の大切にしたいもの自分が大切にすべきものの優先順位が決まっていれば「やりたいこと」と「やるべきこと」と「今現在していること」を常に一致させることができるのです。経営者に限らずヒトの最大のストレスは「やりたいこと」と「やっていること」が不一致であること、そしてさらには「やりたいこと」が不明のまま「やり続けること」なのです。

● 価値観の整理

さらに「プライオリティを明確にしておく」ためには「経営者自身の価値観」を整理しておくことにより「会社として持つべき価値観」を明確にしておくことが必須であると思います。

この会社として持つべき価値観を「経営理念」と呼びます。理念経営は経営者個人の人生理念を基盤にして会社の経営理念が作られ、その経営理念から逆算した価値あるビジョンが掲げられ、それが目標達成の仕組に乗って実現されていくという一貫通貫した太い幹により貫かれていなければなりません。

つまり、経営者として一番大切な役割の一つである「決断」とは、経営者個人が真摯に対峙した自分自身の価値観から削り出された「人生理念」を基盤にして、自らの生き方の方向性を示すプライオリティ・マネジメントから産み出された経営者の「在り方の選択」にほかなりません。

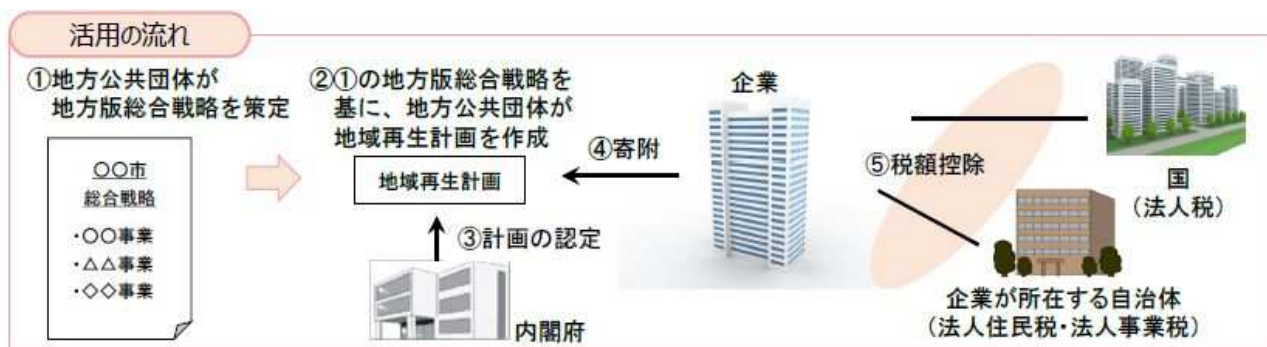
◆ 地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)について

● はじめに

個人がご自身の選んだ自治体に対して寄附を行った場合に、住民税と所得税の控除が受けられる「ふるさと納税(寄附金控除)」は広く知られるところですが、企業向けにもふるさと納税の制度があることをご存じでしょうか。今回は、この「地方創生応援税制(企業版ふるさと納税)」について解説します。

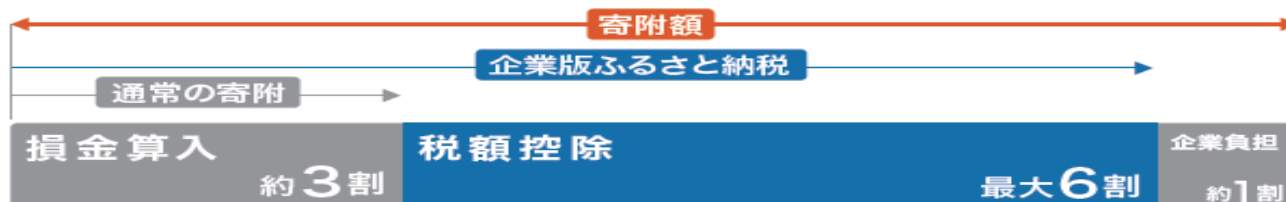
● 制度の概要

平成28年度に内閣府により創設された本制度は、国が認定した地域再生計画に位置付けられる地方公共団体の地方創生プロジェクトに対して企業が寄附(1回当たり10万円以上)を行った場合に、法人関係税から税額控除する仕組みです。活用の流れは以下の通りです。



