

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

サンタクロースの価値観！

先日ずっと以前に私の講義を聴いたある方とお話をしていると「先生の講義で一番印象に残っているのはサンタクロースの価値観というお話です。そのお話を聞いたとき初めて自分の色眼鏡（価値観）に気づきました」というお話をいただきました。「サンタクロースの価値観」「レンガ職人の価値観」などという名前で良く紹介されている価値観には種類と同時に「レベル」があるという例え話です。ご紹介します。

●三人のサンタ

サンタクロースの仕事をしている三人のサンタさんに「サンタさんあなたにとって仕事とは何ですか？」
「困っていることはありますか？」という質問をしてみました。その答えは以下の通りでした。

【Aサンタ】そりゃ金を稼ぐために決まってるだろ。雪が降っている夜中にトナカイの引く橇に乗って空を飛んで煤だらけの煙突からもぐりこんでガキの枕元にプレゼントを置くんだぜ。寒いし汚れるし深夜手当は貰ってるけどやっつけられないよ。汚い煙突に入るのも大変だから危険手当と寒冷地手当も出してくれって何度も要求してるのに全然ダメ。時給が良いところがあったら転職したいよ。

【Bサンタ】私の仕事は運送業です。注文のあった品物を時間通りに間違いなく届けることにプライドを持って取り組んでいます。そのために自費で橇の運転技術と煙突のクライミング技術の講習に通ってライセンスを取得しました。その知識と技術を伝えたくて就業時間後に勉強会をしようとAさんを誘っているんですが「時給出ないならイヤだ」と断られました。Aさんの成長意識の低さに困っています。

【Cサンタ】私はサンタの仕事を通して子供たちに夢を持つことの大切さやいつか両親への感謝に繋がる愛情の連鎖する世界を創ることを目指しています。夢は子ども達一人一人が生まれて来たからこそ起こる奇跡だと思っています。でも最近「プレゼントを貰えない子供もいる」と気づきクリスマスにそんな子供たちに本を贈るサンタを集めるIPOを立ち上げました。すべての子供に夢を！それが私の使命です。

●三つの価値観のレベル

同じ仕事をしていてもその人の価値観により仕事は全く別のモノになってしまいます。

Aサンタの物事の価値を捉えるモノサシ（価値観）は「お金」なのです。それに対してBサンタの価値観は「自分」です。自分の成長が感じられ自分が理想の自分に近づき周囲から承認されることを喜びとしています。AサンタとBサンタの違いは「自分自身と向き合っているのか」という点にあります。

それに対してCサンタの価値観は「社会」です。自分を社会の中の一員として捉え社会に対して如何に貢献できるかを自分の生き方・人生の目的と捉えているのです。Bサンタとの違いは「社会との関係性が確立されているか」という点にあります。キーワードを並べてみると...

Aサンタ	→	価値観の基本はお金（経済）生活	→	「作業員レベル」
Bサンタ	→	自分（自己実現）成長	→	「スペシャリスト・職人レベル」
Cサンタ	→	他者（社会）貢献	→	「プロフェッショナル・経営者レベル」

周囲を見回せばこの三つのレベルの意味が良く解ります。いつもお金中心の人、勉強好きで自分の成長に満足を得る人、組織や社会全体への効果を考える人、要は視野の広さと思考の深さの差なのかもしれません。あなたはどのレベルですか？冒頭にお話しした方はこの話から自分がいかに職人レベルであったかに気づき経営者へと一歩階段を上ることができたとのことでした。単純明快ですが深く難しい課題ですね。

◆個人事業主の確定申告について

2024年もあと1週間あまりとなりました。年を越すと個人事業主の方が1年で一番頭をかかえる確定申告の時期がスタートすることになります。時代の変化で副業やフリーランスの増加に伴い、確定申告対象者が増加傾向となっております。今回は個人の確定申告の基礎知識に加え、個人事業主と法人との税制の違いやそれぞれのメリット・デメリットについて解説いたします。

●確定申告が必要な人とは？

副業やフリーランスで収入がある方や、投資等による売却により一定の収入があった方で下記に該当する人は確定申告を行う必要があります。

1. 副業の所得（収入-必要経費）が年間20万円を超える場合で、たとえばアルバイトやネット収入（広告収入）、転売収入なども該当となります。
2. フリーランスとしての収入は事業所得に該当し、金額大小にかかわらず確定申告が必要となります。
3. 投資（金融資産や不動産など）や仮想通貨の売却により、売却益が想定される場合も対象となります。

