



未来会計

第7巻 第2号

2022年春号

MAS監査導入企業の声

有限会社佐田商店

有限会社末永工務店

脇坂鋼管株式会社

JENCA登録専門家インフォメーション

株式会社DDR

一般社団法人企業価値協会

独自ブランドのMAS監査サービス 「VIPコンサル」を展開

イワサキ経営グループ

幸せな社会を実現するための鍵となる 中小企業の財務体質強化

Monolith Partners



会員事務所インタビュー

独自ブランドでMAS監査サービスに取り組むイワサキ経営グループ

イワサキ経営グループ（静岡県沼津市）は、グループ法人9社、職員114名の大型会計事務所グループである。同グループは財務・会計だけでなく、相続・事業承継支援、医業経営支援、資産コンサルティングなど、さまざまな角度から中小企業をサポートし、地元静岡の中小企業から絶大な支持を得ている。数年前から独自ブランドのMAS監査サービス「VIPコンサル」の展開に力を入れており、将来的には全社的な取り組みに発展させようとしている。今回の取材では、イワサキ経営グループのMAS監査サービスへの取り組みについて、株式会社イワサキ経営代表取締役社長の吉川正明氏（写真中央）と、監査部2課主任でMAS監査担当の富山友登氏（同左）、そして経営支援課の川下真理氏（同右）に伺った。（写真市川法子）

社員、顧客、地域の「三方良し」を目指す

—— 本日は、MAS監査サービスへの取り組みについて、イワサキ経営グループの吉川代表と、MAS監査担当の富山主任、そして経営支援課の川下さんに伺います。はじめに、イワサキ経営グループの沿革についてご紹介ください。

吉川 当事務所は、現会長の岩崎一雄が昭和48年に、4人でスタートした税理士事務所が母体です。現在は、コンサルティング会社の株式会社イワサキ経営と、税理士法人イワサキ、株式会社財産ネットワークス静岡など、9つの法人でグループを形成しています。

私がイワサキ経営に入ったのは、まだ所員数が30人弱だった平成8年です。

その頃から事務所は相続分野に力を入れ始め、同時に規模も大きくなっていきまし。私は資産税部門で実績を積んでから、財産ネットワークス静岡を立ち上げ、資産税分野をさらに強化、そこからさらに保険部門、マーケティング、証券、不動産など、お客様のニーズに合わせて、業務領域を広げていきました。

私自身は平成25年、40歳のときに従業員承継をして、代表に就任させていただきました。

現在では、所員数は109人。この4月に5名が新たに加わり、114名になる見通しです（編集部注：取材日は2月21日）。

—— イワサキ経営グループの経営理念に

ついてお聞かせください。

吉川 社員、お客様、地域という、いわゆる「近江商人の三方良し」の考え方が、当グループの基盤になっています。

なかでも一番重視しているのが社員で、社員第一主義は創業当時から一貫して変わ

りません。なぜ社員が一番大切なのかといいますと、私たちが売っているのは社員が持つ知識、情報、知恵であり、社員そのものが当社の商品だからです。

つまり、商品・サービスの質向上イコール社員の向上ですから、社員に磨きをかけなければなりません。そのためには、社員が気持ちよく働ける環境をつくる必要があります。

社員が生き生きと気持ちよく働ける環境

があれば、社員は自然に自己研鑽を行い、仕事の質も上がっていきます。

当グループが理想に掲げるのは、「管理不要の事務所」です。社員が生き生きと働ける会社にしていくことが、お客様の発展につながると思っています。

フリーアドレス事務所への

先駆的な取り組み

—— 吉川代表は、どのような思いでグループを先導してきたのでしょうか。

吉川 先代は創業者であり、カリスマ経営者でしたが、私は一般社員からスタートし、代表になりました。一般社員として働いた経験がありますので、「社員第一主義」を追究することには向いているのではないかと



思います。

当グループは早い時期からDX（デジタルトランスフォーメーション）を推進してきましたが、これも社員満足度を高めるための取り組みのひとつです。生産性を高めるのが目的ではなく、社員のモチベーションを高めるのが目的です。DXを進めれば結果的に生産性は高まりますが、それはあくまでも副次的効果だという考え方です。

