

# Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

## 効率化はAIに任せろ！

正月休みに珍しくテレビを見ていたら「大間のマグロ漁師をめざす若者が増えている」「カツオの一本釣り漁船の船員が増えている」という番組をやっていました。若者の「AIに換わられない仕事なので」という言葉に10月の日経新聞記事「米国ではAIと対抗するために大学進学率が下がり大工や配管工の専門学校進学率が上がりホワイトカラーからブルーカラーへの移行が始まった」という記事を思い出しました。

若者は敏感に仕事に対するパラダイムシフトに気づき自己防衛を始めています。そんな時代、私たちも自分の仕事のやり方や生き方について十分考えなければなりません。

### ●効率志向ではAIに勝てない

スマホを開けばどんなことでもすぐに回答が得られます。新人教育をしているときに感じました... ドライブをするための地図の見方や天気図の見方、交通集中や自然災害などの予測方法等々を教えている最中に新人から出た要望は、「カーナビの使い方を教えてください」... です。

仕事でも生活でも「ムダを省いて最短ルートで目的地へ」「最小のコストで最大のリターンを」という効率志向が世の中の常識になっています。また、SNSの「いいね」の数を自分への評価のように感じたり、多数派の意見を正解とみなして口コミサイトの評価でレストランを選んだり、急速なAIの進展により社会全体が、効率性と即効性が重要視された世界へと変化しているようです。

でもこの「面倒なことは避けてできるだけ早く努力に見合う見返りが欲しい」という世界では、AIと同じ土俵で戦っても人間には到底太刀打ちができません。効率化や即効性を求めてAIを使いこなしているつもりが、いつの間にかAIに振り回されて「ヒトとしての価値」を見失いかけているのではないのでしょうか？

例えば「感動」とは誰かの期待以上の非効率で無駄な行動が生み出す、心の震えみたいなものではないのでしょうか？ AIから感動は生まれません。時間がかかる、手間がかかる、すぐには報われない、そんなものの中に信頼や感動や創造性や他者との繋がりなどの「ヒトとして大切なもの」があるような気がします。

### ●非効率なものとうどう向き合うか

AIの得意分野が、過去データの集積と、分析・分類による納得感のある期待通りの結果を出すことであれば、ヒトの感動、信頼、創造性のようなものは、期待以上の価値を提供し続けるムダな努力や寄り道や回り道や失敗や遊びの中に蓄積されていくもののような気がします。

社会は「20%の努力で80%の結果を生み出す効率ゾーン」と「80%の努力で20%の結果を生み出す非効率ゾーン」でできています。前者がAIの得意分野なのであれば私たちヒトは後者を目指すべきです。つまりAIを駆使して期待通りの80%の結果を導き出したものをベースに、非効率で手間が掛かる非効率ゾーンに特化して100%を目指すことにより、感動、信頼、創造性を作り出すことを目指すのです。

そのためのキーワードは「未知」「個性」「リアル」です。AIは過去データの集積と分析により再現性を割り出しますが、新たな価値を生み出す「未知」の世界については不得意です。多数分析や過去データの均質性により導かれる正解ではなく「個性」が創り出す希少性による成功の切り口はヒトにしか作り出せません。そしてバーチャルな世界でのシミュレーションしかできないAIはヒトの「リアル」には踏み込めません。遊びとムダな時間の中に、人生の本質と喜びと満足感が詰め込められていると気づきます。

( 参考文献「割に合わないことをやりなさい」小玉歩 著 )

## ◆年収の壁について！

令和8年度税制改正により、物価上昇に対応するため、基礎控除等を物価上昇に連動して引き上げる恒久的な仕組みが創設され、所得税の課税最低限（年収の壁）が変更となりました。今回は知っておきたい年収の壁についてご紹介いたします。

### ● 主な改正内容

項目	改正内容
基礎控除	本則：58万円→62万円。時限措置（令和8・9年分） 489万円以下は104万円、489万円超655万円以下は67万円。
給与所得控除	本則：65万円→69万円。時限措置（令和8・9年分）：最低保障額74万円

