

Jul,2020

7

Total.181

Iwasaki
Management
Magazine

Imagine

お客様の成長と繁栄に貢献するため、価値のあるサービスを提供します

いわさき



- 新型コロナウイルス感染症に対する
イワサキ経営グループの取り組み 2
- 『VIPコンサルティングサービス』
プロジェクトチーム 発足! 4
- VIPコンサルはじめます／駿河増販塾 6
- イワサキ経営の救世主!?
イワサキ経営手芸部☆彌大活躍!! 7
- イワサキ経営グループ活動報告 8
- 突撃! わが家のペット自慢／新入社員紹介



イワサキ経営

検索

<https://www.tax-iwasaki.com>

新型コロナウイルス感染症に対する イワサキ経営グループの取り組み

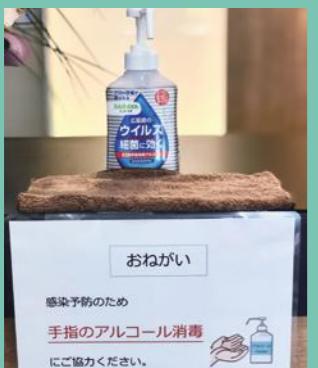
イワサキ経営グループでは、新型コロナウイルス感染症の感染拡大に伴うリスクに対して、お客様、お取引様、弊社社員の安全確保の観点から下記の基本方針のもと、様々な取り組みを行っております。

【基本方針】

- ①社員及び家族の生命・健康維持を優先し、お客様や取引先を含めた安全確保に努める
- ②社会的影響に配慮し、行政機関の要請に従い感染者増加を防止する
- ③自社及びお客様の経営基盤・事業継続の維持に努める

イワサキ経営 グループでの 新型コロナウイルス 感染症対策

■マスク・手洗い 手指消毒の徹底



業務中は常時マスクを着用し、出社時、帰社時における「手洗い」、「手指アルコール消毒」を徹底しております。また、お客様が来社した際にも、マスク着用とアルコール消毒のお願いをさせていただいており、マスクをお持ちでないお客様には受付でお渡しをしております。

■検温と 健康管理

全社員に毎朝検温を義務付け、体温不良、37.5°C以上の発熱等の風邪の症状がみられる場合は出社させないようにしております。

また、社員の身近な人が感染した場合、あるいは感染者・濃厚接触者と認定された場合には必ず会社へ報告することも義務付けております。



■時差出勤 テレワークの実施

社内での密集状態を避けるため、時差出勤・テレワークを実施しております。

テレワークについては、通常のルールを緩和した「緊急時テレワーク規程」を設け、モバイル端末も購入し少しでも多くの社員にテレワークができる環境を整備しました。



■定期的な 換気と消毒

定期的に全部屋の換気と、職場内で不特定多数の人が触れやすい箇所（ドアノブ・スイッチ・手すりなど）を、1日数回消毒を行っております。また、お客様との面談で使用する会議室においては、徹底的な除菌と、椅子の距離を離す、アクリル板のパーテーションを設置するなどして、打合せ等における飛沫感染防止に努めております。

Withコロナ・afterコロナ時代を迎えるにあたり



代表取締役 吉川 正明

今回大流行した新型コロナウイルスは、私たちの日常生活を一変させました。また、経済的ダメージを受けた中小企業・小規模事業者の数も計り知れません。しかし私は、仮にこのコロナ禍が落ち着いたとしても、完全に元に戻るとは思っていません。これからは、「アフター(after)コロナ」ではなく、「ウィズ(with)コロナ」、コロナとの共存の時代がやってくると思っております。

コロナが完全に終息しても、リモートワークやオンライン会議はなくならないでしょう。飲食店や旅行業に以前と同じ

ように客が戻るとは限りません。今回のコロナ禍を、「異常事態」と捉えるか、「変化」と捉えるかによって、これからの経営の舵の取り方は大きく変わってきます。

まずは、現在のコロナウイルス感染症としっかりと向き合い、様々な対策を講じていく。やりすぎるとと思うくらい徹底的にやる。そうすることで新しい発想や知恵が生まれ、それがこの危機を乗り越える原動力になるはずです。

