

# Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

## 真理は両端にあり..

ヨーロッパアルプス・オートルートから戻って半月、この間に普段はお会いすることがなかったり初めてお会いしたりする方で私の Facebook (SNS) をよく読んでいただいている方に何人かお会いする機会がありました。共通なのは初めてお会いしても昨日もお会いしたように親しく話していただける事。「泉さんが何しているか読んでるので毎日お会いしている気分です」と...

そしてもう一つ皆さんから同じような質問をいただいたのが「ご自分の発病や奥様が亡くなられる中で奥様との思い出を大切にされることと断捨離して前に進む**真逆なことを自然に両立する**コツって何ですか？」  
「もし奥様との思い出を切り捨てて前に進もうとされるならなんだか冷たいなと思うし、逆に思い出に囚われて元気をなくされたら情けないって感じがするけれど、それを両立するのがスゴイと思います」と...

その質問について考えてみました。

### ●在りたい自分を決める

経営者になった時から決めていることがあります。自分自身が「どう在りたいか」を決めてそれを方針として言語概念化して常にそれに従って生きる（選択する、判断する、行動する）ということです。

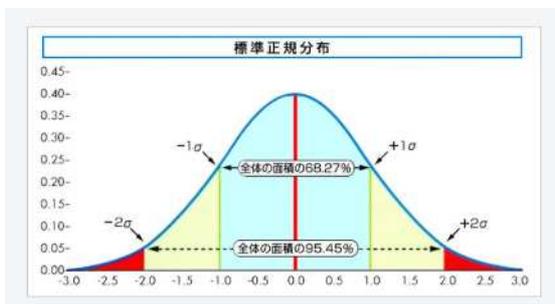
経営者になった時に「今現在の幼く陳腐な自分の価値観で生きない、在りたい姿をイメージすることにより常に変化・成長し続ける」という生き方を決めました。ですから経営においても常に自社の在りたい姿を5年ごとに「経営方針」として定めて判断基準としました。また、父の病が進行した時には「父の看護に関する方針」、亡くなった時には「父の遺産に対する方針」、家内の末期癌が進行し時には「家内の看護に対する方針」「残された者としての方針」「還暦独身独り暮らしの方針」等々を決めました。

人は弱い生き物です。こんな生き方をしたいと思ってもすぐに環境の変化や人間関係の圧力や自分の体調の変化にさえも左右されて選択がブレて、振り返れば思った通りの生き方が出来ず周囲に流されて行きます。ステークホルダーの多い経営であれば尚更その傾向は顕著になります。

自分の選択（判断・決断）のブレる余地をなくすコツは「初めから決めておく」ことだと思います。

### ●真理は両端にあり

統計学の「標準正規分布」という表があります。専門外で詳しくはありませんが全体を分析した場合にある値が生ずる予測をまとめた表です。仕事でも人生でも真の成功者とは4%しかいないと言われますが、それをこの表に当てはめると何かに対する物の見方・考え方あるいは行動を分析した場合の成功者とそれ以外のヒトの割合と分布がわかります。私ども yoko-so にも「多数決は絶対に間違っている」という合言葉がありますが、成功者とは表の赤い部分に存在するのだと思います。成功の条件とは「他人と同じやり方をしない」



「何かを徹底的に突き詰める」ことだと思います。ただ、どちらか一方に偏るとただの「偏屈」になりかねません。つまり、真逆の両端をどちらも突き詰めることが大切です。ワークライフバランスなどと言っている若者に成功は絶対にありません。徹底的に100%働き同時に徹底的に100%遊ぶ、それが人生を二倍にし成功する秘訣なのと同じです。私は常に両端を意識し自分の方針を決めています。

## ● 進む…新卒採用の早期化…！

### ● 新卒採用市場の現状

年々変化する新卒採用市場では、企業や学生が直面する課題や新しいトレンドが浮き彫りになっています。2025年卒の求人倍率を従業員規模別に見てみると、**300人未満の企業は6.50倍**であり、コロナ禍前のピークである2019年卒の9.91倍、2020年卒の8.62倍に次ぐ水準です。しかし5,000人以上の大企業ではわずか0.34倍という低倍率になっており、中小企業および中堅企業において、採用難度が高まっていることが分かります。(リクルートワークス研究所より)

また、2025年卒の学生から、正式に採用直結型のインターンシップが解禁されました。これにより、新卒採用がより早期化・競争激化することが予測されています。

### ● 採用プロセスの変化①

このような市場の背景を受けて、新卒採用のプロセスにも変化が見受けられます。特にインターンシップやキャリア形成支援プログラムへの参加が重要視されています。2025年卒におけるインターンシップへの参加割合は84.7%に上り、平均参加社数は8.72社にも達しています。このように、多くの学生が早期から積極的に企業との接点を持つことが標準となってきました。