※基礎控除と給与所得控除の今回の特例は、令和8・9年分となっていますが、今後、消費者物価指数の動向に合わせて2年ごとに見直しを行っていくようです。

### ● 年収の壁の主なポイント(令和8・9年)

#### ① 119万円の壁（住民税の壁）

- ・ 給与収入：119万円以下で住民税が非課税となります。

★重要：住民税は前年所得に基づいて計算されるため、**令和9年度**より適用

#### ② 130万円の壁（社会保険の被扶養者）

- ・ 年収130万円以下で健康保険・厚生年金の被扶養者として認定されます。

★税制改正の影響を受けません。

#### ③ 136万円の壁（配偶者控除・扶養控除）

- ・ 給与収入：136万円以下で配偶者控除・扶養控除が受けられます。

★重要：従来の「103万円の壁」は存在しません。

#### ④ 178万円の壁（所得税の課税最低額）

- ・ 給与収入178万円以下は所得税が非課税となります。
- ・ 令和6年度の103万円から75万円の大幅な増加となっています。

#### ⑤ 207万円の壁（配偶者特別控除）

- ・ 給与収入：207万円以下で配偶者特別控除が段階的に受けられます。

#### ⑥ 新たな壁！！

- ・ 給与収入665万円の壁（会社員）：基礎控除が67万円→**62万円**に減少となります。

### ● 社会保険制度の影響

2025年度年金制度改正法に伴い、いわゆる「**106万円の壁**」に関する制度改正が実施され、短時間労働者の加入要件である、月額8.8万円以上の要件（賃金要件）を撤廃することになりました。

なお、撤廃の時期については、全国の最低賃金の引上げの状況を見極めて判断ということであり、厚生労働省によれば、「全国都道府県の最低賃金が1,016円以上になることを見極めた後に廃止する」とされています。

### ● 最後に

令和8年度税制改正により、年収の壁は大きく変化しました。特に、従来の「103万円の壁」が実質的に消滅し、「132万円の壁」や「178万円の壁」など、新しい基準が設けられており、より複雑になりました。今回の変更は、ご家族の働き方や収入設計に大きな影響を与える可能性があります。ご家族とも話し合い、負担のない金額に設計する必要性も出てきます。ご不明な点がございましたら、お気軽にご相談ください。

## ★ 事業承継税制「特例措置」特例承継計画書の提出期限が迫る

昨年12月のニュースレターでは、事業承継税制（特例措置）に必要となる「特例承継計画」の提出期限が2026年3月31日に迫っていることをお伝えしました。その後、年末に公表された税制改正大綱において、この提出期限を延長する方向性が示されました。今回は、この延長の意味と今後の対応について解説します。（1月に発刊した「新年増刊号 令和8年度税制改正大綱」にも同内容を記載しております。）

### ● 特例承継計画とは(制度の再確認)

事業承継税制の特例措置とは、自社株式（非上場株式）の承継時にかかる**贈与税・相続税について最大100%の納税が猶予**される制度です。株価が高い企業ほど株式承継時の税負担は大きな課題となるため、事業承継を「守り」だけでなく「次の成長戦略」につなげるためにも有効な制度といえます。その**適用を受ける入口が「特例承継計画の提出」**です。計画自体は複雑ではなく後継者候補や承継の方向性、将来の経営方針などを整理し「事業承継に向けて準備を進めます」という意思を示す書類です。提出後に変更も可能です。

### ● 特例承継計画の提出期限 延長の見込み

昨年12月に発表された税制改正大綱において、その特例承継計画の提出期限について延長する方向性が示されました。具体的には、**令和8年3月31日から令和9年9月30日まで1年6か月延長**されます。延長の理由としては、物価高やトランプ関税等の不透明な経営環境の中で、制度の期限まで手続や後継者育成が終わらず、未だ事業承継が必要となる60代から70代以上の事業者が多く存在しているためです。これにより、「期限が迫っているから間に合わない」と感じていた企業にとって、制度活用のチャンスが広がることになります。



