

# Energize

私たちはお客様の**“元気”**をサポートします！

## 成功の公式？...

この業界に入って40年、独立開業して35年が経ちます。独立時に「事務所の後を継いで欲しい」とのお誘いが数件ありましたが、独立するならしげらみなく自分の思った通りの事務所を創りたいとお断りしました。引き継ぐということは、多かれ少なかれその先生のやり方を踏襲しなければなりませんし、そのやり方に慣れた職員がいれば尚更急激に何かを変えるのは難しいからです。

思った通りの事務所とは、「税金計算と帳簿付けが目的の仕事ではなく、お客様の夢やビジョンの実現をお手伝いする事務所を作りたい」という思いでした。自分自身が夢のために安定を捨て、リスクを選択し独立開業するのですから、同じように夢に向かって戦う経営者をサポートするような仕事がしたいと思いました。

### ●やり方と在り方

その時に一番の問題は、私は税務や会計についてはプロでも、経営についてはシロウトだということでした。税務や会計については勉強していわば「答え」を持っていますが、経営については「答え」を持っていませんでした。そこで経営者が成長し、成功し夢を実現するための「公式」を探したいと思いました。「経営」と名の付く本を月に5~6冊、年間70~80冊を10年読み続け、お客様の中でも優れた経営者とは色々なお話をさせていただき、成功するための「公式」を探しました。

その結果気づいたのは、「経営」には「やり方」と「在り方」の本があるということです。経営本の9割は人事管理のコツや営業の手法、部下の使い方のハウツーやら管理システムの導入から経営分析と対処法、資金繰りのやり方まで、多種多様な「やり方・手法」の書かれたものです。これに対して、著名な経営者の本には具体的なやり方について書かれたモノはなく、経営者として決断する場合の物の見方・考え方、言い方を変えれば人としての「在り方」「生き方」について書かれているものがほとんどでした。

つまり、「やり方」は経営環境や時代の流れ、テクノロジーの進歩や自分の組織の成長度合い、社長の性格に合う合わない等々により変化していくものであり、その都度一番必要なものを選択すべきものであり、やり方の専門家であるコンサルタントに頼ることのできるモノなのです。

これに対して、「在り方」は経営者の経営と決断のすべての基となる不変の「生き方」であって、もし経営に「公式」があるとすれば、成功する経営者には共通する「在り方」「生き方」があるのではないかと気づきました。

### ●経営理念の意味

その経営者の「在り方」を言語概念化し社員と共有し、組織の判断基準の土台としたものが「経営理念」と呼ばれるものです。この業界に入ってから数千人の経営者の皆様とお付き合いをしてきて感じるのは、「経営理念がある会社が必ずしも継続的に成長し成功しているとは限らないが、継続的に成長し成功し続けている会社には必ず素晴らしい経営理念があり、素晴らしい社長の在り方がある」と言うことです。

経営理念とは「組織の価値観」です。「組織がどこを目指し、そのためにどんな在り方を大切にしているのか」を明確にして社員で共有しお客様にもお伝えする...。それって経営する上での原則なのではないかと思えます。何を目指して何を大切にしているのか、不明の会社から商品を買ったり仕事を任せたりしたいと思えますか？そんな会社に就職したい長く働きたいと思えますか？

経営の成功の公式（必要条件）は社長自身と組織の在り方を明確にし、明示することだと思えます。

## ◆ 情報セキュリティの重要性とその対策について

### ● はじめに

現代の社会において、パソコンや携帯電話（スマートフォン）といった IT 技術の進化は私たちの生活のあらゆる側面に浸透し、便利さと効率を高めています。しかし、これに伴い情報セキュリティの重要性も増えています。サイバー攻撃の増加やデータ漏洩のリスクが高まる中、情報セキュリティを確保することは、個人や企業、政府にとって必要不可欠です。本稿では、情報セキュリティの重要性とそのための対策について説明します。

### ● 情報セキュリティが重要である理由

「情報資産」は、現代のビジネスにおいて最も重要な価値の一つです。組織の信頼性や顧客の信頼を築くために不可欠な要素であり、これらの情報が漏えい、改ざんされたりすることは、深刻な経済的損失や法的問題を引き起こす可能性があります。このような事故や問題が発生すると企業のブランドイメージが一気に悪化します。そのため情報資産を適切に保護することは、組織の成功を確保するために欠かせない措置となります。次にいくつかの内容に分類されたセキュリティ対策（一例）について説明します。