● 活用のメリット

損金算入による軽減効果(寄附額の約3割)と、税額控除(寄附額の最大6割)を合わせて最大で寄附額の約9割が軽減され、実質的な企業の負担が約1割にまで圧縮されます。



① 法人住民税…寄附額の4割を税額控除。(法人住民税法人税割額の20%が上限)

② 法人税…法人住民税で4割に達しない場合、その残額を税額控除。

※ただし、寄附額の1割を限度。(法人税額の5%が上限)

③ 法人事業税…寄附額の2割を税額控除。(法人事業税の20%が上限)

例えば、1,000万円を寄附した場合、最大約900万円の法人関係税が軽減されます。

● 留意点

個人のふるさと納税とは異なり、寄附を行うことの代償として経済的な利益を受けることは禁止されているため、返礼品や補助金等を受け取ることはできません。また、本制度の対象外となる地方公共団体もありますので、対象の地方公共団体や事業は内閣府「企業版ふるさと納税ポータルサイト」からご確認ください。

● まとめ

本制度を活用することで、法人関係税が軽減される以外にも、SDGsやESGに寄与し企業のPRにつながるとともに、寄附先の地方公共団体や地元企業とのリレーションシップを構築できるなどのメリットもあります。本制度のご不明な点については弊社担当者へご連絡下さい。

(図：内閣府地方創生推進事務局パンフレットより引用)

★ 合議制スタイルの従業員承継

2023年12月号の事業承継・M&A レポートにおいて、「脱ファミリー化の加速」「従業員承継のメリット・デメリット」を解説しましたが、今回は従業員承継についてもう少し深掘りしていきたいと思います。

● 従業員承継のメリット・デメリット

事業承継には、①IPO、②親族内承継、③親族外承継、④M&A、⑤廃業の5つの出口があり、従業員承継は③の親族外承継に該当します。従業員承継（内部昇格）の主なメリット、デメリットは次の通りとなります（2023年12月号への記載内容と同様）。

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り組み
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

● 合議制という経営スタイル

従業員承継の特徴の一つとして、経営権（株式）の取得資金の確保が難しいことが挙げられます。子供へ自社株式を渡す方法は通常の売買以外に、相続や贈与があり、それらの方法は（親族以外に渡す場合に比べ）税金が優遇されています。一方で、従業員へ渡すとなると（養子縁組や遺言を除くと）**相続は使えず、また、贈与は使えますが子供へ渡す場合に比べて税率が高くなります**。このように、従業員承継における経営権の承継については、子供への承継に比べて**資金負担が重い**のです。

その解決方法の一つとして、「**複数人で自社株式を持ち合う**」という方法があります。複数人で持ち合うことによるメリットは2つ。**1つ目は、自社株式の評価額**です。1人当たりの議決権が15%未満の株式を承継した場合、株価は「配当還元方式」という方法が適用されます。これにより株価が10分の1程度になることもあります（例：総額1億円の自社株式→1人で承継する場合の評価額1億円、10人で承継する場合の評価額@100万円×10人＝1,000万円）。**2つ目は、チームビルディングが促進**されることです。創業者と2代目では社長業を全うする環境が異なります。創業者は0から1を、2代目は1を10にと役割が異なります（もちろん、決断をする等の根本的な役割は変わりません）。**創業者や先代と同じスタイルにこだわる必要はなく、会社が自社のビジョン実現に向けて永続していくためには、話し合いながら物事を決めて、最終的な意思決定は代表取締役社長がするというスタイルは有効**です。その際、経営者及び幹部といった経営陣はもちろんのこと、従業員全員が各々の役割を理解し、全うすることが今まで以上に求められます。（そのため、事業承継のタイミングで自社のミッション・ビジョン・バリュー等を見直すことが多くなるのです。）

● 株式の持ち合いに「従業員持株会」の活用を

複数人で自社株式を持ち合うことで自社株式の評価額が下がることがあるとお伝えしましたが、一方で自社株式が分散するほど、その従業員株主に相続が起こった場合、事業に関与していない奥様や子供に相続される可能性があります。これを防止する仕組みとして「**従業員持株会**」があります。次回は従業員持株会の仕組みを解説させていただきます。