### ● 延長=先送りではなく「準備期間の確保」

今回の税制改正大綱では、**適用期限（非上場株式等の後継者への移転の期限：令和9年3月31日）の延長はされていません**。事業承継は、株式の移転だけで完了するものではなく、株価評価の把握、後継者育成、経営体制の移行、承継後の成長戦略づくりなど多くの準備が必要です。これらは短期間で終わるものではなく、5年～10年単位で計画的に進めるべきテーマです。**提出期限が延びたとしても、準備にかかる時間は変わりません**。むしろ「猶予ができた今こそ、早めに動き出す企業が有利になる」といえます。

### ● 企業が今取るべきアクション

今回の延長見込みを踏まえ、企業として今取るべき対応は明確です。計画のさらなる延長や適用期限の延長を待つのではなく、（迷うくらいであれば）制度活用の入口である計画提出を早めに済ませておくことです。**具体的には、自社株式の評価額を把握する、後継者候補を整理する、特例承継計画を提出し制度利用の選択肢を確保する、中長期の承継ロードマップを作成する、といったステップが重要**になります。計画提出は“ゴール”ではなく、“スタートライン”です。提出を済ませた上で、時間をかけて承継設計を進めていくことが合理的です。今回の提出期限延長の見込みは、多くの中小企業にとって大きな追い風です。しかし、事業承継は「期限が延びたから安心」というものではなく、早期準備を進めた企業ほど選択肢が広がります。当事務所では、制度の適用可否の診断、特例承継計画の策定支援、株価評価、承継スケジュール設計など、事業承継に向けた一連のサポートを提供しております。制度活用を検討される場合は、ぜひお早めにソリューション事業部までご相談ください。

# 今月の yoko-so



**TEAM**  
yoko-so

変わらないは、つまらない。

## イベント開催報告 融資相談会 一日公庫 について

このたび弊社では、日本政策金融公庫のご協力のもと、「一日公庫」を開催いたしました。一日公庫は、日本政策金融公庫の担当者が弊社に出張し、融資や資金繰りに関するご相談を直接行える特別相談会です。

当日は、運転資金・設備資金に関する融資相談や、融資制度の活用、事業運営に関する資金計画等について、幅広いご相談をいただきました。

一日公庫では、金融機関から相談内容の実現可能性について即時性のあるフィードバックを受けることができ、融資に関する確認や調整が集約されるため、通常よりもスピーディーな判断・回答が期待できる点が大きな特長です。また、弊社が事前整理から当日の対応まで一貫して支援することで、お客様側の資料準備や調整の負担軽減にもつながりました。

なお、次回開催予定は現在未定となっております。開催が決まり次第、改めてご案内いたします。



## ご協力御礼 年末調整・法定書類について

年末調整、法定調書作成および償却資産申告の手続きに際し、資料のご提出や内容のご確認等につきまして、ご理解とご協力を賜り、誠にありがとうございました。

皆様の迅速かつ丁寧なご対応により、本年も期限内に正確な処理を行うことができました。

これらの手続きは、適正な税務申告を行ううえで重要な業務であり、多くの資料確認や調整が必要となります。

弊社では、今後も正確性と効率性の向上を図りながら、皆様のご負担軽減に努めてまいります。

引き続き、円滑な税務手続きへのご理解とご協力を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。



寒さが厳しい日が続いておりますが、皆さまいかがお過ごしでしょうか。

年末年始の慌ただしさもひと段落し、日常の業務に戻られた方も多きことと思います。

弊社では、1月は法定調書や償却資産申告の作業が集中する時期であり、社内では忙しい日々が続きましたが、スタッフ一同、迅速かつ正確な処理を心がけ、皆さまに安心して手続きを進めていただけるよう取り組んでまいりました。