さらに、2024年卒において**初めて内定を取得した時期の最も高い割合は3月**であり、学生の動きが年々早期化しています。しかし、2024年卒の新卒採用の充足率は74.7%となり、前年に引き続き、2014年卒以来で最も低い水準で、高い採用意欲に対し、実際の採用は計画通りに進んでいない状況と考えられます。(就職みらい研究所より) 企業はこれらに対応するために、インターンシップなどを通して企業理解の促進および専門人材への早期アプローチが必要となってきました。

### ● 採用プロセスの変化②

また、テクノロジーの導入によって各選考プロセスの希望参加形態も変化しています。学生に対する説明会や選考に参加する形態の希望についての調査結果があります。説明会では「オンラインでの実施を希望する」が37.9%、最終面接では「対面での実施を希望する」が48.9%で最も高い結果でした。また、実際の参加形態を見ると、説明会・一次面接では「オンラインのみ」と「どちらかというオンラインが多かった」の合計がいずれも7割を超え、**最終面接では「対面のみ」が最も高く47.8%**でした。

学生の希望を捉え、企業は各プロセスにおいてオンライン・対面の使い分けを行っていきけるような柔軟な対応ができる体制の構築が求められていることが分かります。(就職みらい研究所より)

実際に yoko-so でも今年からオンライン・対面を使い分けたり、どちらの良さも兼ね備えたハイブリット型で会社説明会を開催したりと新体制を構築中です。

### ● まとめ

このように新卒採用の早期化が進む中で、企業にとって学生との早期の接点を持つことがより重要になってくることが予想されます。実際に2024年卒の内定者の中に自社インターンシップ参加者がいた企業は**82.7%**で、さらに**71.3%**の学生がインターンシップ参加企業または同業種の企業に入社予定です。また、内定取得企業への応募経路を見ても、インターンシップ等に参加した企業からの採用選考案内から応募したと回答した学生が**47.9%**で最も高く、早期接点の重要性を裏付けています。(就職みらい研究所より)

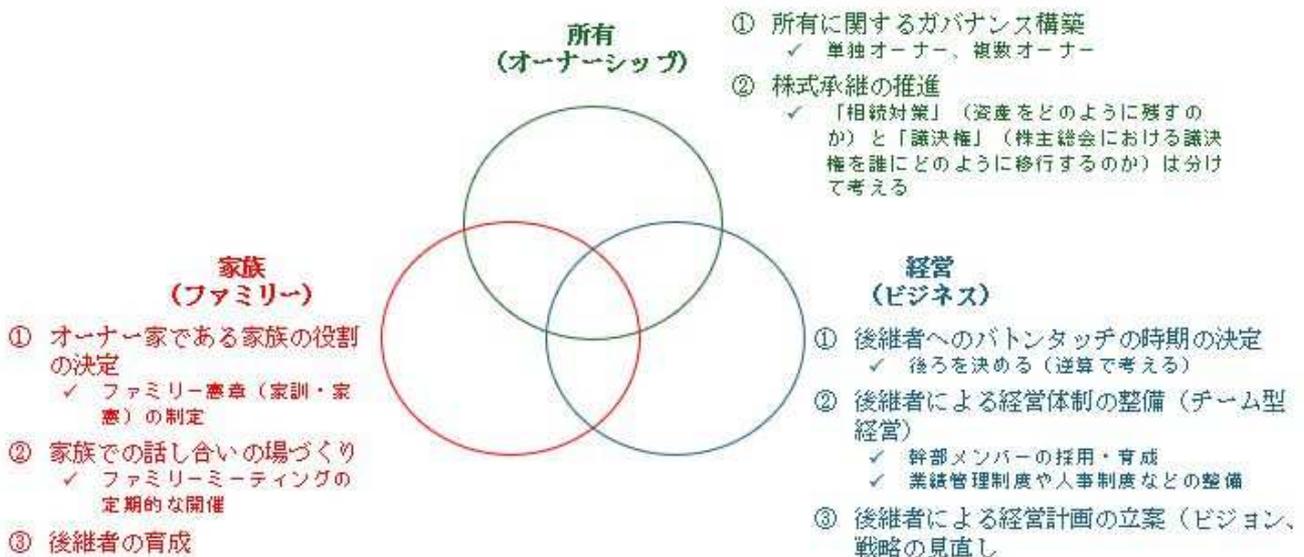
これらの傾向から、インターンシップ参加がその企業への興味を強化し、応募へとつながることを示しており、最終的にインターンシップを通じた早期の関係構築が、応募経路としても有効な手段であることが明らかとなりました。今後の新卒採用はこうした早期アプローチの強化に重点を置き、ぜひこの時期から前年の振り返りや今年度の採用活動に向けた準備を始めてみてはいかがでしょうか。

