

Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

「事業承継の…“器”」

事業承継って本当に難しいですね。それは引き継がせる側にも引き継ぐ側にもそれぞれの「想い」があるからだと思います。「心」の問題が大きな部分を占めるから一つ拗れると複雑化するのかもしれない。

想いと想いがぶつかり合う場面だけに両者の「器」の大きさが頭わになります。それぞれがどんなことに注意して自分の心をコントロールすれば良いのかを考えてみました。相手を変えることはできません。まずは自分が変わることで、自分をコントロールすることを意識する必要があります。

●引き継がせる側(先代)

先代経営者（特に創業者）にとっては「会社」は自分のすべてをつぎ込んで創り上げた「自分の人生そのもの」だと言っても過言ではありません。それを親族であれ親族外であれ他人に引き渡すのですから「すべてが気に食わない」という感情が湧くのはむしろヒトとして当然のことだと思います。

その時に意識すべきは「人には寿命がある。どこかで任せる覚悟が必要だ」ということです。後継者には後継者のやり方があり経営には流れがあります。一度口を出してやり方を否定してしまったら後継者は次の一手が打てなくなります。口を出した自分がやらなければならなくなります。ですから一旦承継したら後継者の「やり方」には口を出さず任せなければいけないのです。それでもし失敗してもそれが後継者を強く育てる糧になるのです。先代自身も何度も失敗しながら成長してきたことを思い出してください。

後継者の「やり方」には一切口を出してはなりません。後継者の「在り方」が道を外れていると感じた時には大きな声をあげるべきです。その時には組織を潰す覚悟をして正さなければなりません。

●引き継ぐ側(後継者)

先代の会社に対する想いのすべてを理解することは不可能ですが、その想いに敬意を払い配慮をする器を持たなければなりません。具体的には継承後も「相談」を続ける事です。

先代との経営上のかかわり方には「相談」と「報告」と「無視（無報告）」の三種類があります。

「相談」とは決定する前にその主旨を説明して「こうしたいのですがご意見をお聞かせください」という態度です。主旨が明確で間違っていない限り決定する前に自分を尊重して相談をしてくれたという思いからほぼ100%「その通りやりなさい」と言ってくれるはずです。これに対して「報告」とはすでに決定したことなので文句は言われたくない態度の現れです。その気持ちは先代にも伝わり文句を言うか我慢するかを選択を迫ることになります。そして「無報告」とは決定権はこちらにあるので報告する義務はない文句を言われたら言い返す準備があるという態度の現れです。先代はほぼ確実に腹立たしさを覚えているはずです。

後継者の自信のなさが「文句を言わせない」「文句を言ってきたら言い返す」という態度を生み出します。

●器の大きさとは

人にはそれぞれの価値観があります。一つの事実はその価値観によりそれぞれの現実として認識されます。自分の「正義（正しさ）」は「相手の正義（正しさ）」ではありません。戦争は正義と正義のぶつかり合いなのです。自分の正義を振りかざさないこと、相手の正義を認めること、相手の求めているに心を配り相手の立場に立ってコトを進めることができる人を「器の大きい人」と呼ぶのです。

素晴らしいと言われる後継者は必ず先代や先代の右腕左腕、年長の社員等々に対して「相談」という謙虚な態度をとりながら器の大きさを尊敬を集めています。「実るほど頭を垂れる稲穂かな」ですね。

◆ 住民税の仕組みについて

毎年5月から6月頃にかけて住民税の通知書がお住まいの自治体から送付されることになっています。令和7年度の通知書も皆様のお手元に届いた頃かと思われますが、今回は改めて住民税の基本的な仕組みについてご説明します。

● 住民税とは

住民税は、前年の1月1日から12月31日の年末調整や確定申告の結果を基に、一般的に今年の1月1日に住所がある都道府県・市区町村に6月から翌年5月にかけて納付する地方税になります。

納付方法は普通徴収と特別徴収があり、一般的に、普通徴収は納税者自身が年4回に分けて納付する方法に対し、特別徴収は毎月支給される給与等から差し引かれ、勤務先が納税者に代わって納付する方法になります。通知書も普通徴収は納税者に送付されますが、特別徴収はまず勤務先に送付された後、本人に配布されます。