今年も引き続き、皆さまのさまざまな課題に寄り添い、迅速かつ丁寧なサポートを心がけてまいります。どうぞよろしくお願い申し上げます。

## 次号予告・お知らせ

来月は、会計事務所にとって一年で最も重要な「確定申告」の時期を迎えます。

事務所内では申告業務の準備が本格化し、スタッフ一同、日々の業務と並行して一層の緊張感を持って作業に取り組んでおります。

皆さまにはご迷惑をおかけすることもあるかもしれませんが、今後も円滑で丁寧な対応を心がけてまいります。

次号もぜひご覧ください。

## 今月の一言…“良薬は口に苦し”

「やる気がなくなったのではない

やる気をなくすという決断を自分でしただけだ」

(アルフレッド・アドラー)

自分の行動はすべて「自分の選択」によります。環境や他者からの影響は単なる情報にし  
か過ぎず、情報に基づき欲求を満たすためにどう行動するかは、全てが自分の選択なのです。

★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…(vol. 214)

- ★ 今月は個人の確定申告のお客様と、年に一度の資料回収を通じてお会いする機会が増えています。ご年配のご夫婦が変わらずお元気に過ごされ、前年を振り返りながら丁寧に資料のご説明をくださる姿に触れると、安心すると同時に、日々の積み重ねの尊さを改めて感じます。変化の多い時代だからこそ、「変わらないこと」の価値を再認識しました。こうしたご縁を大切に、日々努めてまいります。(NAMIZAKI)
- ★ 先日、昨年大きな手術をなさったお客様の新年会に参加をさせていただきました。壇上で元気にご挨拶をなさる姿に涙、手術を決断されるまで一緒に悩んだ日々、手術当日早朝に成功祈願のためお亡くなりになった奥様のお墓参りをしたことを思い出し涙、会場で演奏された中島みゆきさんの「糸」を聞き涙の新年会でした。ご健康とご多幸をお祈りいたします。(NISHIO)
- ★ 2026年1月から、初回面談の場で議事録A Iの活用を試し始めました。記録の効率化を目的として導入しましたが、対話や気づきを蓄積し、後から思考を呼び戻せる「第二の脳」としての可能性を体感しています。使い方は試行錯誤の連続ですが、限られた時間で本質に迫り、生産性を高めるためには、自分を複製するA Iの活用が、今や必要不可欠になりつつあるのではないのでしょうか。(TOCHIKURA)
- ★ 確定申告の時期になり、一年に一度、この時期しかお会いできないお客様から近況をお聞きする大切な時間になっています。最近、ご子息同席の機会が増えました。ただ子供に財産を渡すのではなく、自分がおじいさん、おばあさんから引き継いだときの話、どのように守ってきたのか、何をさらに次の世代につないで欲しいのか。財産承継の場面を通じて“思い”を伝えるご支援をしていきたいと思えます。(YAMAMOTO)
- ★ コロナ禍を機に日本でもテレワークが浸透し駅にも郊外にもコワーキングスペースが設置されるようになりました。現実には大企業に勤めている娘婿は週の半分は自宅でテレワークをしています。パソコンとNET環境さえあれば会社のサーバーにアクセスできZOOMを開けば誰とでも顔を見ながら話をして会議をすることができます。もちろん最終的には直接顔を合わせたコミュニケーションが大切なのは当然ですが簡単な打ち合わせは、ほぼNETで済むようになりました。私も人とお会いする予定のない仕事、特に原稿の執筆などは気分を変えてテレワークにしています。1月は伊豆の下田の温泉ホテルで一週間のテレワーク。気分転換は砂浜の散歩と温泉…最高ですね。仕事が捗る捗る(笑)明日からは雪の積もった原村の自宅に戻り家から車で10分の村営のコワーキングスペースで仕事をしようと思います。自宅だと何かと気が散りますが10分でも出勤があると落ち着いて仕事に集中できます。ますます自由な時代になりますね。(IZUMI)



