

私達は、お客様に高品質・高付加価値の商品を提供し、企業の成長と発展に寄与します

Iwasaki Management Magazine

いまじん

イワサキ経営

検索

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

Jul, 2018

7

Total.173

- 地域企業の成功事例も！
マーケティング活動の虎の巻
2018年最新刊をご紹介!!
..... 4
- 販売促進・業務効率化の
お手伝いを致します！
..... 5
- お客様紹介 6
株式会社 アーティスティック様
- 地域スポット情報 7
情緒たっぷり！我入道の渡し船
- イワサキ経営グループ活動報告
..... 8
新社員紹介

夏だ！
祭りだ！
売上
祭り
アップ
だ！
売上アップに繋がる
情報交換の場。
Sales up fes

Cover / 沼津夏祭り・花火大会 提供: 沼津市

売上アップ祭り 2018

Sales up fes.

売上アップに繋がる情報交換の場！

2018年もやります「売上アップ祭り」！4回目となる今年はさらにバージョンアップ！売上アップのヒントをお見逃しなく！
<https://www.artistics.co.jp/sales-up2018/>

プラサヴェルデコンベンションホールA
 2018年9月26日(水)
 13:00～17:30



今年の祭りは「〇〇」が違う！！

今年で4回目を迎える「売上アップ祭り」。地元の中小企業を元気にしたいという思いで、9月26日に開催致します。セミナーと展示ブース、会場内での交流と「聞く・見る・出会う」の3点で皆様の売上アップを応援していきます。

今年はさらにパワーアップ！ブースとセミナーの部屋を別にしてブースを見る時間を長く取り、ブースをじっくり見て出展者と来場者の皆さんが深く交流できるように致します。

目玉である基調講演では、株式会社ナンバーワン戦略研究所の矢野新一様をお招きして、「孫氏の兵法とランチェスター戦略」と題し、ご講話いただきます。

人口は減少し、市場が大きく変化し続けている今日、皆さんの業界もかつて経験したことがない変化を迎えていませんか？ITや通信網が発達する新時代で勝ち残るための最強戦略とは？孫子の兵法、ラ

ンチェスター戦略を現代に活かし強い会社を作る方法をお伝えしていただきます。

また、矢野先生は「県民性」研究の第一人者でもあられ、テレビ番組などにアドバイスしていたり、県民性にまつわる多くの著書を出しています。売上アップ祭り当日は静岡県の県民性のお話しもあると思うので、様々な業種業態の方に参考になること間違いなしです。

売上アップ祭りはブースの選定にもこだわっています。1つ目が静岡県東部を主な活動の拠点としていること。2つ目がコスト面や難易度で、この地域の個店・中小企業にも取り入れやすいものであること。3つ目は、「〇〇で売上アップ」もしくは「コストダウン」というブース名であることです。「新しいツールで多くの人が使い道に悩んでいる」ものも積極的に取り入れられています。



昨年の売上アップ祭りで作った「インスタ枠」。Instagramで自ら情報発信したりお店を探したりなど、すっかり生活の一部となっている方も多いかもしれません。



9月26日はプラサヴェルデへGO！

売上アップ祭りの第1講演では、売上アップ祭りでおなじみの駿河増販情報センター「上昇アニキ」こと宮口巧が進行役となり、イワサキ経営吉川社長とアーティスティックス長岡社長で売上アップに繋がるツールの解説を行います。どのようなトークが繰り広げられるかお楽しみに！

その他のブースも、販促ツール制作・SNS活用・バナー広告活用・地域メディアへ情報発信・点字名刺（CSR推進）で企業の魅力アップ・ブランディング・テレマーケティングシステム・翻訳の相談・カメラマンによる印象力アップなど目白押しです。一度にいろんなツールを見ることができ、話も聞ける。そんなお得なイベントになっています。

是非、9月26日は一日予定を空けて売上アップ祭りに来てください。必ず損はさせません。

動画

動画は文字よりも何千倍の情報量があると言われてます。例えば自社商品の使い方を動画で紹介することで、使いみちが容易にイメージできるようになり、売上アップに繋がった事例もあります。当社でも採用活動で就職した時のイメージができる動画をYouTubeに公開し、多くの学生に見ていただいています。

スマートフォンの普及により、YouTubeだけでなくFacebookなどのSNSでも動画が積極的に使われており、SNSでは写真よりも動画が優先して表示される仕様になっています。売上アップに繋げるために動画を活用しない手はありません！

VR（バーチャル・リアリティ）

昨年ぐらいから多くの場所で使われるようになってきた「VR」。野球、バンジージャンプ、おぼけ屋敷等、普段できないような様々な体験を、3Dメガネをかけることにより仮想体験できます。