● 税額の計算方法

住民税は大きく「均等割」と「所得割」で構成され、それらの合計で税額が決まります。

・均等割

均等割は、一定の所得を得ている人に対し一律固定の金額が課されるものになります。自治体により若干異なりますが、都道府県・市区町村合わせて5,000円程度になるのが一般的です。また、現在は森林環境税(国税)が均等割に年1,000円加算されることになっています。

・所得割

所得割は、個人の所得額に応じて課税されます。原則として市区町村が6%、都道府県が4%で合計10%、政令指定都市の場合は県2%、市8%で合計10%です。

税額は「課税所得金額(総所得金額－所得控除)×税率」で算出されます。総所得金額は確定申告書や源泉徴収票から確認することができます。

また、住民税においても所得税と同様、所得控除が認められており、主なものとしてはすべての人に適用される基礎控除の他に、配偶者控除、扶養控除、生命保険料控除、医療費控除などがあります。

● 通知書のポイント

・ふるさと納税をした場合

「寄付金税額控除額」欄もしくは「摘要」欄と「税額控除額」欄に寄付金額の記載があるか確認しましょう。住民税と所得税両方からか、住民税からのみ控除されるのかで異なりますが、基本的には「ふるさと納税額－2,000円(－所得税控除額)」が住民税から控除される金額となります。

・住宅ローン控除額が所得税額より大きい場合

住宅ローン控除の適用を受けている場合で、所得税から控除しきれなかった金額が住民税から控除されます。「住宅借入金等特別税額控除額」欄もしくは「摘要」欄と「税額控除額」欄に正しく反映されているか確認しましょう。ふるさと納税も行っている場合、税額控除額欄には住宅ローンだけではなくふるさと納税の控除額も含まれるので注意が必要です。

・所得控除欄に漏れないか

年末調整や確定申告で所得控除を利用している場合には、住民税の「所得控除」欄のそれぞれの控除欄にも記載がされるので、記載がされているか確認しましょう。

● 最後に

住民税は自治体が税額を計算する上、特別徴収の場合は勤務先が代わって納付するため、普段あまり意識していない方もいるかもしれません。今一度通知書を確認してみるのもよいかと思います。住民税について何かご不明点等ありましたら、担当者までお問い合わせください。

★ 後継者に必要な「経営者マインド」の育成方法

事業承継と聞くと、肩書きや株式の引き継ぎがイメージされやすいかもしれませんが、真に重要なのは「経営者としてのマインドセット＝経営者マインド」の承継と育成です。中でも、「マネジメント」と「オーナーシップ」の違いを理解し、さらに未来を創る視点としての「事業創造」の意識を持つことが、これからの後継者には不可欠です。今回は、マネジメントとオーナーシップの違いについて解説します。

● 経営者マインドとは何か？

「経営者マインド」とは一言でいえば、“未来に責任を持つ覚悟”です。事業を「どう運営するか (How)」ではなく、「なぜ存在し、どこに向かうべきか (Why、What)」を考える思考が求められます。そして今、多くの企業が直面しているのは、かつての「右肩上がり」を前提とした安定経営ではなく、不確実性の高い時代において「どう価値を生み出すか」という挑戦です。過去の成功体験が通用しない今、後継者に求められるのは、新たな価値を創造する力＝事業創造の視点なのです。

● マネジメントとオーナーシップの違い

事業承継において、多くの後継者はまず「マネジメントの役割」からスタートします。部門の管理や業務の改善、目標達成に向けた日々のPDCA、いずれも経営において重要な役割ですが、それは“部分最適”にとどまることも多いです。一方で「オーナーシップ」とは、会社全体を一つの生命体として捉え、長期的視点で意思決定し、最終的な責任を負う立場を意味します。後継者が経営者マインドを身につけるには、単なるマネジメントの延長では到達できないこの意識の切り替えが不可欠です。

視点	マネジメント	オーナーシップ
主な目的	現場の効率化・業績の安定化	会社の将来を見据えた価値創造
視野の範囲	自部門・担当業務の範囲	全社的・社会的視点（ステークホルダー全体）
時間軸	短～中期（年度・半期単位）	中長期（3～10年スパンでの経営判断）
意思決定の特徴	合理性・実績重視／データに基づいた運用的判断	不確実性を受け入れた直感と理念による判断も含む
組織との関係	与えられた範囲での責任	自らの意思で全社の命運を担う立場