## ★ ファミリービジネスは「スリーサークルモデル」で考える

前回の記事において、ファミリービジネス（＝オーナー企業、同族会社）の考え方や強み・弱みについてご説明させていただきました。今回は、ファミリービジネスを推進していくうえでの考え方として、「スリーサークルモデル」をご説明させていただきます。

### ● スリーサークルモデルとは？

スリーサークルモデルとは、ファミリービジネスのシステムが、①所有（オーナーシップ）、②経営（ビジネス）、③家族（ファミリー）の3つの要素から構成されているという考え方です。これは、ファミリービジネスにおいては、経営観点だけではなく、所有（オーナーシップ）観点からどのように経営を承継していくのか、家族（ファミリー）の観点から後継者をどのように育成していくのかなど、幅広い観点から検討していく必要があることを示すフレームワークとなっています。



### ● ファミリー憲章、ファミリーミーティングの重要性

上記の中でも特に重要と考えられるのが「家族（ファミリー）」の領域です。会社経営をしていく上では、組織体制や事業戦略など「経営（ビジネス）」に関する事項が重要なことは当然ですが、所有や家族の面においてもしっかり検討・対策をしていかないと、経営に影響を及ぼすことがあります。「親族の株主同士がもめており自社株式を高値で買い取るよう迫られる」「相続対策のために自社株式を第三者に渡そうとする」「自社株式の株価が高額なため次の世代に移すことが難しい」など、このような事態が発生すると、会社経営そのものに多大な影響を及ぼします。そのような事態を回避し、自社が永續発展していくためにも、家族での決めごとや家族同士での会話（話し合い）がとても重要になります。具体的には、①ファミリー憲章の策定と②ファミリーミーティングの定期的な開催が重要になります。①ファミリー憲章とは、一族のルールを定めたものです。自社株式の所有、後継者の選出基準、給与や退職金の考え方、ファミリーミーティングの開催頻度などを定めます。②ファミリーミーティングは文言どおり、家族での打合せの場となります。

### ● 家族で事業承継のことを話し合う重要性

家族で事業承継のことを話し合う、ましてやルールを決めるなど、なかなか受け入れがたいと思います。しかし、会社の存続のためにも、働いてくれている従業員のためにも、家族での決めごとやコミュニケーションはとても重要になりますので、是非一度検討してみてください。

Team 事業承継・税務支援チームでは、ファミリービジネスに関する現状分析も実施しておりますので、担当者を通じてお気軽にご相談ください。

# 今月の yoko-so



**TEAM**  
yoko-so

変わらないは、つまらない。

いよいよ  
税理士試験本番！

最後まで諦めない！

社員旅行の  
行先決定！



税理士試験が終わりました！

yoko-soからも10名が試験を受験しました。仕事と両立させながら毎日勉強時間を作り、朝早くから夜遅くまで頑張ってきたメンバーをTEAM yoko-soみんなで送り出しました！税理士になるためには5科目を受験合格するなどの方法がありますが、1科目の合格率が15%程度の難関で、5科目そろえるにはとても険しい道のりです。自ら目標を立てた「なりたい自分になる」ために、これからもTEAM yoko-so全員で応援していきます！

また、今月の月初の全体会議では社員旅行の行先が発表されました！！

一昨年、昨年は西の方だったので、今年は北の方！

山形県の旅が企画されました。米沢牛にワインなど魅力盛沢山！今年は何んな旅になるのでしょうか。12月の旅行を楽しみにしながら、日々の業務に取組んでいきたいと思ひます。

## 次号予告

8月で第37期も終わり、9月より第38期スタートです！

繁忙期も税理士試験も無事に終え、落ち着いた雰囲気の中yoko-soですが、新期に向けて各部署が最後の計画の詰めを行っています。しっかりと計画を立て、行動することで「なりたい会社になる」可能性が高まります。

来月は経営計画発表会の様子をお伝えできると思ひます。

## 今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 人生の目的とは... 自分を知らない人に対して信頼たる人物になるため、野球を通じて自分を高めていくこと 」

( 大リーガー 大谷翔平 )

こんなことを人生の目的にしてプレーしている選手においそれと敵うはずがないよね (汗) 経営でも同じじゃない? 崇高な経営理念を持っている会社には絶対に敵わないよ。

★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 6)

★ 夏休みをいただき北海道の釧路に行ってきました。息子の大学受験が終わったら一緒に釧路川をカヌーで下る約束が3年越しに実現しました。天気も快晴でほとんど風もなくカヌー日和でした。約25kmを二人でパドリングです。途中、オジロワシ、丹頂鶴の親子、エゾシカの親子、キタキツネ、ヤマセミ、カワセミなどをゆっくりと観察することができました。久しぶりに親子でゆっくり話をしながら充実した時間を過ごすことができました。次は知床半島にチャレンジ予定です。 (NISHIO)