私たちもできる限りのことをいたします。共にこの歴史的困難を乗り切りきつていきましょう。

■オンラインセミナーへの切り替え

当社主催のセミナーについては、会場での開催を自粛し、YouTubeやZoomを使用したオンラインセミナーに切り替え積極的に行っております。

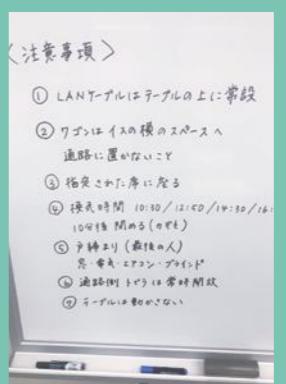


■YouTubeによる 伝達事項配信

毎朝の朝礼、全社員が集まる全体会議や研修は当面の間見合わせております。社内での伝達事項においては、YouTube配信により行っています。

■フリーアドレスの見合わせ

万が一社員が感染した際に、感染経路を把握する観点から、当面の間、フリーアドレスは見合わせ固定式としております。また、セミナールーム等や各個室も使用して、密集状態を避ける工夫をしております。



極力対面での打合せを減らし、電話・メール・オンライン会議などを積極的に利用するよう努めています。

また、お客様への訪問業務におきましては、なるべく30分以内とし、それ以外の業務はリモート業務、オンライン会議などの対応をさせていただきます。



■支援・補助金等 緊急支援策の 情報発信

資金繰り支援・補助金助成金活用支援等、コロナにおける緊急支援策についての情報を積極的に発信し、金融機関担当者による緊急融資相談会や、当社担当者による個別支援により、お客様の事業継続に向け最大限の努力をしております。



『VIPコンサルティングサービス』

プロジェクトチーム 発足!

本紙内でも「VIPコンサルはじめます」が連載中ですが、VIPコンサルってナニ？セレブ向けサービス？などとお思いの皆様、お待たせしました！今号の特集ではVIPコンサルを推進するプロジェクトチームを取材いたしました。VIPの謎がついに解き明かされます!!

Q1 新たなサービス『VIPコンサルサービス』とは？

高本：VIPコンサルのVIPはVision Iwasaki Planning の略になります。まずは経営者と一緒に5か年中期経営計画、単年度経営計画を立て、それに基づいて経営サイクルを確立し、毎月計画した数値を見ながら観察・検証を行い、問題点を抽出しそれを改善しながら目標達成できる経営体質づくりと一緒に考えていくサービスです。

安部：具体的には、中期経営計画で作成した会社の理想像（ビジョン）と現状を比較して会社の問題発見や問題解決と一緒に考えていきます。

富山：我々と一緒にモニタリングを行い、毎月の目標利益達成に向けて徹底して追及していきます。経営者自身が毎月の経営成果発表をする場所＆目標達成に向けて行動・改善戦略を