## TEAM yoko-so

税理士法人横浜総合事務所／株式会社横浜総合エクスペリエンス／株式会社横浜総合マネジメント  
株式会社横浜総合アカウンティング／株式会社横浜総合フィナンシャル

< 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

#### ★ “未来を切り拓く！” 現状分析と数値計画策定 実践講座

～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！～

講師：税理士法人横浜総合事務所 パートナー事業部 リーダー 大川 駿平

日時：2026年3月24日(火)／13時00分～15時00分

場所：Zoomを活用したオンラインセミナー

参加費：無料 ※弊社関与先以外の方は事前に会計データをいただきます

#### ★ “一日で“動く中計”をつくる！” 実践直結セミナー

～数字で未来を描き、理念が未来を動かす～

講師：税理士法人横浜総合事務所

日時：2026年3月26日(木)10時00分～18時00分

場所：横浜総合事務所 セミナールーム

参加費：一般:55,000円／顧問先:27,500円(期間限定50%OFF)

対象：経営者、役員、事業責任者 3社(先着順)

特典：受講後30日以内のフォロー個別相談(1時間／1社)付き

#### ★ “yoko-soの事例から学ぶ！” 社長の想いを「具体的行動」に変える5ステップセミナー

～数字を追う経営から、未来をつくる経営へ～

講師：税理士法人横浜総合事務所 代表社員 山本歩美

株式会社横浜総合マネジメント 代表取締役 栃倉 恒敬

日時：2026年4月13日(月)／10時00分～18時00分(終了後懇親会を予定しております)

場所：税理士法人横浜総合事務所 セミナールーム

参加費：無料 (懇親会費のみ1,000円※任意参加となります)

### 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) 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

# 未来を切り拓く！

体験型  
セミナー

## 現状分析と数値計画策定 実践講座

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。  
現状分析をして数値計画に落とし込むことで思い描く未来に近づくためのヒントが得られる実践講座となっております。