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

今月の yoko-so



TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

STREAMED研修実施！



STREAMEDとは、領収書や通帳のコピーをスキャンするだけで仕訳データにして返してくれるサービスです。

これまでは、1枚ずつ領収書を確認して会計ソフトに打ち込んでいました。そのため、STREAMEDを導入することで、業務を効率化・標準化することができます。

また、STREAMEDはインボイス制度、電子帳簿保存法に対応しています。



寒さが続く日々ですが、皆様いかがお過ごしでしょうか。

yoko-soでは、1月までの繁忙期が終わり、息つく暇もなく確定申告が始まっています。その合間に、STREAMEDという新しいサービスの研修を行いました。自動化の流れに対応する、お客様に向き合う時間を増やすという目的のもと10名が参加しました。領収書を1年分お預りする確定申告で大活躍しそうなSTREAMEDですが、今後は社内での浸透率を上げ、全員が使えるサービスとし、より効率化を図っていききたいと思います。

今月は所得税の確定申告についてご連絡することが多くなるかと思ひます。ご協力よろしくお願い申し上げます。

次号予告・おしらせ

3月は確定申告に励むyoko-soの様子をお届けします。繁忙期の大変さと引き換えに、一回り成長できるチャンスでもあります。今年も全員で一丸となって乗り切ります。

少しずつ暖かくなる季節ですが、引き続き皆様もお体に気を付けてお過ごしください。

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 小さな違和感は 後で大きな確信に変わる 」

最初に「なんとなく違う？」と感じた違和感は時が経つほどに膨らみ最後には避けられない確信に変わる… 実体験から何度も感じた事。だから直観を大切にします。

★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… (v o l . 1 9 0)

★ 年末年始に石川県に行っていたため、少し遅れて伊豆山神社と来宮神社に恒例の初詣に行ってきました。静寂の中で凜とした空気が漂い厳かな世界でした。来宮神社の樹齢二千百年以上の大楠に触れてきました。悩んだとき、迷ったとき、願いを叶えたいときに必ず詣でる大楠です。触れていると不思議と心が落ち着き悩みや迷いが消えていきます。根は深く大地に食い込み、巨岩を抱き抱え、大きな石のような幹のこぶ、気の遠くなる歳月を生き抜いてきた威厳に満ちた姿。しっかりとパワーをいただきました。 (NISHIO)

★ 2月は受験シーズン到来です。我家も娘が数年前から準備してきた中学校受験を迎え、どうにか春を迎えられることになりました。ちなみに学校を選んだポイントは、学びの環境もありますが…最大の決め手は食事環境！楽しく学ぶためにはランチが大事だと、嫁と娘で選んだようです（笑）。学びも、仕事もやり甲斐という目的がもちろん大切ですが、続けるためには環境への配慮も必要です。ただ今回の選択は、お弁当を作りたくない嫁と、美味しいものを食べたい娘の利害が一致した結果のようですが…。 (TOCHIKURA)

★ 1か月ほど前のことですが、体重が急に増え始めました。食事量も運動量も変わらない、いやむしろ運動は増やしているのになぜ？と考えた結果、思い当たったことが水でした。普段から健康のために1日4Lくらい飲んでいたのですが、年末に腰を痛めて重いものを持たないようにしていたら、持ち歩く量が減ってしまい、むくんだようです。量を戻して2週間、やっと体重も元に戻ってきました。それにしても焦りました、水でこんな違いが出るとは！量が極端だったかもしれませんが、水の威力を知りました。 (YAMAMOTO)

★ 家族で山道を登り初詣をした年に税理士試験に合格したのを機に正月二日の泉家恒例行事として40年近く続いた大山阿夫利神社の初詣… 残念ながら今年は家内の病状が悪化してとうとう行けなくなりました。結婚して二人で、産まれたばかりの娘を家内が背負い、小学生になった娘達と競争しながら、抗癌治療で弱った家内の手を娘たちが引きながら、そして孫と競争で階段を駆け上り… 長年続いた家族の思い出の一杯詰まった初詣の道でした。でも娘



