



~2018年10月23日開催~  
売上・利益アップ手法イロイロ  
**飲食店繁盛セミナー**

当事務所セミナールームにて「飲食店繁盛セミナー」を開催いたしました。

セミナー講師として弊社提携先のフードアカウンティング協会の遠山景子氏により、集客と客単価アップについて講義をいただきました。

実例を示しながら、店舗の立地条件による看板やタペストリーの見せ方、客単価の上がるメニュー表の作り方等々…すべて低成本で実現できる、目から鱗の気付きの多いセミナーとなりました。



TOP ONE社会保険労務士事務所・TOP ONE行政書士事務所共催セミナー  
**経営者が知りたい外国人雇用のポイント**  
～入管制度と労務管理のキホン～

2019年

**2/12 火**

14:00 ~ 16:00

講師

社会保険労務士 大和久 剛  
行政書士 今井 幸大

会場 税理士法人 大石会計事務所 セミナールーム

参加費 3,000円(税込) 定員 30名(先着順)

テーマ

- ・入管制度と外国人雇用の全体像
- ・外国人の採用と注意点
- ・採用までのステップと手続き
- ・採用後の労務管理のポイント

お申込み・詳細は  
ホームページをご覧ください



# ママの働きやすい環境で 一緒に働きませんか？

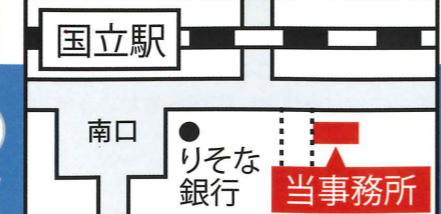
◆社労士アシスタントスタッフ  
給与計算、年末調整、労働・社会保険手続き等

◆会計アシスタント ※経理経験のある方  
データ入力を中心とする基礎的な業務

気になる方・詳細は  
↓HPをご覧ください

税理士法人 大石会計事務所  
0120-084-840 受付時間  
平日9時~17時 <http://www.oishikaikei.com/>

大石会計



国立駅

南口

りそな  
銀行

当事務所



経営の楽しさ・喜び再発見NEWS! 2018

スマイルプレス  
税理士法人 大石会計事務所

# SMILEPRESS Vol.27

## 今月のメッセージ!



THANK  
YOU

サロンワークと別に訪問美容も  
スタートしました。  
ヘアメイクセラピストとして、  
素敵なヘアスタイルで  
心身ともに元気を  
ご提供させていただきます。  
お気軽にお問合せください。

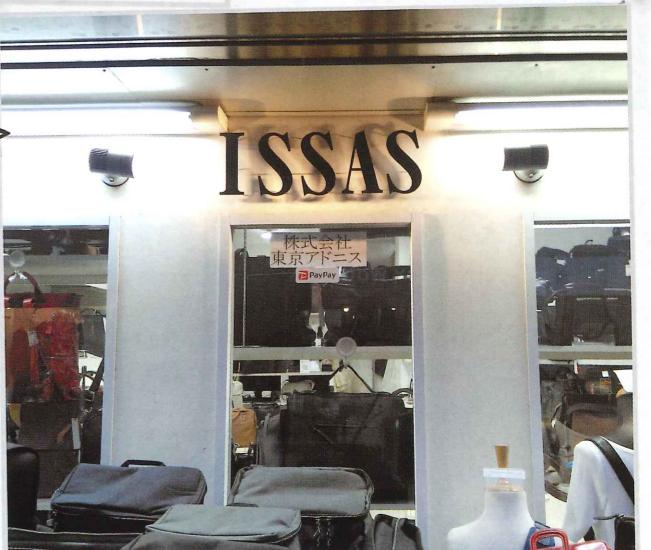


decora (デコラ)  
店主: 渡部 朋美さん  
業種: 美容院  
住所: 東京都品川区大崎5-7-14-102  
TEL: 03-3779-0863  
HP: <http://decora.cantuku.com>