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。

### 2026年3月24日(火)

### 13:00-15:00

#### 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 : 無料

注) 関与先以外の方は事前に会計データを頂きます。

- ・ 申込方法: 弊社ホームページから



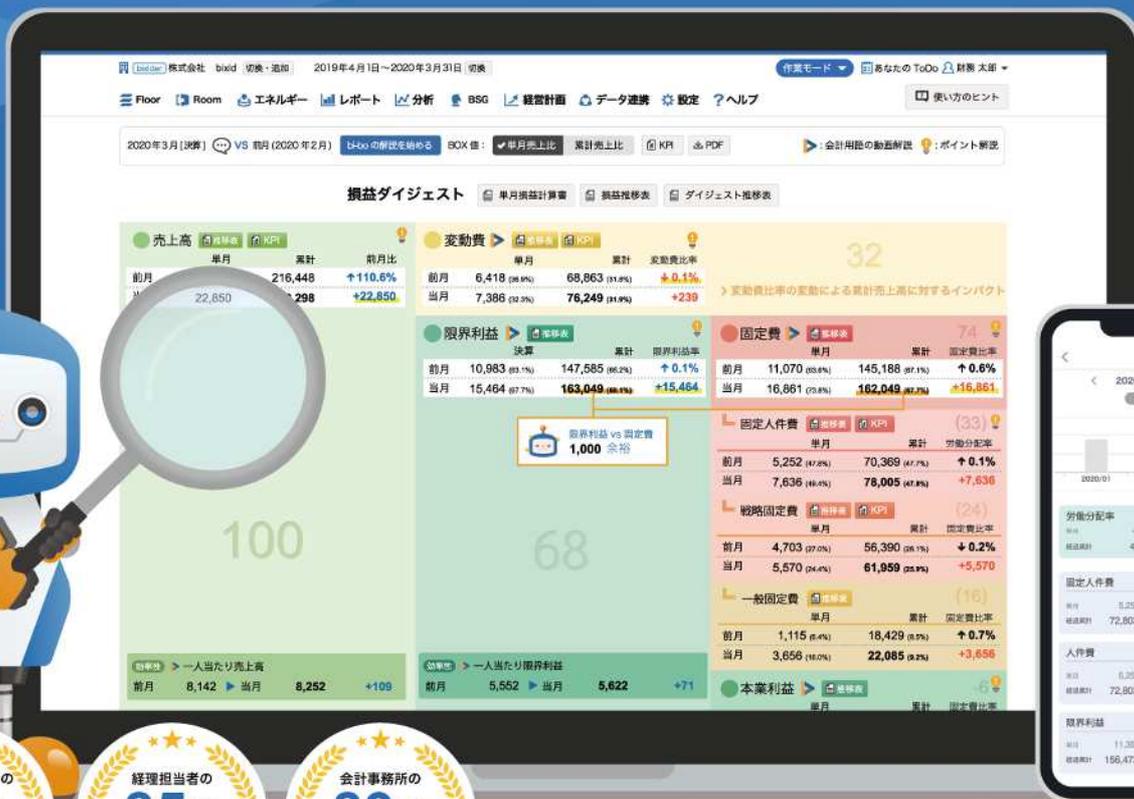
講師:大川駿平

パートナー事業部 グループリーダー

主催：税理士法人横浜総合事務所

# 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  
ビサイド  
**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!



free 会計

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...

40メーカー  
80会計ソフト  
に対応

**bixid**  
business intelligence × identity

ビサイド

# 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!

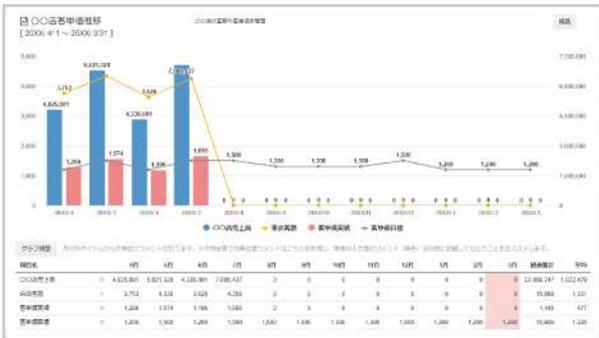


## 02 資金の見える化 スマホ対応

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





# ケーススタディから学ぶ！ VOL.95 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

## 洋菓子 A店（兵庫県）

創業6年を迎える住宅立地にて営業の  
素材にこだわったケーキと焼き菓子のお店。  
店主1人で運営。

【ショップツール企画デザイン作成サポート活用】

※VOL.77 掲載店のその後…



【前回お手伝いをした販促物】

- ① ポスティングチラシ(新規客集客)
- ② 店頭立て看板
- ③ 焼菓子・冷凍ケーキのリーフレット
- ④ クリスマスチラシ
- ⑤ 季節イベントの店内POP類

お悩み・ご希望

- ▶ お店の売りは手間暇をかけた季節のフレッシュケーキで、ワンオペ営業のため多種多様な商品を作り提供することに限界がある。
- ▶ フレッシュケーキ以外の収益の柱となる商品を作り売り上げを伸ばしたい。またそれに付随した販促物を作りたい。(販促代については小規模事業者補助金を利用)
- ▶ 安定した売上や業務オペレーションの効率化・単純化を図りたい。
- ▶ フレッシュケーキ以外の日持ちする商品(焼菓子)や、こだわりの紅茶葉やテイクアウトドリンクを訴求したい。



## フレッシュケーキ以外の収益の柱となる商品の開発

1 手土産に気軽に  
ご購入いただける商品

2 利益が確保できる商品

3 土台(生地)を共通化して  
飾りやクリームを変更することで  
バリエーションを出せる商品。



### オペレーションの効率化



商品開発が出来たら魅力を  
**POINT** きちんと伝えるためにできる  
だけプロのカメラマンに撮影を  
依頼することをお勧めします。  
写真によって販促物の仕上がりが  
断然変わります！

ご紹介可能な  
カメラマン

4時間 27,500円～  
※関東・愛知・岐阜  
関西エリア



## 収益の柱となる商品をアピールした販促物

### ① チラシ～近隣住宅にポスティング～

[チラシ]A4 両面 18,000部…45,310円(補助金対象)

### ② お店全体リーフレット～店内配布～

[チラシ]A3 変形観音折 1,000部…11,490円(補助金対象)



【中面】



【外面】



折りイメージ

### ③ 店頭・店内 POP



【店頭】デジタルサイネージ(補助金対象)