—— DXの取り組みについて、もう少しお聞かせください。

吉川 グループの代表を引き継いだ平成25年の翌年から、私は商工会議所青年部の活

体制を整えていきたいと考えています。

独自の工夫でMAS監査を親しみやすく

—— 富山主任にお話を伺います。「VIPコンサル」事業についてご説明ください。

富山 「VIPコンサル」はまだ事業化の緒に就いたところですが、導入してくださったお客様のなかから成果が始めて出ており、感謝の言葉も頂けるようになってきました。今年に入って、特にそれを実感しています。「VIPコンサル」では最初に単年度計画を立案し、1カ月に一度、2時間の経営会議を行います。そこで数値計画や行動計画と現状との差異を分析し、課題を抽出して整理し、解決方法を探り、アクションプランを練り直します。

一方の「V P d a y」では、受験になぞらえて5年後の目標を「志望校」として設定し、現在の「成績」（決算書）を確認して「学習塾」（経営会議）を活用しながら、合格を目指していきます。

—— 「VIPコンサル」の集客はどのようにしているのですか。

富山 集客はおもに「経営力アップセミナー」で行っています。決算書の読み方などをテーマとした、経営力を高めるためのセミナーですが、こちらから「V P d a y」（イワサキ経営版「將軍の日」）に誘導しています。

これは私たちが考えた理想的な流れですが、現実には全てがそのとおりにはいき

動をより活発に行うようになり、多くの経営者の方々との付き合いが始まりました。外部組織で役職に就いてそちらの仕事や付き合いが増えるにしたがい、社内にいる時間が減り、さまざまな不都合が生じてきました。当時はまだ、仕事の9割は社内で行わなければならない状況にあったからです。長期出張から帰ると机は書類の山。1日かけてそれを片付けるといふありさまでした。

この状態を何とかするために改善を始めたことが、結果的にDXへとつながりました。つまり、社外にいても仕事ができる環境づくりに取り組んだのです。

当社でDXが加速したのはコロナ禍になってからではありません。平成30年、現在の事務所を建てたときです。

ハードが変わるときが絶好のチャンスと考え、一気にDXを推し進めていったわけですが、そのときの目玉がフリーアドレスでした。

—— 社員が固定席を持たず、ノートパソコンなどを活用して自分の好きな席で働くワークスタイルですね。

吉川 そうです。フリーアドレスにするには、ソフトからハードまでいろいろなものを変えていかなければなりません。ですから社員の考え方、習慣、ツール、仕組みなどをどんどん変えていきました。その流れで、在宅ワークも有効に機能するようになっていきました。

実は幹部会議でフリーアドレスを提案したとき、意外にも反対者はいませんでした。しかし話を詰めていくと、「私たちもフリー

ではありません。補助金サポートなどに絡ませて成約につなげるなど、ケース・バイ・ケースになっているのが現状です。

コロナ禍でセミナーもオンラインが主流になっており、フロントセミナーとしての効果が薄まっているといった背景があります。

—— 川下さんは「VIPコンサル」にはどのように関わっているのですか。

吉川 彼女はまだ入社して間もないのですが、元々マーケティングの勉強をしていましたので、今後、マーケティングや企画といった方面から「VIPコンサル」に新しい風を吹き込んでくれるものと期待しています。

川下 イワサキ経営に入ったのは1年前です。入社後もずっとマーケティングの勉強をしていたのですが、2カ月はど前に「VIPコンサル」のプロジェクトチームに加わることになりました。

現在は、金融機関などからオファーが来たときにすぐに対応できるよう、MAS監査サービスの商品化に向けた取り組みをしているところです。金融機関や監査部から紹介されたお客様をいかに「VIPコンサル」でサポートしていくかという仕組み作りに取り組んでいます。

—— マーケティングの勉強をされてきたそうですが、どのようなキャリアをお持ちなのですか。

川下 私自身は全く違う畑から来ています。前職では、県の広報番組の制作に携わっていました。県内津々浦々取材して回り、

「なのですか」と言うのです。少なくとも幹部には固定の席があると思っていただけです。幹部も例外ではないという話からさまざまな障害が浮き彫りになり、それをひとつずつぶっつけていきました。

経営支援業務を収益化できる仕組みに衝撃

—— MAS監査サービスへの取り組みについて伺います。J a・B I Gの岩永経世が提唱している未来会計について知ったとき、どのように感じましたか。

吉川 私は「NN構想の会」には、発足時から参加させていただいています。

発足当初、岩永先生から未来会計の話を伺い、経営支援業務が収益化できることに衝撃を受けました。未来会計のビジネスとしての仕組み、その発想の斬新さがすごいと思ったのです。