POLE POLE (ポレポレ)  
店主: 増島 亜紀さん  
業種: ネイルサロン  
住所: decorarさんの店舗内  
TEL: 090-8436-1246  
HP: <https://www.facebook.com/polepole.nail/>



おかげさまで25周年。  
イタリアから直輸入の  
バックを販売しております。  
どうぞお立ち寄り下さい。



ISSAS (イッサス) 株式会社東京アドニス  
店主: 須藤 功さん  
業種: 鞄製造小売・卸業  
住所: 東京都杉並区高円寺南3-37-23エクセルM103  
TEL: 03-3315-2012



# いい会社紹介!



## 日本ソフト技研株式会社

代表取締役：熊瀬川 正樹さん  
業種：システム開発など  
住所：東京都国立市東1-4-15  
國立KTビル3F(本社)  
HP : <http://www.e-nstec.com>  
TEL : 042-575-5311

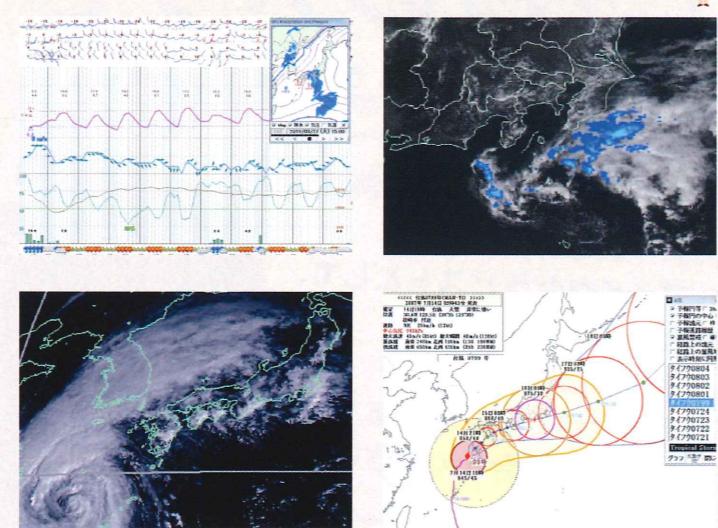
**NSTEC**  
日本ソフト技研株式会社

JR 国立駅から徒歩 2 分に本社を構える、日本ソフト技研様をご紹介します。日本ソフト技研様はシステム開発やネットワーク設計、農業の IT 化事業など情報通信業のスペシャリストです。

お客様に合わせたシステムの開発・運用はもちろん、ソフト、ソリューションの提供も行っています。



最近では新事業の一環として、気象解析予報業務支援システム（A P L A）の販売・導入を始めています。この A P L A という製品の特徴は、局地、地上、上空の数時間から 10 日先まで、天候シミュレーションが可能で、運用ニーズの壁を越えて気象解析予報業務の効率化、正確性の向上に貢献しています。



## エスアール合同会社

**和処いさばや**  
店主：石川 祐治さん  
業種：飲食店（居酒屋）  
住所：東京都国立市東1-15-22  
國立サニービル地下1F  
URL: <https://isabaya.co.jp/>  
TEL : 042-573-1919



国立大学通りから、脇に 1 本入ったところに国立の名店『和処 いさばや』があります。おすすめは店長が毎日市場に出向き、仕入れている鮮魚。旬の魚を選びすぐって扱うため、メニューもしばしば変更になるそうです。

料理に合うお酒は、定番から日本各地の地酒、月 1 本限定の超限定酒。店長のおすすめ希少酒を目当てに来る方が増えています。8 人で座れる大テーブルや、足を伸ばしてくつろげる掘りごたつ式の座敷もあるため、各種宴会を始めとする様々な場面にも対応してもらえます。



この時期は鍋メニューに合わせて、忘年会・新年会で大混み合います。満席で予約できないことがあるので、常連の私達は 2 週間前までに予約しています。幹事様は今すぐお電話を！