【店内】パネル POP ※ケーキショーケース棚に設置

### その他フレッシュケーキ以外のアピール



【店頭】デジタルサイネージ



【店内】テイクアウトドリンク POP



【店内】紅茶葉販売 POP



### オーナー様の声

店の売りに限界を感じていましたが、前年を上回る売上げを実現できました。「チラシを見てきました」というお声をいただき、集客効果も実感しています。



### 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！

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

# 社長の想いを 「具体的行動」に変える 5ステップセミナー

～yoko-soの事例から学ぶ～

**4.13** 月  
**10:00-18:00**



**場所** 税理士法人横浜総合事務所 セミナールーム

横浜市中区山下町209 帝蚕関内ビル10階

**参加費** 無料（懇親会費のみ1,000円）

**定員** 30名限定！

**参加資格** 経営者、経営幹部、後継者

**申込方法** 弊所HPより

**申込締切** 2026/3/31（火）

**持ち物** 過去3期分の決算書

お申込みは  
こちらから



主催・お問い合わせ

税理士法人横浜総合事務所

☎ **045-641-2505**



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

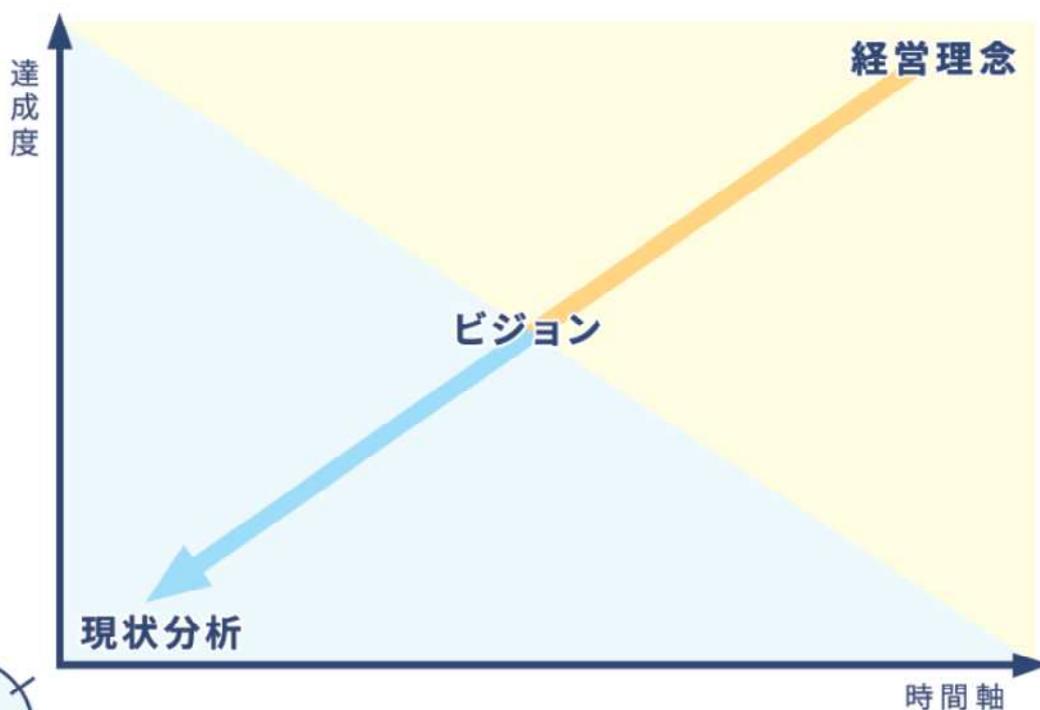
# 数字を追う経営から、 未来をつくる経営へ。

TEAM yoko-so

経営体系図



あり方



やり方

## セミナーの流れ

- 10:00～ 導入講義  
経営体系図のご説明
- 11:00～ 事例紹介  
弊社中期計画のご紹介
- 12:00～ 休憩
- 13:00～ 実践講座  
経営体系図の詳細
- 18:00～ 懇親会  
@弊社リフレッシュルーム

## 講師



税理士法人横浜総合事務所  
代表社員 山本歩美

(株)横浜総合マネジメント  
代表取締役 栃倉恒敬