たちが家族の伝統行事を受け継いでそれぞれの家族全員で初詣に行ってくれました。下の娘は一歳になる娘を背負い、上の娘は小一の息子と男坂を駆け上り… 私たちの血が繋がり、私たちの思いや価値観が繋がっていく… 年明け早々に緊急入院して病院のベッドで正月を過ごす家内と「何の心配もないしホントに幸せだね～」と話しました。私たちを取巻くすべてに感謝。 (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” 中期経営計画立案セミナー

～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～

日時：2024年3月19日(火) 4月18日(木) 5月14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140回「組織とこれからの働き方」

～ハイブリッドワークで社員がイキイキと働く方法～

講師：アークエストラロジック株式会社

代表取締役 鈴木 達夫

日時：2024年3月14日(木) 第一部 16時～18時 講演会

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140回 未来創造塾】

アクロクエストテクノロジー株式会社

組織価値経営部

シニアマネージャ／組織改善コンサルタント

鈴木 達夫 氏

【経歴】

情報工学系の大学院を修了後、新卒でアクロクエストテクノロジーに入社。

当初はエンジニアだったが、様々な領域に携わりたいという想いから、

人事（人事歴25年）を中心に、総務、経理等に従事。

今は、会社のユニークな仕組みを元に、組織改善コンサルタントとして、中小企業の組織改革、社員教育、新卒採用などのコンサルティングを行っている。

組織とこれからの働き方

～ハイブリッドワークで社員がイキイキと働く方法～

新型コロナウイルスを経て働く人と組織の関係も変わりつつある中で、多くの中小企業が組織の様々な課題を感じているのではないのでしょうか。アクロクエストテクノロジーは今、ハイブリッド型で働いています。皆さんの会社ではどのように今の現状をマネージされていますか？

全社員会議、技術教育、新卒採用など、リモートに切り替えてきた中で、社員がイキイキと働き 高い生産性を実現するためにどんな試行錯誤や工夫をしてきたかなどリアルな話をお伝えします。

中小企業は柔軟性が大切です！これからの組織と働き方について皆さんと考えます。

このような方にオススメです！

- ☑ 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
- ☑ リモートワークやハイブリッドワークで組織の活性化をどうはかっているか知りたい



お申し込みはコチラから



日 時

2024年 **3月14日(木)**

16:00 ~ 18:00 講演会

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



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140回 未来創造塾
【組織とこれからの働き方】 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。
また、一般会員の方の受講料につきましては、請求書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。