●必要経費の正しい認識が重要

確定申告では、収入から必要経費を差し引いた「所得」に対して所得税が課税されることとなります。必要経費を正しく認識することが、税務署からの追徴リスクを軽減するために重要な要素となります。主要な項目別に必要経費に該当する主な取引を参考として下記に列挙いたします。

- ・ 通信費や交通費・・・スマートフォン代やインターネット代、取引先への移動費（交通機関利用費）
 - ・ 備品費・・・パソコンやカメラなどの業務用機材。（ただし、10万円以上のものは原則資産計上）
 - ・ 家賃や光熱費・・・自宅を事務所として使用している場合は、その事業用の使用割合部分のみ
 - ・ 会議、接待交際費・・・取引先との打ち合わせや会食費用など円滑な取引関係を構築するための費用
- プライベートと業務の区分を明確にして、領収書やレシートの保管をすることが重要となります。明らかにプライベートに係る経費の計上がされていると判明した場合は、調査時の税務否認対象となります。

●個人事業主と法人の税制比較

副業やフリーランスの事業規模が拡大していくと、税負担やその他取引上の優位性を得るために「法人化＝法人成り」を検討するタイミングがあります。下記は個人事業と法人での主な税制等の比較となります。

項目	個人事業主	法人
課税対象	所得（収入-必要経費）	法人の利益
税率	累進課税（5%～最大45%）	定率課税（基本税率15%～23.2%）
所得控除関係	基礎控除や青色申告特別控除など	役員報酬や退職金など経費の柔軟な計上可
社会保険料	国民健康保険・国民年金	原則社会保険加入は必須（労使折半）
損失の繰越期間	最大3年間	最大10年間
決算時期	暦年での申告（翌年3月15日期限）	決算期を自由に設定可能（期末2ヵ月後期限）

法人化のメリットは、節税効果（最高税率での比較では法人税率の方が低い）、社会的信用の向上（法人名義での取引が可能）、個人に係る報酬の柔軟性（役員報酬や退職金を適切に設定することで所得分散可）一方、デメリットとしては、設立費用の発生（法人設立で20～30万ほど）、運営コストの増加（社会保険の労使折半など）、手続きの煩雑さ（税務申告代行による税理士等へのコスト発生）が想定されます。

●最後に

円滑な確定申告業務を行ううえで重要なのは、必要経費となる取引をしっかりと把握し、プライベートと業務用とを明確に区分けすることになります。年間分の領収書をまとめて整理するのではなく、定期的なルーティーンにできると余裕をもって確定申告の時期を迎えることが可能となります。年明けの確定申告に向けて、年内から領収書やレシートの整理を進めてみてはいかがでしょうか。

★ 後継者「不在率」、過去最低の52.1% 事業承継「脱ファミリー化」進む

2024年11月22日に、帝国データバンクが「全国「後継者不在率」動向調査(2024年)」を公表しました。後継者不在率は過去最低の52.1%と、調査開始以降で最低値となりました。7年連続で改善傾向が続いており、その要因は、官民による事業承継支援の普及や、地域金融機関の取り組みが進展し、事業承継の重要性が広く認識されたことで、小規模事業者にも支援が行き届くようになったことと思われます。

● 2024年の事業承継動向

2020年以降の過去5年間で代表者交代が行われた企業のうち、前代表者との関係性(就任経緯別)をみると、2024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36.4%に達しました。これまで事業承継の形式として最も多かった「同族承継」(32.2%)を速報値段階で上回る結果となりました。2023年(実績値)は「同族承継」(36.0%)が最も多かったものの、「内部昇格」が占める割合との差は1.6p tまで縮小しました。



また、今回の調査では、2022~2024年の間に代表者が交代した企業について、後任代表者の業界経験や経営経験の分析が行われました。2024年には、業界経験が10年以上の後任代表者が8割以上を占め、業界に精通した人材が多く代表に就任しています。一方で、経営経験に関しては「3年未満」の割合が59.0%と最も高く、業界経験は豊富だが経営経験が浅いケースが目立ちました。ただし、業界・経営経験がともに10年以上の人材の割合は2022年の13.6%から2024年には14.2%に増加しており、経験豊富な後任者の就任が増加傾向にあることがわかりました。