★ 8月家族旅行は恒例ですが実家への帰省です。今回は地元長岡の花火大会も見られるスケジュールを選択したのですが、残念ながら有料の観覧席抽選には当たらず、会場から少し離れた土手からの鑑賞となりました。帰った翌週の日経新聞に【夏祭り変わる情景】との記事で、昨今の物価高騰から花火大会の運営も資金面で課題があることを知りました。全国各地のお祭りで開催継続のために、チケット代の値上げと寄付は欠かせない…。物価の上昇が地方の風物に様々な影響を及ぼすこと、改めて考えさせられます。(TOCHIKURA)

★ 8月決算にして2度目の決算がきました。前期は8カ月しかなかったのですが、今期は12カ月となり、また繁忙期ではなくなったので、振り返りや来期の計画策定にしっかりと時間を使っています。経営者の仕事は会社の未来を創ることです。決算の分析や経営計画作成はその第一歩。考える時間を確保できることが重要で、季節変動が大きい会社では決算月を閑散期にすることも大切なことだと改めて感じました。皆さんも決算月について考えてみてはいかがでしょうか? (YAMAMOTO)

★ 7月はモンブランの麓フランス・シャモニーとマッターホルンの麓スイス・ツェルマットを結ぶヨーロッパアルプス・オートルートのトレッキングに行ってきました。本来は冬期に山スキーで歩くルートの一部ショートカットしながら歩いて来ました。最後にマッター谷の奥にマッターホルンの雄姿を見た時には胸が熱くなりました。2013年にマッターホルンの山頂に立ちました。一緒に登頂したHさんは今年6月にパキスタンのスパンティーク(7,027m)で遭難し、その時アテンドしていただき2015年にヒマラヤ・マナスルで共に戦ったツェルマット在住のガイドTさんも一昨年パキスタンで遭難死されました。ツェルマットでガイドに



「Tさんの墓参りに行きたい」と話すとすぐにガイド仲間の連絡網でアポを取ってくれて、ご自宅に伺いお線香をあげさせていただき、奥様のバーバラさんとTさんの思い出話をしました。マナスルのベースキャンプの岩の上で並んで膝を抱えて座って何時間もヘリコプターを待ちながら色々な話をした時のTさんの横顔が思い出されます。人としても登山家としても強く優しく誠実な素晴らしい人でした。出会いの数だけ別れがある、悲しくて寂しいですね。 (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：2024年9月18日(水) 10月9日(水) / 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：2024年11月8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



初めての

経営計画セミナー



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

9月18日（水）・10月9日（水）

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～	<b>導入講義</b> 計画立案のポイントを確認
10:20～	<b>自社分析</b> SWOTによる自社分析と クロス分析
11:30～	<b>理念作成</b> 目的の再確認
13:00～	<b>ビジョン作成</b> BSC視点でのロードマップ
15:00～	<b>数値計画</b> 数値による具現化
17:30～	<b>年度目標・方針</b>
18:30～	<b>終了</b>

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.88

## 集客・売上・利益アップ対策イロイロ



フードアカウンティング協会では、飲食業以外の業種への販促ツール作成サポートも承ります。

- ・効果的な販促ツールを作成したいけれどアイデアが浮かばない
- ・デザイン会社に依頼をすると高額になってしまう
- ・ショップツールを作成したい



当事務所担当者にお気軽にご相談ください。デザイナーが作成のお手伝いをいたします。  
※内容をお伺いし、対応可能かどうかの判断をさせていただきます。ご了承ください。

### 販促ツール作成例

#### 例① 犬用サプリメント(通信販売)

■サプリメント説明冊子[商品説明及び摂取方法]  
(商品と同梱)

■新規購買者開拓チラシ  
(ポスティング、新聞折り込み)



▲表 4表 1



▲P2 - P3



表面



▲P4 - P5



▲P6 - P7



▲P8 - P9



▲P10 - P11



裏面

# 販促ツール作成例

## 例② 介護施設・高齢者食

高齢者向けお食事宅配サービス[リーフレット(二つ折り)]



介護・ケアサービス[リーフレット(二つ折り)]



高齢者向けお食事宅配サービス [チラシ]

## 例③ 理容室



理容室 [リーフレット(二つ折り)]

## 例⑤ 整体

整体院 [リーフレット(巻き三つ折り)]



## 例④ バルーンショップ

バルーンショップ [リーフレット(巻き三つ折り)]



## 例⑥ 習い事

児童向け塾・英会話教室 [チラシ]



英会話教室 [チラシ]



### 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/>



【yoko-soTOPセミナー】

# 理念創造塾 vol. 2

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  
TEAMyoko-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	2024年 <b>11月8日(金)</b> 10:00~17:00
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 TEAMyoko-so セミナールーム
主催	TEAMyoko-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