● 経営者マインドを育てる4つのアプローチ

経営者マインドを育てるには、4つのアプローチがあります。1つ目は、『**実地経験による学び**』です。経営会議への参加、意思決定のプロセス体験、取締役会への同席など。体験こそが最良の教材です。2つ目は、『**理念・歴史の承継と再解釈**』です。創業者の想いや、これまでの意思決定の裏側を学ぶことで、「何を守るか」「何を变えるか」が見えてきます。3つめは、『**外部環境の変化への挑戦**』です。AI、DX、脱炭素、人口減少など経営環境の変化に対して自ら問いを立て、変化に対応できる力を養うこと。4つ目は、『**小さな「事業創造」からの実践**』です。既存事業の横展開、新しい収益モデルの模索、ニッチ市場への進出など、小さな挑戦を積み重ねることで、“守りの承継”から“攻めの経営”への転換が始まります。

● 事業承継は新たなステージの始まり

事業承継の成功は肩書きの交代ではなく、後継者が「経営者としての考え方と姿勢」を身につけ、自分自身の決断で未来を切り拓けるようになることです。だからこそ、承継後の3～5年は新たなステージの「スタート地点」と捉えるべきです。経営者マインドとは、「責任を負う覚悟」と「挑戦する喜び」の両方を兼ね備えた在り方です。後継者がオーナーとしての意識を持ち、事業を未来へつなぐだけでなく、新たな価値を創造する力を発揮できたとき、事業承継は本当に成功したと言えると思います。

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。

新たな仲間が増えました！

Team会計税務支援
アシスタント



武尾佳代子

前職：人事（業務効率化）・経理（事業会社）

趣味：読書（小説・マンガ）

一言：試験勉強が終わり、楽器か運動系の趣味を増やしたいと考えています。鎌倉にある猫カフェ「鎌倉ねこの間」出身の8歳三毛猫飼ってます。猫好きの方よろしくお願いします。

新たな命が芽吹きました！

パパ

齊藤雄太（Team事業承継・税務）



お名前：大雅（タイガ）くん
お誕生日：4月8日



パパのコメント

これからもっと賑やかになるのが楽しみです。

スーパークールビズ 始まります！

今年もポロシャツの季節がやってきました。

yoko-soでは、地球温暖化対策および節電のための取組みとしてスーパークールビズを下記の期間実施いたします。

実施期間中は、従業員がポロシャツでお客様に対応する場合がございます。

何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。

【実施期間】2025年6月2日～2025年9月30日



梅の実が色づく頃となりましたが、皆様いかがお過ごしでしょうか。

5月のyoko-soは、今期最後の繁忙期とも言える3月決算の申告が完了しました。ご多忙の中、早期の資料提出や質問対応など、ご協力いただきましたことに厚くお礼申し上げます。

これから梅雨に入っていきますが、皆さまyoko-soへご来訪いただく際には、どうかお足元にお気をつけてお越しください。

次号予告・お知らせ

7月には社内試験、そして8月には税理士試験と大きなイベントが控えています。

繁忙期が終わり一息つきたいところですが、ここからが山場になってきます。

次号では試験に向かって頑張る様子をお届けできればと思いますので、ご期待ください！！

今月の一言…“良薬は口に苦し”