我々と一緒に考える場所、そのような2つの場所を提供するサービスです。

～目標利益達成に向けて徹底して追及～

Q2 従来の監査業務と、大きく違うことはなんですか？

齊藤：現在の監査は、税務署提出用の申告書を作成するためのプロセス支援であり、VIPコンサルはあるべき姿に向かって自己革新をお手伝いすることですね。

富山：イメージを例えるなら『監査=通知表』で『VIPコンサル=個別学習塾』という感じですかね。よく決算書は会社の通知表と例えられます

が、この決算書を見ただけで来期以降の経営戦略を練れる方はほぼいません。通知表を眺めてもテストの点数は上がりませんからね。

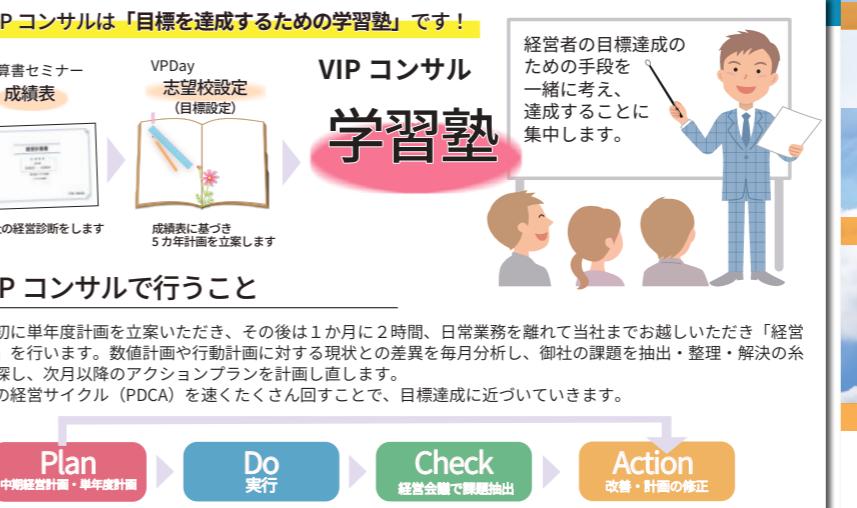
一方、個別学習塾では、志望校合

格のために苦手教科、得意教科を模擬試験で分析して、夏期講習でテストの点数を上げるために、効率の良い学習方法を指導してくれます。VIPコンサルは、経営者が目標達成のため、マンツーマンで一緒に考える場所を作ります。

安部：監査では売上や経費を見て改善をしてきましたが、VIPコンサルでは目標を立て経営サイクルを確立し、目標達成できる経営体質づくりを考えていく点で大きく違いますね。

Q3 そんな中「決算書の読み方セミナー」を始めましたが、理由はなんですか？

齊藤：経営者は、経理経験がある方は少なく、営業経験者か技術者がなることが多いです。よって財務に弱い経営者のために、決算書を理解していただき現状把握をしてもらいたいと



お申込み/詳細は同封チラシ・またはイワサキ経営ホームページにてご参加お待ちしております

Q6 VIPコンサルサービスが企業の未来と一緒に描いていくサービスであることがわかりました。最後に本サービスについての意気込みをお願いします。

安部：お客様の理想としている将来像を達成できるよう精一杯アシスト致します。

富山：社長ご自身の3年後、5年後のビジョン達成＆キャッシュフロー最大化を目指して精一杯サポートしていきます。

齊藤：経営者に持続可能な未来を実現していただくサポートであり、これ以上のやりがいはありません。

高本：毎月の「予実管理と先行管理」のサポートにより、目標に対する実績の検証を行うので、現状を認識でき資金繰りや改善点が明確になり安定した経営を行うことができます。まずは、決算書の読み方セミナーに参加していただけでどんなことをやるのか体験してみてください。ご参加お待ちしております。

の気持ちで始めました。

高本：決算書は経営者が日々意思決定し、行われる全ての取引の活動結果の集約です。自社の状況を正しく把握し、理解を高め、利益を確保するために、決算書に苦手意識がある経営者様・更に勉強したいと思っている経営者様に参加して頂きたいと思います。

～お客さまと共に未来創りをする～

Q4 チラシにある「VP DAY」とはなんですか？

安部：VIPコンサルをするためには、会社のビジョンがないといけません。そのビジョンを作成するために1日かけて社長にじっくりと考えて頂く日の事です。

高本：Vision Planning Day（ビジョンプランニングデイ）を略しました。私たちで名付けたんですがカッコ

いい呼び名だなと思います。

富山：その日はあくまでも、5年後のビジョン達成が目的のため、1年後、2年後の細かい数値については触れません。

Q5 どのような方、会社に当サービスを受けて欲しいですか？

齊藤：未来を描くのが経営者の仕事なのですが、難しいものです。未来が描けていない、描ききれないで悩んでいる経営者に受けたかったですね。

富山：新型コロナウイルスは多くの中小企業様に影響を及ぼしていますが、きちんと未来のビジョンを持っていれば進むべき道は明確になります。コロナにも負けない、経営戦略と一緒に立てたい人に参加していただけたいと思います。

安部：会社の将来に不安を抱いている方には、特に受けて頂きたいです。

VIPコンサルティングサービスを創り上げる4人



VIPリーダー／高本由美子



頼れる参謀／齊藤直也



パワー・アシスト／安部和人



冷静沈着／富山友登

打ち合わせはいつも真剣勝負！



VIPコンサルはじめます②

Visionary Iwasaki Plan

2回目は、決算書の作成目的についてご案内致します。企業が決算書を作成する目的には、①税務申告 ②金融機関への報告 ③株主(利害関係人)への報告の3つがあります。決算書は企業の経営に関する情報を外部に伝えるために作られる「対外報告書」です。企業は、売ったり買ったりした取引の結果を記録します。そして会計というものさしを使って業績を金額で測定します。