## アルファラーニング研究所

代表取締役：升田 範夫さん  
業種：キャリアコンサルタント  
住所：東京都国分寺市西町2-25-15  
HP : <http://alpha-learning.net/>  
TEL : 090-2177-9633



当社は 2017 年 1 月に「はたらく人たちのプラスアルファの充実した生き方をサポートする」ことを目指して設立しました。

組織で働く人たちのメンタルヘルス支援、組織・人材開発支援などのサービスを提供してきましたが、これまでに多くの企業や個人のお客さまのご要望にお応えし、充実した仕事をさせていただけたことに感謝しています。



これからは、企業の人事職として 20 年にわたって多くの人材を面接・採用し、育成してきた経験を活かして、「転職サポート塾」、「キャリアアップサポート塾」を展開していきます。

転職がうまくいかずには自信をなくしてしまうことはありませんか？人はなかなか自分の強みに気づけないものです。自分の言葉で強みを意識し、自信を取り戻すことで、成果につながりやすくなると考えています。



お客様が望む結果を得るために、採用と人材育成の現場を熟知したプロが、不安や迷いへのアドバイスや模擬面接、コーチングなどのサポートを行い成果に結びつけます。

慣れない「転職」や「キャリアアップ」を実現するには、専門家のサポートが有効ではないでしょうか。ご興味や関心を持たれた方のご連絡をお待ちしています。



## 所長コラム



### 「合わせ技」

いまでは何気なくしている外食ですが、私が子どものころ、外食とは日常の出来事ではありませんでした。少なくとも我が家では貴重なイベントでしたから、父に連れて行ってもらった近所の食堂は幼きころのいい思い出です。

いまから 40 年以上も前、ファミレスが世の中に登場する以前のことです。当時の食堂は食べ物を提供することそのものに意味があったので、今まで言うようなサービス業といった認識はありませんでした。そこそこ美味しいお料理を作り提供するだけよかったです。お客様もそれ以上のことを望むような時代でもありませんでした。

どんな業界も、成長期においては本来の基本業務の提供だけで市場に受け入れられるものです。飲食店でしたらお料理の提供、税理士でしたら税務相談や申告書の作成です。基本業務を行ってさえいれば適当に売れてしまうのです。

しかし業界が成熟してくると、基本業務が多少秀でただけでは売れなくなってしまいます。要するに成熟した業界では基本業務だけでの差別化は難しいのです。飲食店でしたら美味しいというだけではお客様を呼ぶことが難しくなるのです。本当に味だけで勝負できるお店は 100 軒中に何軒あるでしょうか。

お客様の心に響かせるには、味のほかにもうひとつ何かが必要になります。それは店員の質、サービス、素材、ボリューム、立地、広さ、歴史、空気感……場合によってはこれらの方が料理以上にお客様の印象に残るものです。

反対に、お客様の消費意欲をぶち壊してしまうのは店員の対応のまずさや雰囲気などです。お客様は美味しいから行かなくなるのではなく、気分が悪いから行かなくなるのです。

これは我々税理士業界にも同じことが言えます。かつて昭和の時代は、繁忙期になると看板を掲げるだけで行列ができるという話も聞いたことがあります。いまはもう昔、古き良き時代の話です。

いまでは税理士資格を持っているだけでは厳しい時代になりました。しかし、英語力があるとか特定の業界に強いといったプラスがあると話は別です。格段に競争力が増すのです。英語が喋れるだけの人でしたら世の中にたくさんいますが、それが税理士だったとしたら、途端に競争力がついてしまうのですから可能性は大いに広がります。要するに本業だけで一本を取るのではなくて、本業と何かとの合わせ技で一本を取るというのが現実的な差別化の方法なのです。

知識豊富な弁護士、腕のいい歯医者、美味しい飲食店…もちろんそうあるべきですし、そこに向けて努力すべきです。しかし、基本業務の水準と売り上げとは比例しないのです。誰よりも商品知識のある自動車セールスマネージャーは一流セールスマネージャーとは限らないのです。