「メンタルを不安定にさせる一番の敵は“考えすぎ”だ」

私は「5分考えて答えの出ないことは一年考えても答えは出ない」と思っています。
自分の価値観のプライオリティを決めておくことでどんなことも瞬時に決断できます。

★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 . 2 0 6）

- ★デンマークは2025年末で紙の手紙配達を廃止し、400年の歴史に幕を下ろします。デジタル化の進展により手紙需要が激減し、採算が取れなくなったためです。日本もデジタル競争力32位と遅れが指摘されており、今後同様の变化が起きる可能性があります。手紙配達廃止は象徴的な一例にすぎず、私たちも時代に合った想いの伝え方や、柔軟なコミュニケーションの形を考えていく必要があります。（NAMIZAKI）
- ★先日、お客様の新社屋落成祝賀会に参加させていただきました。立派な社屋を拝見し、33年間の歴史とその歩みを肌で感じさせていただきました。何度も乗り越えていらした荒波のお話や喜ばしかったお話をお聞きしながら胸が熱くなりました。一緒にお仕事をさせていただけることに感謝します。（NISHIO）
- ★先月は金融機関さんへお伺いする機会が多くあり、新たな情報を頂く良い出会いの場となりました！金融機関さんは中小企業にとって事業の安定・成長を目指す上で必要不可欠な存在。だからこそ我々支援する側も金融機関目線（ファイナンスの視点）を理解することはお客様支援のために重要です。お金の動きから経営が読めることは経営者の大切なスキルですね。ちなみ…嫁は30年以上金融機関在籍です。（TOCHIKURA）
- ★役員合宿の次はマネージャーとの未来ビジョンすり合わせ、今回は久しぶりの1泊2日での合宿スタイルです。日常とは離れた場所で、組織の未来をとことん話し合う。頭痛してきたりしますが、なりたい会社になるための重要なプロセスです。言語概念化が苦手な私は、この準備がものすごく大変なのですが、最近はChatGPTに助けられてます。創業者の想いに自分たちの色をのせて歴史を作っていきます。（YAMAMOTO）
- ★ゴールデンウィークに休みをプラスして人生初のインドに行ってきました。インドでも一番のヒンズー教の聖地であるガンジス川の最初の一滴が流れ出すガンゴトリ氷河の末端ゴウムコ（3,890m）から氷河の危険なモレーンを登って「インドのmatterホルン」と呼ばれるシブリン（6,543m）のベースキャンプの先までトレッキング（4,800m）をしてきました。過去ネパール・ヒマラヤには五回、中国側にも一回遠征しましたがインド・ヒマラヤとパキスタン・ヒマラヤは未訪問だったので是非行ってみたかったのと、私どもyoko-so



のお客様であり世界的な登山家の花谷氏が大ケガをしながら二度挑んで登頂したメル（6,660m）を間近に観たかったこともあります。デリーは気温42度、シブリンベースキャンプは気温マイナス10度、気温差52度の過酷な旅の上に本当に三食カレー、おまけにヒンズー教の聖地なので肉も魚も卵もお酒もないので野菜カレーを食べ続け…久しぶりに二週間の禁酒をしました。もう当分カレーは食べたくありません(笑)インドは想像通りの「混沌」とした国でしたがその奥深い優しさに感動した旅でした。（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：7月9日(水) 8月22日(金)／10時～18時半

場所：横浜総合事務所 セミナールーム

参加費：3社限定 料金一社55,000円

昼食代込(お二人迄参加可)

★ “未来をつかむ！” ～会計データ活用術～

～会計を通して自社の未来を考え経営するキッカケ作り！～

講師：税理士法人横浜総合事務所 Team 戦略経営支援リーダー 大川 駿平

日時：7月25日(金)／13時～15時

場所：Zoomを活用したオンラインセミナー

開催日：毎月25日 13:00～15:00

参加費：弊社顧問先無料

弊社関与先外 10,000円

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) みらいコンサルティンググループ他

〒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

未来を掴む！ ～会計データ活用術～

体験型
セミナー

会社の試算表が実績確認だけのものになっていませんか？

過去分析、現状分析をすることで自社の強みや課題を特定し、意思決定や戦略立案に役立てることができます。

会計データを活かし将来の予測をし、思い描く未来に近づくための会計データの活用術を学んでいただくセミナーです。

当日は担当者と一緒にデータ分析と単年度計画の作成をします。

7月25日(金)
13:00-15:00

**会計を通して自社の未来を考え
経営するキッカケ作りに！**

セミナー概要

1. 導入講義
 - ・現状分析、予実対比の大切さ
2. 現状把握（過去、現在）
 - ・3期分析、売上、原価、人件費、戦略固定費の分析
3. 単年度計画の作成
 - ・分析を基に単年度計画の作成

- ・ 場所 : Zoomを活用したオンラインセミナー
- ・ 開催日 : 毎月25日 13:00～15:00
- ・ 参加費 : 弊社顧問先無料
弊社関与先外 10,000円（税込）
- ・ 申込方法: 弊社ホームページから