### ● 対策

#### 1. 技術的対策

- ・ファイアウォールや侵入検知システム（IDS）を利用して外部からの不正アクセスを防ぐ。
- ・機密データの暗号化や、ソフトウェアのアップデートを定期的に行い、最新の状態を保つ。
- ・セキュリティ対策ソフトを導入する。

#### 2. 組織的対策

- ・情報セキュリティポリシーを策定し、全従業員に浸透させる。
- ・アクセス権限を厳密に管理し、必要な権限のみを付与する。

#### 3. ヒューマン対策

- ・フィッシング攻撃などの最新の脅威に対する社員教育を徹底する。
- ・強固なパスワードの使用を促し、多要素認証を導入する。

#### 4. 物理的対策

- ・物理的なアクセス制御を厳格にし、オフィスに厳重な入退室管理を行う。

### ● まとめ

昨今、インターネット無しに企業活動を考えることは難しくなりました。しかし、中小企業（従業員 300 名以下）の情報セキュリティ対策は、大企業に比べてかなり遅れているといわれています。その原因として、人員や対策費用の確保が懸念材料となり、なかなか対策が進まないことが挙げられます。そのため最近では、**小規模向けセキュリティソリューション、低価格、無料のセキュリティ対策ソフト**といった実現可能な対策、コスト効率のよい手段も出てくるようになりました。どこから手を着けていいか分からない場合でも、**セキュリティ専門業者へ相談、管理を委託することも**できるようになりました。個人情報流出、企業の信用失墜、法的な問題を防ぐためには、多層的な対策が求められますが、情報セキュリティの脅威は変化し続けるため、対策を実施して終了ではなく、常に最新の情報を把握し、継続的に対応内容を更新していくことが重要です。また情報セキュリティは単なる技術的な問題ではなく、組織全体で取り組むべき課題です。これらの対策を徹底することで、安全かつ信頼性の高い IT 環境を維持することが可能になります。

社内の情報セキュリティ対策について、今一度見直しご検討してみたいはいかがでしょうか？

## ★ 悩める相続第36弾！

今月は家族信託についてレポートをお送りさせていただきます。

### ● 家族に託す

高齢者がお金や不動産の管理を子どもに委ねる「家族信託制度」が広がっています。認知症発症など、本人の判断能力が低下すると金融機関から預金の引き出しができなくなったり、また家族が本人に代わって預金を引き出したり、自宅など不動産を売ったりすることも原則できなくなります。こういった資産を凍結されるリスクに備えるためです。

家族信託の利点や注意点をお伝えさせていただきます。

### ● 民事信託契約

家族信託は法律で定義された用語ではなく、信託法に基づく民事信託のうち家族や親族間で結ぶ契約です。資産を託す「委託者」と資産を管理・処分する「受託者」、資産から利益を受ける「受益者」で構成されます。家族信託では、どの資産を信託財産に入れるかについて契約で自由に決められます。

例えば本人の所有する賃貸マンションを信託財産にした際には、修理や家賃回収の権限は受託者に委ねられます。また、障害を持つ子どもの将来に備えるために高齢の親が自身の死亡後に受益者を子どもに引き継ぐという内容の信託契約を結ぶこともあります。

家族信託は契約なので、委託者となる本人の意思判断能力が十分あるうちに締結することが前提となります。ただし受託者は契約を結んでも、本人名義の預金をそのままでは引き出したり解約したりすることはできません。あらかじめ契約に対応する信託財産用の口座に移す必要があります。

受託者の個人資産と区別をするために「信託口座」を開設するのが一般的です。

信託契約についてはできるかぎり公正証書にしておくほうが良いと思います。公正証書は実質的な公務員である公証人が権限で認めた文章になります。信託口座を開くためには金融機関から、公正証書を求められることが多くあります。体の不自由な高齢者などがある場合には公証人は出張もしてくれます。

### ● 成年後見人制度

判断能力が低下した人を支援する公的な仕組みには、司法が関与する成年後見制度があります。成年後見のうち、家族信託と同じように本人の判断能力があるうちに生活支援や財産管理を任せる人を選ぶのが任意後見になります。公正証書として契約を結んでおき、実際に判断能力が低下した時点で効力が生じます。管理を委任する後見人の選任も本人の意向を反映することができます。