では中小企業の場合はどうかといふと、株主の多くは社長であり家族で

す。③の株主への報告は必要ありません。無借金の企業であれば②の金融機関への報告も不要なわけです。しかし①だけは違います。国内で事業を行っている以上、年に1回は必ず税務申告するために、決算書を税務署に提出しなければなりません。つまり納税が義務化されているため、難解な税法に基づいた決算書を専門家に依頼して作成しているのが実態です。

VIPコンサルでは、未来(ビジョンを設定すること)と現状とのギャップを可視化しそのギャップを埋めるために

毎月何を行うべきかまで落としこんだサポートをしていきます。そしてこの現状を正しく知るために決算書を作成するのが本来の目的なのです。

弊社では、定期的に決算書の見かた読み方セミナーを開催しております。是非セミナーにご参加いただき、決算書の見かたを学び自社の現状を把握してみませんか。

財務コンサルティング事業部 齊藤 直也

オンライン相談会で売上の悩みをサポートメンバーと共に! 骏河増販塾 START!

骏河増販塾 メンバー募集中

いまじん読者の皆様、こんにちは! 2月から中小企業や個人店舗の方に向けたマーケティング&ビジネス勉強会「骏河増販塾」をスタートしましたが、1回目開催後に新型コロナウイルス感染予防のため、2ヶ月間休みとなっていました。

全体でのセミナーができる間は、zoomで公開相談会を行い、その動画をメンバー全員に共有することで動画を見ながら学んでいただくという活動を行いました。自分の業種はオンラインで大丈夫なのか? オンラインでのやり方があるのか? という相談も多く、業種が違っても共通の課題があることがわかったという声をいただきました。

5月は、2ヶ月ぶりに増販塾復活! オンラインによる特

別開催でしたが、久しぶりに会うメンバーの表情が画面越しにも良く伝わってきました。

今後は、新型コロナウイルスの動向を見ながら、オンラインか今まで通りの開催に戻るかの判断をしていきます。オンラインになった場合も満足いただけるコンテンツを提供していきますので、売上を上げるためにどうすれば良いか学びたい方、ビジネスについて語り合いたい方、ご参加をお待ちしております!

詳細は、ホームページ「骏河増販塾 イワサキ経営」でご覧いただけます。



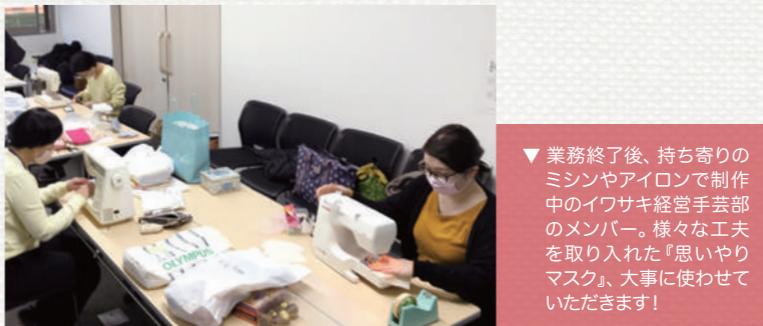
イワサキ経営の救世主!? イワサキ経営手芸部☆彌 大活躍!

新型コロナウイルスが日本各地で流行し始め、当社でも全社員にマスクの着用が義務付けられました。とはいえ、マスクが手に入らず、社内でもマスク不足は深刻な問題でした。そこで、この困難を乗り越えるべく登場したのが『イワサキ経営手芸部☆彌』です。

イワサキ経営手芸部とは、手芸好きの社員がときどき勤務時間後に集まって布やビーズ等で各々好きな作品を製作するなど、仲間と趣味を楽しむことを目的に活動を行っているグループです。今回、困っている社員たちを救うべく、手芸部の皆さん自らマスクを生産すると申し出てくれたのです!

マスクの材料となるガーゼやゴム紐は既に近くの手芸店でも品薄の状態だったので、自宅に余っている布やゴムがないか社員の皆さんに呼びかけをしました。すると、

▼業務終了後、持ち寄りのミシンやアイロンで制作中のイワサキ経営手芸部のメンバー。様々な工夫を取り入れた『思いやりマスク』、大事に使わせていただきます!