講師:大川駿平

Team戦略経営支援リーダー

こんな方におすすめ

試算表が実績
の確認だけに
なっている

会計データの
活用方法を知
りたい

今期の着地が
どうなるのか
毎月確認した
い



経営改善の
アドバイスが
欲しい

会社の数字に
もっと強くな
りたい！

数字に苦手意
識がある。。。



お問い合わせ

☎ 045-641-2505

税理士法人
横浜総合事務所
担当：大川

[所在地] 〒231-0023
横浜市中区山下町209帝蚕関内ビル10F
[メール] s_okawa@yoko-so.co.jp

TEAM
yoko-so

変わらないは、つまらない。

見える経営、変わる未来

会計データを登録するだけで、始める経営の見える化



中小企業経営者の
80%
が導入したいと回答
GENERAL RESEARCH

経理担当者の
85%
が利用したいと回答
GENERAL RESEARCH

会計事務所の
89%
がおすすめすると回答
GENERAL RESEARCH

調査方法: インターネット調査 調査期間: 2024年1月26日～1月30日 アンケートモニター提供元: ゼネラルリサーチ 調査対象: 中小企業経営者1,068名、経理担当者1,002名、会計事務所(経営者・社員)1,003名 対象選定方法: アンケートを基に所定の条件に合致する対象者を抽出

自分たちで
会計処理を
している方



試算表

毎月の数字が確定したら

会計ソフトのデータを
bixidにあげるだけ!

会計事務所

記帳代行については
我々がデータ登録します!



freee 会計

財務会計システム
勘定奉行クラウド

弥生

PCAクラウド
会計

Money Forward
クラウド

A-SaaS エッサム エプソン 応研 会計王 クラウド発展会計 JDL
シスプラ TKC ジョブカン会計 フリーウェイ MJS etc...

bixid
business intelligence + identity
ビサイド

40メーカー
80会計ソフト
に対応

bixidで実現

経営に役立つ 4つの見える化！

01 利益の見える化 スマホ対応

損益計算書の見かたを変えるだけで、多くの経営課題を発見することができます。bixid(ビサイド)を使うと、毎月の損益計算書がビジュアル化され、前年実績と対比しながら売上・原価・経費・利益の状況を把握することで、新たな経営課題を発見できます！



02 資金の見える化 スマホ対応

資金繰りを安定させるためには、過去のお金の流れを理解することから始めるのが効果的です。bixidを使うと、毎月どこからお金が入ってきて、何にお金が使われたかが明確になり、資金繰りの漠然とした不安から解放されます！



03 返済予定の見える化

資金繰りを改善するためには、借入金の返済予定を把握することが第一歩となります。bixidを使うと、借入明細を登録するだけで、目先の月別返済予定から数年先の借入金残高まで、いつでも把握することができます！



04 売上の見える化

売上を上げるためには、営業社員の商談成果や店舗の来店客数・客単価など、売上が増減した要因を把握することが効果的です。bixidを使うと、業種業態に合わせて自由にレポートを設計してビジュアル化することで、売上の増減要因を明確にできます！

bixidについて、詳しく説明を聞きたいという方は弊社までご連絡ください。

お問い合わせ先

TEL045-641-2505

税理士法人 横浜総合事務所 担当 今井、大川、鈴木(博)

bixid (ビサイド紹介)



お問合せ・質問



※記載された内容及び製品の仕様は予告なく変更することがあります。※bixidは株式会社YKプランニングのクラウドサービスであり、商標または登録商標です。※記載されている会社名、システム名、製品名は一般に各社の登録商標または商標です。なお、本文および図表中では、「*」、「™」は明記していません。



ケーススタディから学ぶ！ 飲食店M&A成功事例

VOL.94

高

額売却の事例と業界トレンド

売却支援を行ったM&Aアドバイザーが解説！



売却オーナー事例：有名ラーメン店 事業譲渡案件



事業内容	ラーメン店2店舗運営	本社所在地	東京都
年商	約2億円	オーナー年齢	40代前半
売却額の投資先	新ブランドの立ち上げ		
売却理由	ブランド開発・商品開発に強い興味があるが、多店舗化への興味薄。自身が作ったブランド・商品を高額で買収してくれる先を探すためにM&Aを検討。		