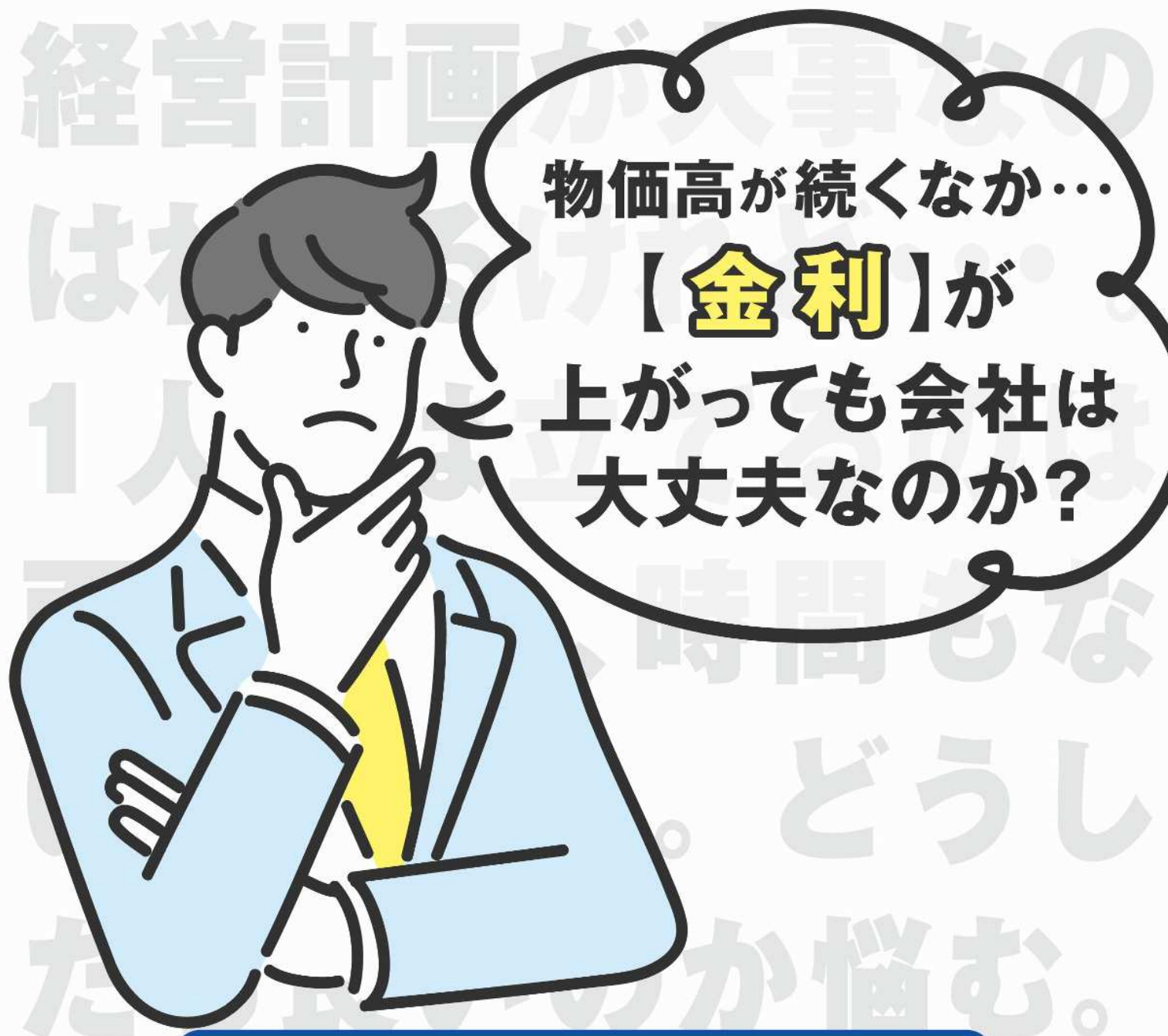
当セミナーは会場での開催を前提としておりますが新型コロナウイルス感染症拡大状況によりオンライン開催に切り替えさせていただく場合がございます。

(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



物価高が続くなか…

【金利】が

上がっても会社は
大丈夫なのか？

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

3/19(火)

4/18(木)

5/14(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。



ケーススタディから学ぶ！ VOL.83 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

ベーカリーカフェ A店（神奈川県）

駅前にて営業の焼きたてドイツパン専門のベーカリーカフェ。

【新規客集客・売り上げ UP サポート活用】

店頭強化及び商圏内住民へのアピール



ご希望

- お店のこと、ドイツパンの良さを知ってもらい新規客を集客したい
- 売り上げを増やしたい



- 駅前立地で店前通行量はある程度あるが、商品の内容がわかりにくく、集客につながっていない
- 商圏内住民のお店の認知度が低い



Before

対策 1 店前通行者へのアピール強化 [店頭立て看板改善]



Before

メーカーに作ってもらったポスターを使用。1品ずつの紹介で他に何があるかわかりにくい。
イートインメニューの案内が弱い。

After

After

POINT
▶ ドイツパンを代表するプレッツェルを中心に集客力の強そうな商品をチョイスし掲載

ドイツのパンって美味しそう食べてみたい！



- ▶ 何がいくらで食べられるか
- ▶ 商品の魅力が伝わる写真を使用

対策2 商圏内住民へのアピール強化(リーフレット作成)

知り合いのお店に設置してもらったり、イベントで配布等、
お店の紹介ツールとして作成し配布。

こちらのお店の場合は…
SNSは自店からは発信せず
来店したお客による
拡散がメイン



内面 ドイツパンの紹介



[リーフレット]
W297mm×H105mm
巻き三つ折り加工



外面 イートインメニュー

店舗概要

表紙

ドイツのパンって
美味しそう！
駅前にあるから
行ってみよう！



番外編

店前通行量が多いお店は店頭設置立て看板が有効です。お店の看板メニューを中心に、新規客の集客に効果的な商品をチョイスして掲載しましょう。



【カフェ店】

【パスタ店】
※バラエティ感を訴求



【レトロな喫茶】



【ベーカリーカフェ店】
イートインテイクアウト案内

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