観光、職業体験、スポーツ、不動産、インテリア等で活用され始めており、実際に近い体験ができることや今の段階では物珍しさもあるため、売上アップに貢献できるのではないのでしょうか。

MA（マーケティング・オートメーション）・SFA（セールスフォースオートメーション）

「MA」という言葉をよく目にするようになりました。「MA」とは「マーケティングの自動化」だけでなく「見込み客を自動で顧客化」するためのツールでもあります。

毎年「売上アップ祭り」に出展しているクラウドアプリケーションの「セールスフォース」その一つで、名刺交換の相手が貴社の顧客になるまでの過程を、貴社のやり方に合わせて仕組化し売上アップに貢献します。

似顔絵・キャラクター

去年の売上アップ祭りで大人気だったブースの一つです。長々と文字で説明するよりも絵で視覚的に表現したほうがわかりやすいため、会社案内など従来堅いイメージだったものへの導入も進んでいます。さらに社長や社員の似顔絵を使うことで、お客様からの信頼感もアップします。名刺、チラシやホームページ等で使用したり、ティッシュペーパーやマグカップ等の販促グッズとして配布する事例もあり、需要はさらに増えていくと思います。



イワサキ経営の売上アップのご支援

今回の売上アップ祭りで、イワサキ経営からはブース3件と増販増客事例集のパネルを展示する予定です。この日は全て無料で相談を行いますので、お気軽にご来場下さい。

1つ目が補助金相談。イワサキ経営の中小企業診断士が、売上アップに使える補助金のご相談に乗ります。2つ目が経営計画。売上アップに繋がる経営計画策定とそれを実行していくためのサポートを致します。3つ目は昨年講演を行い相談ブースも出した海外活用。この日に合わせてシンガポールオフィスの藤永が帰国し、皆様の海外活用をサポート致します。

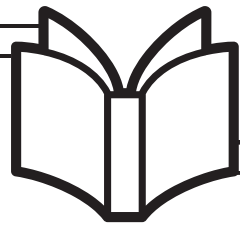
また、今回初めて増販増客事例集のパネル展示を行います。売上アップに繋がった事例を多数ご紹介致しますので、開演前やブース見学時間にぜひじっくりご覧下さい！



その他主な予定出展ブース

- ・販促ツール制作
- ・SNS活用
- ・バナー広告
- ・地域メディア
- ・点字名刺（CSR推進）
- ・ブランディング
- ・テレマーケティングシステム

追伸：イワサキ経営、アーティスティックス両社でフォトフレームを持って、皆さんと一緒に写真を撮ってSNSなどでPRしていきます。ご協力お願いします！！



地域企業の成功事例も！

マーケティング活動の虎の巻 2018年最新刊をご紹介します!!



業種別売上増事例満載！ 増販増客事例集2018

予算がなくても大丈夫！
誰にでもできる
マーケティングがあった!!
業種別に成功事例を収録。

協力
日本マーケティング・マネジメント研究機構
企画塾出版部

イワサキ経営が2005年から毎年出版している「増販増客事例集」を紹介させていただきます。

「増販増客事例集」は、日本全国各地でマーケティング支援をしている「マーケティングアドバイザー」や、マーケティングを学び、自社や自店の運営、営業に活かしている仲間が、その年1年間の活動を通してあげた成功事例を持ち寄り、「共著」で出版している書籍です。イワサキ経営の監修著作として出版された「増販増客事例集」は、2018年版をもって、12冊となります。この書籍はイワサキ経営のマーケティング支援部門である「駿河増販情報センター」の支援を受けて売上・業績を向上させた事例の他、行政機関が主導する地

域企業支援プロジェクトなどを収録しています。

その特徴は、地方経済を支える中小企業や商店など、皆さんの身近な地域企業が果たした成功事例が掲載されていますので、皆さんには大いに刺激を受け、自社・自店のマーケティング活動、更にはご自身のこれからの行動の参考にしていただける内容となっています。ご興味のある方は、お気軽にイワサキ経営の担当者にお話しいただければと思います。

イワサキ経営グループは、地域企業経営者の皆様が成長する為のビジネスパートナーとして関わる事で、地域経済の成長と発展に寄与したいと考えています。

マーケティングアドバイザー 宮口 巧

「増販増客事例集」執筆者。2005年の出版から12冊目となる当書、成功事例が数多く掲載されており皆さまのビジネスに大いにプラスとなる内容になっています。是非一度ご一読ください！



販売促進・業務効率化の お手伝いを致します！

Facebook・LINE@～Dropbox等 ITで会社は変わる！



営業企画室 福原美奈

東京都出身。自動車メーカーを経てイワサキ経営に入社。前職の頃より地域の様々なコミュニティ等で情報発信やスマホの使い方を教える。また、近隣のイベントや飲食店・観光地等を巡り、地域の良さを伝える情報発信を行っている。会計事務所では変わり種の「リケジョ」です。