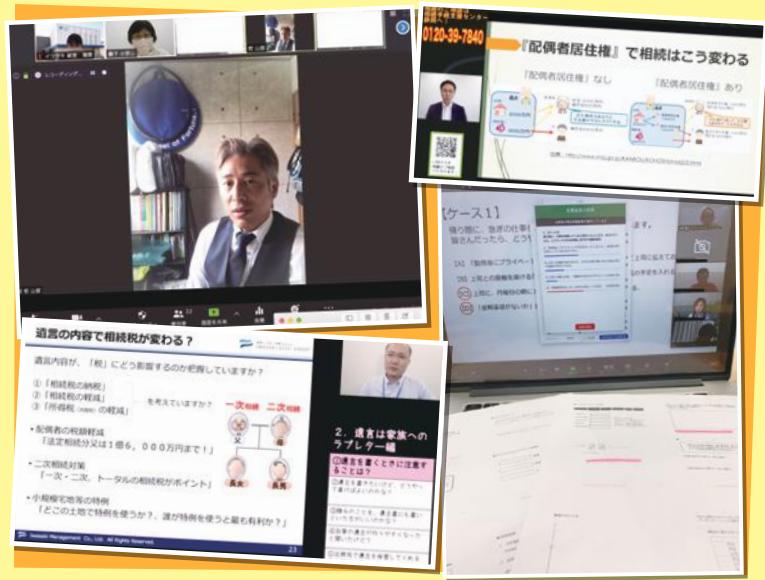



イワサキ経営グループ 活動報告 Activity Report

4月より新型コロナウィルス対策のためオンラインセミナーを開催しました。

【4月～6月までに開催したセミナー】

- 4/23 会議のアウトプットを最大化できる
ファシリテーション研修
- 4/24 緊急！オンライン相続ビジネスミーティング
- 5/13 駿河増販塾 第2回目開催
- 5/21 目の前の仕事に追われずやりたいことができるようになるタイムマネジメント研修
- 5/23 ↗ 今年4月から施行！配偶者居住権のポイント31
- 5/26 贈与と遺言～相続対策でよくある質問より～
- 5/27 オンライン総合資産塾「情報交換会」
～アフターコロナの営業手法を探る!!～



FRESH VOICE 新社員紹介

4月から新しい仲間が加わりました！

弊社では4月に新卒の新入社員が3人入社しました。監査部の推進1課、2課、3課、それぞれ一人ずつ配属となります。今年はコロナウィルスの影響で研修やセミナーへの参加ができないので、毎年恒例の社外での新入社員研修ではなく、各部署の所属長から、どの部署がどのような業務を行っているのかなどの研修を受けました。5月以降は先輩社員の同行などOJT形式で日々懸命に業務にあたっています。詳しい紹介は来月以降の新入社員紹介のコーナーで取り扱っていきたいと思います。



我が家の一匹、「そら」は私が小学5年生のころ、お正月にたまたま立ち寄ったペットショップで出会いました。飼い始めのころは犬種がパピヨンということもあり好奇心旺盛でかまれることも多々ありましたが、今ではすっかり穏やかな性格になりました。

かなりの高齢ですが外に出るのがとにかく大好きで、どこかに出かけようと準備をしていると連れて行って欲しいのか、ずっと後ろに付いてきます。



皆様のペットをいまじんに載せませんか？

掲載をご希望の方は担当者へお伝えいただくかイワサキ経営広報委員会までご一報ください。こちらからご連絡させていただきます。



「いまじん」にお客様のチラシを同封します。
詳しくは当社スタッフにお問い合わせください。

編集後記

Editor's Notes

このたびの新型コロナウィルス感染症によって影響を受けられた皆様に、心よりお見舞い申し上げます。今号では、「コロナ対策 イワサキの取組みについて、VIP特集、駿河増販塾」となっております。是非、お手に取っていただければ幸いです。

秋野 彩乃

各種お問い合わせはこちらまで

☎ 055-922-9870

fax : 055-923-9240

電話受付／平日9:00～17:00



経営と、人生と、地域の力になる。
イワサキ 経営グループ

令和2年7月1日発行(季刊 年4回発行)
編集:広報委員会 発行所:イワサキ経営グループ
〒410-0022 静岡県沼津市大岡984-1
<https://www.tax-iwasaki.com>

Iwasaki Management Magazine

いまじん

Jul 2020 (Total No.181)

IWASAKI GROUP

株式会社イワサキ経営・税理士法人イワサキ・株式会社財産ネットワークス静岡・駿河増販情報センター
相続手続支援センター®静岡・株式会社フジFPパートナーズ・あいわ行政書士法人・静岡ビズコネクトセンター