当グループ会長の岩崎一雄は、「会計事務所の本来の使命は経営支援である」という考え方を昔から持っていました。社員も以前からそのような意識で業務にあたってきました。ですので、MAS監査サービスという業務自体は以前から知っていました。しかし、この業務でしっかりと料金を頂く仕組みはありませんでしたので、ビジネスモデルが確立されていることに感銘を受けました。

—— 貴事務所では、顧問料の範囲内で経営支援業務にあたっていたのですか。

吉川 そのとおりです。当時は経営支援と

多くの中小企業の社長さんにもお会いしてきました。県内中小企業の茶輸出支援では、プロジェクトの企画・運営を担当しました。各国の市場や商品の傾向・競合・輸出ルールの調査をしたほか、商談の場を提供し、中小企業や行政に役立てていただきました。

そのような経験を生かし、中小企業サポートに携わっていきたくと考えていたところ、縁あってイワサキ経営に入社しました。ですから、私が当社でできることは、フィールドワークで培ってきた感性や知見を、会計事務所の数字に基づく中小企業支援にうまく融合させ、新しい考え方や企画を生み出していくことだと思っています。

DXで中小企業支援の数値化・見える化を目指す

—— 今後の展望について伺います。まずは、「VIPコンサル」の今後の取り組みについてお聞かせください。

富山 現在、「VIPコンサル」の成果が見え始めているお客様が4社あります。これは大変うれしいことで、私も大きなやりがいを感じています。

コロナ禍のため、セミナーの集客効果が期待できない状況は業界全体に伝えることだと思います。私たちとしては、セミナーはオンラインで開催しても、できるだけ直接お客様とお会いする機会につなげていきたいと思っています。

可能な限りお会いして悩みをお聞きし、

いうサービスメニューで対価を得るという発想がありませんでした。税務会計の延長で、どれだけ質の高いサービスを提供できるかに専心していたのです。また、担当者の能力差もあり、同一料金で同じ質のサービスを提供することは困難でした。

経営支援業務のツールとして、株式会社MAP経営（東京都中野区）の経営計画作成ソフトを導入してはいました。しかし、事業としては漠然としたもので、提供するサービスの標準化もなされていませんでした。

そのようななか、コロナ禍という背景もあって、私たちの地元でも経営支援を求める中小企業経営者が増えてきました。しかし、私たちの経営支援業務は形になっていませんでしたから、お客様の耳に届きにくい状況でした。経営支援をサービスとしてしっかり提供するなら、きちんと商品化する必要があります。

そこで、経営支援業務の商品化を目的とした「VIPコンサル」というプロジェクトを立ち上げました。

「VIPコンサル」とは、イワサキ経営版のMAS監査サービスのことです。中期経営計画立案教室「將軍の日」も開催しますが、こちらは「V P d a y」（Vision Planning Day）という名称にしています。

現段階ではまだ専門部署は設けていません。各部署から有志を募って、富山を中心にプロジェクトチームを結成しています。

道半ばといったところですが、今後、全社一丸となって取り組んでいくという方向に、

「VIPコンサル」を提案していきたいと考えています。「VIPコンサル」が会社の成長につながるということをお伝えしながら、数字的な成果も着実に出してもらえるように努力していきたいと思っています。

吉川 まずは顧問先の黒字化率を高めていきたいと考えています。これまでは、中小企業支援といっても漠然としており、それによってどれだけ成果が出ているか、どれだけお客様に貢献できているのかが数値化されていませんでした。

今後はこの点を改善し、DXの推進によって顧客管理などの精度を高め、お客様の困り事を見える化させていきたいと考えています。

そして、お客様ごとに浮き彫りになった課題に対して適切なサポートを行っていくとともに、それによってお客様の会社がどう改善されたのかまで、見える化していくつもりです。この積み重ねが、中小企業、ひいては地域の活性化にもつながると思っています。

これまで漠然とやっていたものを数値化し、見える化していき、数年後には、自社の取り組みを全て事例で説明できるようにするつもりです。

—— 本日は貴重なお話を聞かせいただきありがとうございます。イワサキ経営グループのさらなるご躍進を祈念します。