● 今後の展望と見通し

後継者問題への取組は一定の成果を上げてきています。一方で、後継者不在率の低下幅は前年に比べて縮小するなど、改善ペースには鈍化の兆しがみられます。代表者の交代のほか、当代での店じまいを決断した高齢代表者など事業承継を望まない層も多く、後継者不在率は50%前後で当面推移する可能性があります。また、現代表者が後継者候補を一旦は選定したものの、その後白紙化するケースが2024年調査にも一定割合で発生しました(年代別の「計画中止・取りやめ」の割合は「70代」「80代」が相対的に高め)。現代表者が能力面や素質面などから後継者への経営引き継ぎに消極的、または後継者候補と目した人材から事業承継を断られるなど、事業承継に携わる当事者間で「認識の差=ミスマッチ」に端を発した、いわゆる「あきらめ」防止が課題となります。

事業承継やM&Aに関するご相談は担当者を通じて、Team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。

社員旅行@山形県



毎年恒例の社員旅行ですが今年山形県に行って参りました！入社2年目のメンバーが幹事となり半年以上前から計画を練ってくれたおかげで快適かつメンバー同士の親睦が深められた楽しい社員旅行でした。予算や時間の制限がある中で最大限メンバーを楽しませようと試行錯誤する暖かい気持ちはyoko-soならではの素敵な文化だと思います。



役員メンバー@宴会

社員旅行の宴会では1年間の感謝を込めて役員メンバーに挨拶周りをすることが伝統になっています。役員と1対1で話す機会は他にないので個人的にお気に入りの行事です。普段関わりが少なくても1人1人の成長を見守り、時にアドバイスや新しい気づきを与えてくれるありがたい存在です。組織の人数が増え個々の関わりが減りつつある今、大切にしたい行事です。



本年も残り少なくなってまいりました。クリスマスの準備など楽しんでいらっしゃる頃合いと存じます。

yoko-soでは、繁忙期に差し掛かり緊張感が漂ってきています。

12月には、決算予測のシュミレーションテストの結果発表が行われ、合格者2名が新たにお客様担当をさせて頂くことになりました。仮免許者は引き続き厳しく指導の上、再試験で合格したらお客様担当をさせて頂くこととなります。

まだ経験不足ではありますが、yoko-soの顔として責任を持ち、税務まわりはじめ気軽に相談して頂ける存在となるよう日々努力していきたいと意気込んでおります。

今後の活躍にご期待ください！

次号予告・おしらせ

1月は、年末調整、法定調書・償却資産と繁忙期真っ只中で慌ただしい様子のyoko-soをお届けします。

忙しさも自分を成長させてくれるチャンスだと捉えて楽しみつつ頑張りたいと思います。

寒さも本格的になり、体調を崩しやすくなる時期です。

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”

「 去る人は去る 残る人は残る 縁がある人は何度でも会う
だから無理に合わせなくてもいい 」

これって確かにありますよね... と思うのは私だけでしょうか？特に経営者になってからはそう思います。縁がある人には無理をしなくても自然に合うべくして会う。

★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 . 2 0 0)

- ★ 先日、ノーベル平和賞授賞式での被団協田中熙巳さんのスピーチを聞いて涙が止まりませんでした。「核のタブー」の形成に大きな役割を果たし核廃絶を求め語り部として活動を継続されてきた思いが溢れる内容でした。会場では「高校生平和大使」4名のスピーチも聴きました。「思いを継いでいくのは次の世代。長崎に住んでいて、近くにたくさんの被爆者がいる。交流を通じて声を残す活動ができたらと思っている」とのコメントでした。自分自身に何ができるのか、何をすべきなのかを考えさせられる時間でした。(NISHIO)
- ★ 2025年、今年乙巳(きのとみ)の年だそうで、枝葉を拓げる「木」の要素をもつ乙(きのと)と脱皮による「不老不死」を司る巳(へび)が組み合わせさせた年で、【再生や変化をしながら柔軟に発展する年】になると言われています。各国の代表も変わり、世界情勢も変化することが予測され、企業経営の舵取りも柔軟な判断が必要です。改めて、当社コーポレートメッセージである【変わらないは、つまらない。】を意識しお客様と向き合う1年にしたいと思いますので、本年もよろしくお願いいたします！(TOCHIKURA)
- ★ 通い始めた全米ヨガアライアンス RYT200 コースの5人の同期生のうち1人が男性です。誰よりも熱心に通い、練習をしているのですが、年齢は秘密。約半年経ってやっと教えてくれた年齢は、なんと、69歳でした！！私たちに気を使わせないようにしてくださっていたようです。70歳になる前に終了させたいというその意気込み、熱心さ、チャレンジ精神。夢に年齢は関係ない、私も♪と励まされました。今年もたくさんの方に出会い、お世話になりました。このご縁を大切に、来年もよろしくお願いいたします。(YAMAMOTO)
- ★ 12月月初に恒例の社員旅行に行ってきました。去年は家内の体調が悪く社員旅行始まって以来の欠席をしました。ギリギリまで行きたがっていたのに可哀想だった... 社員旅行が楽しみで必ず新しい服を買い前夜は嬉しくて眠れなくて... 遠足前夜の小学生のように純粹で可愛い人だったのを思い出します(涙)
- 今年の社員旅行は過去最低の参加率 50%家内が聞いたら悲しむな~。まだ社会人半人前の新人が欠席するのは仕方ないとしても組織人に成長すべき中堅が欠席するのは考え物ですね。部下を持てば自分のポケットマネーを使ってでもコミュニケーションを深めなければならない立場をわきまえればこういう機会がいかにか大切に有難いのが分かります、それに気づけないのは未熟な証拠です。とは言うものの私自身も新卒の頃は「山に行くから」という理由で社員旅行を欠席し支社長(電機メーカー)に説教されたのを思い出します(爆)ただ一つの責任として旅行積立は全額幹事に寄付したのを覚えています。自分の在り方を押し通すためには最低限の社会人としての責任を果たすということだけは分かっていたのかもしれませんが。それが自由と自己責任ですね。(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レポートのもと経営者ご自身で策定する1日～