イワサキ経営グループは、会計以外にも様々な分野の専門家が所属し、ワンストップでサービスを提供できることが大きな特徴です。最近では、ホームページやFacebook等のSNSを活用した中小企業・個店で実現できる販売促進や、ITを活用した業務効率化のお手伝いも行っています。

売上を上げることは、中小企業や個店にとって大きな課題です。これまでも当社のお客様から監査担当者を通じて「ホームページを開設したい」「売上を上げたい」等の相談があり、ホームページや動画の製作、LINE@の開設、Facebook等のSNSやiPhoneの使い方、新商品の売り出し方のサポート等を行ってきました。

業務効率化のこれまでの事例としては、顧客管理ツールの導入や、食品を扱うお客様のiPadレジ新規導入のサポートも行い、その際に消費税軽減税率対策の補助金(※)を活用しました。スマートフォンで様々なことができるようになってきたこと、また安く使うことができるクラウドサービスも多数出てきているので、コストをあまりかけずにお客様が実現したいことができるようになっていきます。いまじん4月号でDropbox等のクラウドシステムとスマートフォンを活用した当社の業務効率化事例を説明致しましたが、当社の事例をベースにした効率化のサービスを今後お客様にもご提案させていただく予定です。

会計事務所だからこそできる サポートを全力で提供します！

まずはお客様の業務と目標を共有し、売上を上げるために行ったほうがいいことをご提案致します。その上でコスト面や社長をはじめ従業員の方の負担も考えてできること・できないことを話しあい、できることはお客様に行っていただき、できないことは当社が代行するというスタイルで動きます。

お客様にはできるだけ本業に専念していただきたいという思いがあります。会計を切り口に販売促進から業務効率化、さらには人を繋げることで総合的に支援できるのが当社の強みです。お客様が望んでいること以上のご支援を行い、それが売上アップに繋がるよう全力でバックアップしていきます。

お客様の状況やご要望を共有しながら進めることができるのは、会計事務所に依頼する大きなメリットです。初回のご相談は無料です。お電話(055-922-9870)やホームページの「お問い合わせ」からお気軽にご相談下さい。

お問い合わせはこちらから
<https://www.tax-iwasaki.com/inquiry/>

※消費税軽減税率対策の補助金

平成31年10月実施予定の消費税の軽減税率制度に伴う複数税率の対応のため、対応が必要となる中小企業・小規模事業者の方々が複数税率対応のレジ等システムの導入・改修を行うにあたり、経費の一部を補助する制度。



株式会社 アーティスティックス様

顧客管理等の共有システム・セールスフォース、
研究開発部門・みらいラボ、ホームページ制作。
3本柱で地元静岡を応援するITサービスを発信中！

2016年、ドットツリー修善寺に開設した「みらいラボ」。入居事業者同士のタイアップや、ランチミーティング等地域に根付いた活動を行っています。



▼VR体験中の長岡社長。
「HMD」と呼ばれるゴーグルのようなディスプレイには仮想空間が広がり、手に持ったコントローラーで腕や手の動きを再現、現実とVRの世界が繋がるのです。

ITバブル崩壊に人材育成不可能期、やむを得ない人員削減—— 2度にわたる転換点を乗り越え、地域に密着し共に解決できる会社に成長

——株式会社アーティスティックスという会社について教えてください

システム開発等の個人事業を経て、29歳の時、1994年に有限会社として法人化しました。

今の事業は、セールスフォースなどのシステム構築、みらいラボ、ホームページが主な3本柱です。セールスフォースは、顧客管理や商談管理を社員で共有できるシステムです。カスタマイズが柔軟にできるのが大きな特色で、お客様が活用できるようサポートします。みらいラボは、ドットツリー(※)で、地域のITに関する課題を受け付ける場所です。去年は三島市とICT利活用の協定を結び、健康づくりとVR体験を絡め、健康づくりを促進するシステムを作りました。

——会社を運営していく上で、山あり谷ありのエピソードは？

大きな転換点は2回。1回目は2000年以降のITバブル崩壊。お客様先への常駐が増えていった時期。常駐では人を育てることができず、会社の統制力もなくなりました。その後、リーマンショックや大震災で社員

の4分の3が仕事なくなったのが2回目の転機。一気に「贅沢言わなくても仕事がない」時代になりました。非がない社員に辞めていただかざるを得なかったことが、経営者として一番辛かったです。

——他のシステム会社にはない強みは？

ホームページを業務とするようになってから、営業活動で苦労しながら強い会社になりました。もう一つは、みらいラボの存在です。地域の課題に対してITで解決策を提示し、一緒に解決していける会社は多くはないと思います。企業の効率化となるものでかつ、コスト面でも地域の企業に手が届くシステムを提供していきますので、ぜひご相談下さい。