後見人は契約の目的内で財産を管理・処分することができます。

任意後見を始めるには家庭裁判所が任意後見監督人を選び、後見内容などをチェックする仕組みとなっています。成年後見のうち法定後見では、判断能力をなくした人に代わって家裁が後見人を選任します。

後見人は代理で契約を締結したり、不利益な法律行為を取り消したりすることができます。預金の引き出しも可能です。強い権限を持つ代わりに自宅の売却は家裁の許可が必要となるなど財産を活用する条件は厳しく制限されています。



#### (株)横浜総合フィナンシャルの西尾です！

後見人は家族ではなく、弁護士や司法書士など専門職が選ばれることが多いです。現在は一度選任されたら後見を受ける人が生存中は、変更したり、利用をやめたりすることができません。東京家裁が目安として示す報酬は月2～6万円です。長期になれば費用負担も重荷となります。

# 今月の yoko-so



**TEAM**  
yoko-so

変わらないは、つまらない。



Start!!  
Yoko-so

前期もお世話になりました。  
今期もたくさんの笑顔  
たくさんの元気を  
皆様に



## 第37期 TEAMyoko-so



9月とはいえ まだ夏を思わせる暑い毎日です。皆様いかがお過ごしでしょうか。  
横浜総合事務所は8月で36期が終わり、37期がスタートしました。スタートして間もないですが、さっそくイベントが多くあるyoko-soです。  
内定式から始まり、経営計画発表会、さらには懇親会と横浜総合事務所は立ち止まることを知りません。  
内定式では2025年4月に新しいメンバーとなる方との初顔合わせ。元気あふれる笑顔と若さにメンバー一同も若返ったような感じがします。来年4月が今から楽しみです♪  
経営計画発表会ではyoko-soが目指すものについて再確認ができる場となりました。メンバー一人一人がお客様と寄り添う覚悟をもってこの一年を過ごせるように日々精進いたします。  
懇親会ではまじめな雰囲気とはうってかわり、終始笑顔があふれる場となりました。チームメンバーの話が聞ける貴重な時間となり、より一層チームの結束力が高まったと実感しています。37期もTEAM yoko-so一丸となり走り抜けていきます。

### 次号予告

10月といえば本格的に秋の訪れを感じられる月となります。さんまや松茸やさつまいも…。  
秋は楽しみですですが、横浜総合事務所では12月の年末調整に向けて準備が始まります。結果を出すには過程、準備が大切です。TEAM yoko-soは過程から大切にしていきます。次号はそんな過程の一部をお伝えできるかと思えます。皆様お楽しみに！

## 今月の一言…“良薬は口に苦し”

「 会社は同質の人ばかりが集まったときに腐敗するものです。

官庁が良い例ではありませんか 」

( (株) ローヤル創業者 鍵山 秀三郎 )

異質の者たちの協調が組織の幅を広げ深さを創り出す。年代、性別、国籍、障害の有無... 多種多様な価値観の違いを乗り越えるために必要なのは価値観教育です。

★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... (v o l . 1 9 7)

★ 経営計画発表会も終わり進行期がスタートしました。無事にスタートを切ったのですが何かしっくりこない気がしてなりません。それは私自身の問題で何か理由があるわけではなくモヤモヤした気持ちでした。そんな気持ちを切り替えるために新年のスタートである初詣、悩んだ時、パワーが落ちていると感じた時に行く来宮神社に行ってきました。樹齢 2100 年を超える大楠の木に触れパワーをいただけてきました。大楠の木に触れた瞬間に心がスーッと晴れて軽くなります。気持ち新たにスタートです。 (NISHIO)

★ 9月12、13日と未来会計を推進する業界の全国大会に参加してきました！今年の記念講演は、サッカー元日本代表の大久保嘉人さん。一流のスポーツ選手の思考は、腹落ちする言葉ばかり。Jリーグ最多得点が注目されますが、その裏には最多シュート本数の行動があり、さらにはチーム内でシュートを打てる環境を確保するための絶対的な練習量が存在する。決して才能だけではない、努力と行動の積み重ねが結果を生み出すことを改めて感じます。9月からの新年度スタートに最高のエールを頂きました！ (TOCHIKURA)