日時：2025年1月16日(木) 2月18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）

★ “理念創造塾” yoko-so TOP セミナー

～借り物の言葉ではなく、社長自身の価値観から沁み出す

真の自社の“経営理念”を創り「理念経営の基礎」とする～

講師：税理士法人横浜総合事務所 創業者 泉 敬介

日時：2025年3月7日(金) / 10時～17時

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

※経営者、後継者、後継予定者の方のみご参加いただけます。

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



1 day 型

経営計画ワークショップ



経営計画、
どうやって
作ろうかなあ？

参加特典として
貴社の
財務分析報告書を
プレゼント！

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

2/18 (火)

3/18 (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・数字化」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！ 飲食店M&A成功事例

VOL.91

ケース A



飲食店事業を売却

小規模だとM&Aで売却できないと思っていた

当社の本業はITですので、いわば副業のような形で飲食店を経営していました。当初は事業の拡大を目指してスタートしたものの、なかなか思うようにいかない部分も多く、M&Aで事業譲渡を考えるようになりました。しかし、最初に問い合わせしたM&A仲介会社は、「規模が小さく取り扱いできない」と断られたのです。小規模だと譲渡できないのか…と思いながら検索していると、株式会社ウィットさんのM&A支援サービスを見つけ、ダメもとで問い合わせをしたのがきっかけです。**飲食業界専門**でしたので細かい現場のことも詳しく、規模関係なくサポートしていただけるということで、すぐにお問い合わせすることにしました。そこからは早かったですね。必要書類と売却に関するポイントの説明を受け、**あとはすべてお任せして私は本業に集中しながら進捗連絡や条件交渉の報告を受けていました**。買手先様もウィットさんの直接のお客様でしたので、やりとりがとてもスムーズでした。

売却を考えたらとりあえず相談 まさに今も多くの飲食店経営をされている方々が売却しようか悩んでいるのではないかと思います。最終的にどうするかは別にしても、**もっと早くこういうのを知っておけばよかったなあと思える**ので是非悩まれている方がいれば相談してみるとよいと思います。あと、こういう時に備えて、やっぱり日々の売上やデータはちゃんと記録しておくことが大事だなと思いました(笑)

ケース B



居酒屋店舗を売却

売却先が本当に見つかるのか最初は不安もありましたが、担当者の方が頻りに連絡を下さり、初めの相談から約2ヶ月という比較的短い期間で決まったのでとてもよかったと思っています。

将来を見据えて戦略的に売却することの重要性に気づけた

M&Aという、皆さん後ろ向きなイメージが強いかと思います。「潰れそうだから買われてしまった」という意見もあります。しかし、私は**ビジネスツールの一つとして利用すればいい**と思っています。「買われた」ではなく「うまく買ってもらった」という感覚です。これまでやって来た結果が、譲渡額として提示してもらえる。譲渡と買取という事はいいものだと思います。売上げを作り、譲渡しそのお金で新しい事業に使う事ができる。会社の事を考えると**M&Aという一つのビジネスツールを視野に入れておくのは間違いではない**と思います。