売却を検討していた店舗は東京都内でも有名な「行列のできるラーメン屋」 「業績好調」の店舗を売却した理由とは？

売り手オーナー様は、ヒットブランドを作ることに積極的でした。一方、有名店を作った後の多店舗化、事業拡大をする事にはあまり興味をお持ちではありませんでした。「ブランドを作り高額で売却する。その売却益を元にまた新しい事業にチャレンジする。」そういったサイクルを作っていくために売却を希望されていました。

買い手とのスムーズな交渉のコツは「迅速な対応」と「丁寧な説明」

買い手候補との面談時には丁寧な説明と、質問に対する迅速な対応を行うことが交渉で不利な状況を作らず、希望通りの商談を進める為の重要なポイントです。売り手オーナー様は初めての買い手候補との顔合わせの時に事業についての詳細なお話や、会社の社風、経営計画が明記されている資料をしっかりと準備されており、創業から現在に至るまでの良かったこと、悪かったことを包み隠さずにお話ししてくださいました。売り手オーナーが丁寧な対応を続けたことで、買い手候補とのやり取りもスムーズになっていたように感じます。

事前に考えておくべき大切なポイント

丁寧な対応を続けていた売り手オーナー様ですが、売買の条件がおおむね合致した後で「売却スキームを変更したい」というお話をされたときだけは、買い手候補にも困惑の色が伺えました。事業譲渡を前提に進めていたM&A取引でしたが、事業譲渡の場合は売却後に発生する「法人税」が株式譲渡の場合に発生する「譲渡税」に比べて高額になるという点から、事業譲渡ではなく株式譲渡で進めたいという考えに至り、売り手・買い手間での協議となりました。

M&A後もヒットブランドを作り続けるオーナー

売り手オーナー様は事業を譲ったのち、新たなブランドづくりに積極的です。今回の売却益を元手に、知見のあったラーメン事業だけではなく、別業態のブランド開発などにも力を入れており、M&A後に展開した新ブランドの店舗も繁盛店として運営しています。



飲食店オーナーの「M&A・事業承継」に対する準備状況

40%以上の飲食店経営者が将来の事業承継について決めていない

約 300 人の飲食店経営者に対して事業承継・M&A の準備状況についてのアンケート※を実施したところ、40%のオーナーが将来的な事業承継について「決めていない」という回答でした。加えて、約 30%のオーナーが自分の代での廃業・清算を考えており、事業承継・事業継続への準備に大きな課題があるということが明らかになっています。

▼将来の事業承継の方向性は決まっていますか？ (N=296)



将来の事業承継について相談相手は経営者仲間・親族、次いで会計事務所

「事業の将来や承継について相談したことがある相手は？」という質問に対して、多くの方は「相談したことが無い」という結果でした。仲間内、親族以外の相談相手として「会計士・税理士」を選ぶオーナーが多いという結果になりました。会計事務所での事業承継に関する初期的な指導・アドバイスが必要とされています。



※株式会社シンクロ・フードが実施した「飲食店ドットコム会員向けアンケート」から抜粋。(アンケート集計期間 2023 年 10 月 24 日～2023 年 11 月 1 日)

2024年
7月サービス
開始

M & Aの市場における自社(自店)の今の価値を知る 企業価値算定レポート～今、M & Aするといくら？～

M & Aに精通した専門スタッフが、FA協会員顧問先企業様の企業価値査定を無料で行います。過去のM & A事例と飲食業界のM & Aトレンドを考慮した査定をすることでM & Aの市場における企業の「いまの価値」を知ることができます。

「企業価値算定レポート」を受ける2つのメリット

①経営目的の明確化

M & A市場における価値を知ることで、経営者の方々の経営目標をより明確化するとともに、将来的なイグジット戦略の策定にも役立てていただくことができます。

②“手遅れ”の経営状態を事前に防ぐ

経営状況が悪化した時に、多くの中小零細企業様は手遅れの状態で売却相談に来られる事例が多く見受けられます。毎年の確定申告・決算のタイミングで自社の企業価値を正しく把握することで、手遅れを防ぐことが可能です。

無料査定の流れ

お申込み▶決算書類一式をお預かり▶査定結果のご提出(書類受領後、約 1 週間)
FA協会会員の顧問先・支援先企業であれば何度でもサービスを利用することができます。

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/>



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

7/9 (水)

8/22 (金)

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。