★ 経営計画発表会が無事に終わり、第8次中期経営計画、第37期がスタートしました。第7次中計が始まった時47人だったメンバーは58人になりました。夢を叶える心強い仲間達です。第8次中計の方針は「M i s s i o nを形あるものに進化させる。」ず〜っと“寄り添う”をコンセプトに、ヒトづくり・商品づくり・組織づくりに取り組みます。すべての社員にV i s i o nを、すべてのお客様にV i s i o nを。「100年続く会社を一緒に創る」気概を持ち、メンバーの力を合わせて一步ずつ進んでいきます。 (YAMAMOTO)

★ 家内が天国に旅立ってもうすぐ半年... 寂しいけれど独身独り暮らしにも慣れてきました。朝起きたら珈琲豆を挽いて珈琲を入れ、家内の位牌に供えてお線香をあげて朝の挨拶をして、トーストを焼きながらベーコンと目玉焼きにズッキーニを焼いて、テレビを見ながら朝食を終えたら洗濯をしているうちに顔を洗って歯を磨いて掃除をして洗濯物を干したら着替えをして家を出る。夜食はその日の気分に応じて買い物をして自炊したり、近所の居酒屋や定食屋やファーストフードで済ませたりと自由気ままに過ごしています。今月からはひと月を横浜で十日、原村で十日、旅行や出張で十日に分けて暮らそうと思います。ネット環境も整



っているの、事務所やお客様での会議やセミナー以外のデスクワークなら、横浜に居ても原村でもあまり変わらずにできるようになりました。口腔癌の手術からちょうど一年、講師の仕事も再開し毎月のように講師や講演依頼が入り出張も多くなりました。何に囚われるモノもなく自由過ぎて家内が亡くなり糸の切れたタコみたいだと娘たちが心配しています(笑) (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10月9日(水) 11月14日(木) / 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1月10日(金) / 10時～18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

10 / 9 水

11 / 14 木

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.89 集客・売上・利益アップ対策イロイロ

## Cafe A店（香川県さぬき市）

ショッピングセンター内にて営業。  
オリジナルドリンクとサンドウィッチ  
自家製スイーツが売りのCafe。

### 【集客・売上 UP サポートの活用】

デザイン企画料 0円  
制作物実費 予算 50 万円(商工会の事業にて負担)



### お悩み

1号店はイートイン主体のスイーツカフェ、コロナ禍に2号店としてオープン。テイクアウト比率高めのカフェとして営業しているが、集客に苦戦している。集客、売上 UP したい。

## FA協会アドバイザーによる店舗実施相談会活用

### 原因解明と解決策立案



【外観Before】

### 《集客問題》

ショッピングセンターは集客力があり、スーパーの利用者が一定数あるが店舗への集客につながっていない。

原因：店外への商品訴求が弱く何を売っているのか伝わっていない。

➡ 解決策：店外アピール・強化

### 《その他の問題》

注文に時間がかかってしまう、客単価が低い。

➡ 解決策：メニュー表(店内・ドライブスルー)改善



## 集客ツール強化／看板(集客)商品アピール

### ① 立て看板

【外観 After】



共同駐車場のため、店前は歩行者が多いので立て看板を設置。  
お店の看板(集客)メニューを選択し写真を掲載しアピール。



【A1 サイズ】

### ② 大型屋外看板



【Before】



【After】

大判のため全変更すると費用がかさむため、余白に見栄えの良い商品の画像シートを貼付け。

## 販売ツール強化／メニュー表改善

- ・商品情報にまとまりがなく選びにくいのでわかりやすく整理。
- ・売りたいものを目立たせて販売を促進。
- ・出食コントロールと客単価UP。



【メニュー表Before】



### テイクアウト用メニュー表



[1030mm × 730mm]



カウンターで注文。一目見て商品を選びやすいようにレイアウト。

POINT

### 店内メニュー表



一品追加で客単価UP!



テーブル席で注文。落ち着いてメニューを選べるように、カテゴリごとに明確にページ分けし一品一品の良さをアピール。

POINT

### その他

- ・施設内の広告エリアに掲示するポスター
- ・テイクアウト配布用チラシ



## 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 帝畜関内ビル 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. 3

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	2025年 <b>1月10日(金)</b> 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 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