次の展開に動いています これは予定外でしたが、売却の仲介を依頼したきっかけでウィットさんとも信頼関係ができ、次の事業展開と一緒に取り組んでいます。**売却して終わりではなく私の次の展開**として新たな案件を提案して下さり、まさに今動いています。今後は更にM&Aといった手法を踏まえて日々の経営戦略に活かしていきたいと思っています。

M&Aで譲渡・売却するメリット

スケルトンに戻す費用を軽減できる 通常、飲食店の物件契約では、退去時に店内を原状回復することが義務付けられています。店舗の大きさにもよりますが一般的には数百万円費用が掛かり大きな負担となります。しかし M&A で譲渡先を探し売却することでその費用負担がなくなるどころか、売却益をとることができます。※売却には最終的に家主の承諾を取る必要があります。

従業員を解雇せずに済む 飲食店の M&A が成功すれば、店を閉めたことで従業員を解雇しなくて済むかもしれません。従業員の雇用を守ることができます。

経営を筋肉体質にする 不要だったり不採算だったりする店舗を売却することで、企業全体の経営を筋肉体質にできます。さらに、条件によっては新たな資金を入手することができます。

情報は非公開で手続きを進めます M&A の案件はお店様が望む限り、非公開で手続きが進みます。広くネットで公開して、従業員や取引先に知られてしまい、問題が起きる可能性はほとんどありません。

プロフェッショナルがサポートします 飲食店オーナーの皆様は経営でお忙しいことと思います。飲食店の M&A に特化した知識と経験豊富なアドバイザーがしっかりとサポートいたします。



こんなお悩み・ご希望はありませんか

悩み

- ▶ 売上が伸び悩んでいる
- ▶ 不採算店舗を手放したい
- ▶ 店舗拡大のリソースが不足している
- ▶ あとを引き継ぐ後継者がいない

ご希望

- ▶ 黒字だが本業に集中したい
- ▶ 飲食事業以外に挑戦したい
- ▶ 会社をより成長させるためM&Aを検討している



個人事業主の方もお気軽にご相談ください

飲食支援サービス

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致します。その他出店から退店に至るまでトータルサポート。お気軽にご相談ください！

一般社団法人 フードアカウントング協会

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 帝蚕閣内ビル 10F

TEL : 045-641-2505

FAX : 045-641-2506

<http://www.yoko-so.co.jp/>

冬休みのお知らせ

年末のお忙しい中、ご迷惑をおかけします。
誠に勝手ながら、下記日程を臨時休業させていただきます。

■ 冬休み

2024年12月28日（土）～

2025年 1月 5日（日）





【yoko-soTOPセミナー】

理念創造塾 vol.4

借り物の言葉ではなく社長自身の価値観から
沁み出す真の自社の“経営理念”を創り『理念
経営の基礎』とすることを目的にします。

理念経営の効果

就職希望者や社員にとって労働条件以外の最大の選択肢となる
ブレない経営判断の基盤であり同時に社員教育の基盤でもある
お客様に自社を選んでいただく理由、顧客ファン化の基盤となる

税理士として開業36年、何千人の経営者の皆様とお付き合いしてきた
確信するのは「経営理念がある会社が必ずしも成長・発展し続けていると
は限らないが、継続的に成長・発展し続けている企業には必ず素晴らしい
経営理念がある」と言うことです。

成長する企業の条件は、社長個人の人生理念を明確にし、これを基盤と
して、自社の経営理念から日々の経営までが一気通貫するブレない軸に
貫かれていることが必須です。

他社からの借り物ではなく社長が命を削って戦える基盤となる御社の
真の経営理念を創ってみませんか？



【講師】 泉 敬介

税理士、M&Aシニアアドバイザー、
MA S監査プランナー、FP
TEA Myoko-so CEO

税理士法人横浜総合事務所創業者

中小企業の発展と個人の真の豊かさ
の実現のために自由と自立をコ
ンセプトとした法人・個人の未来
会計業務を提供している。

お申し込みはこちらから →



参加資格	その企業のTOPのみ・・・経営者、後継者、後継予定者 / 限定3名
日時	2025年 3月7日(金) 10:00~18:00
参加費	55,000円(消費税込)
会場	横浜市中区山下町209帝蚕関内ビル10F TEA Myoko-so セミナールーム
主催	TEA Myoko-so 株式会社横浜総合エクスペリエンス、税理士法人横浜総合事務所