——今後の展望は？

これからもIoTを活かし地域の課題と一緒に解決していきたいと考えています。ドットツリーは長屋みたいなもので一つのチームのような関係、みんなでコラボできないか常に考えています。楽しくワクワクする仕事をしていきたいですね。

※ドットツリー：「ドットツリー修善寺」という移住定住促進と産業育成の役割を担う、オフィス付きの賃貸住宅。

株式会社 アーティスティックス

〒411-0943 駿東郡長泉町下土狩690-1-101
TEL: 055-928-6500
URL: <https://www.artistics.co.jp/>

ITサービスで地元静岡を元気に！がモットーの長岡社長。可能性は無限大、こんなことをやってみたいという事がありましたら是非ご相談ください。ワクワクする提案が待っていますよ！



人との繋がりを大切に、楽しく仕事をしたいと語る長岡社長と担当の齊藤。



情緒たっぷり

我入道の渡し船



▲櫓を漕ぐ音はなんとも情緒豊か。海風に頬を受け、水上の揺れに身を任せていると時が流れるのを忘れてしまうほど。貴重な船旅を堪能できます。



運行表

※沼津港での乗降も可能です。乗船時にお申し出下さい。
※我入道着～我入道発までの時間は、両岸を随時運航する時間帯です。備え付けの黄色い小旗を船頭に対し振って合図していただければ乗船することができます。

我入道	09:00	→	あゆみ橋	09:18
あゆみ橋	09:25	→	我入道	09:40
我入道	10:30	→	あゆみ橋	10:48
あゆみ橋	10:55	→	我入道	10:10
我入道	13:30	→	あゆみ橋	13:48
あゆみ橋	13:55	→	我入道	13:10
我入道	15:00	→	あゆみ橋	15:18
あゆみ橋	15:25	→	我入道	15:40



イワサキ経営グループ 活動報告 Activity Report

5月26日に静岡県倫理法人会の朝礼コンテストにエキシビション枠で参加、出場企業のお手本となる演技を行いました。

また、今秋に新社屋に移転することとなりました。新社屋の建設工事で近隣の皆様にはご迷惑をお掛けすると思いますが、よろしくお願い申し上げます。



4月～6月までに開催したセミナーの一覧

- 6/27 相続の基礎を知りたい方必見!!
相続ってどんなこと…?
- 6/22 4年ぶりに登場! 目からウロコの生前対策!!
- 6/18 総合資産塾 2018 夏
- 6/14 【満員御礼】相続基礎講座(沼津)
- 6/ 6 売れる営業チームを育てる KPI 活用セミナー
～営業マネジメントは仕組みが9割～
- 5/23 事業承継補助金相談会
- 5/31 財産を上手に引き継ぐ方法
- 5/19 不動産オーナーのための法人化セミナー
- 5/17 【満員御礼】相続基礎講座(沼津)
- 4/26 平成30年度の税制はどう変わる?
税制改正セミナー(静岡市)
- 4/24 職場のコミュニケーション・組織力を見える化!
組織の問題点・改善策丸わかり講座
- 4/21 平成30年度の税制はどう変わる?
税制改正セミナー(沼津市)
- 4/13 せっかくあげる資産なら
【活かす資産】にしませんか?
山田流財産を上手に引き継ぐ方法

「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。

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



平成30年4月入社

相続手続支援センター

木村 光希
(きむら こうき)

長泉町出身。趣味はサッカーです。休日には、友人とフットサルをしたり子供達にサッカーを教えたりしています。前職は、教育関係の仕事をしていました。まだまだ、相続手続の経験も知識も未熟ですが、お客様に喜んでいただけるように自慢のフットワークの軽さを活かして、頑張りたいと思います。

新社員紹介 Fresh Voice

三島市出身。大学では主にコンピュータを利用したデータ分析を学習していました。配属は資産税課になります。相続や会計に関しての知識はあまり持っていないのでこれから勉強していきたいと考えています。できるだけ早く知識を身につけ、より多くの相続に関する悩みを持つお客様の力になりたいと思います。



平成30年4月入社

資産税課

勝山 健也
(かつやま けんや)

編集後記

Editor's Notes

暑さが日ごとに増してまいりましたが、皆様お変わりなくお過ごしでしょうか。今号のいまじんは9月26日に開催される売上アップ祭りについての特集です。今年の売上アップ祭りもまた、皆様の売上アップに繋がる情報が満載ですので、ぜひお越し下さい。

安部 和人

Iwasaki Keiei Group
イワサキ経営グループ

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・あいわ行政書士事務所

平成30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877-6
<https://www.tax-iwasaki.com>

Iwasaki Management Magazine

いまじん

July 2018 (Total No.173)