

VIPコンサル

Visionary Iwasaki Plan

はじめます

（株）イワサキ経営として、新たに《VIPコンサル》という商品を、お客様にご案内していきたいと思っています。まずVIPコンサルとは何かという話になりますが、今後4回にわたり特集していきますので、簡単に説明させていただきます。

通常の顧問契約は売上・経費から試算表を作成、毎月の数値を把握し検証、そこから自社の弱み強みをつかみ改善していきながら、月次決算を実地し、納税予測・正しい決算書を作成していきます。会計業界では

この過去の数字に基づいた監査は過去会計と呼ばれています。VIPコンサルはその反対に未来会計を指します。VIPはVisionary Iwasaki Planの略になります。中期経営計画を立て、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、運営を支援、社長様の意思決定を導きながら目標達成できる経営体質づくりを一緒に考えていくサービスです。試算表を作成する事は勿論ですが、将来の計画・経営サイクルが今後重要にな

っていくかと思ひます。

4月6日、5月11日、6月8日に当社で決算書の見かたと読み方を学ぶセミナーを行います。中期経営計画を作成する際にも、数値目標を達成する為にも決算書を読む事は重要となります。是非セミナーにご参加下さい。

確定申告

今年の確定申告も無事、終了しました。弊社にご依頼いただいた皆様、書類提出などのご協力、誠にありがとうございました。今年の確定申告件数は1,350件でした。

今年はコロナウイルスの影響で申告の期限が1か月伸びました。弊社としては元の期限の1週間後である3月23日を事務所内の期限として申告を進めました。

今年は新社屋に移転してから2回目の確定申告でした。社内全体をみると昨年に比べて新社屋でのシステムが確立したのかスムーズに進んでいたように思えます。

確定申告を自分で行っている方や知り合いで確定申告が必要な方がおりましたら、ぜひ担当者までお声をお掛けください。



駿河増販塾

START!!

メンバー募集中

中小企業・個人店舗のためのマーケティングを学べる勉強会

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毎月開催のマーケティング&ビジネス勉強会「駿河増販塾」をスタートしました。

1回目のテーマは「ツール評価」。チラシやクーポンから来店に繋がった事例を紹介しました。参加者の皆様にも自社のパンフレットを持参いただき、多くの人の視点から意見をいただきました。

最新のビジネストピックスを話し合う「T'sトレンドディスカッション」のテーマは、サブスクリプションサービス(定額制サービス)でした。自社でサブスクリプションできそうなサービスを考えることで、将来の方向性を考えるきっかけになったかと思ひます。

新規ビジネス創出やメンバー同士のビジネスマッチングにも繋がる駿河増販塾、一緒に勉強するメンバーを募集中です！4月以降の日程は、4月15日(水)、5月13日(水)、6月10日(水)です。

詳細は、ホームページ「駿河増販塾 イワサキ経営」でご覧いただけます。



経営計画発表会

Business plan Presentation

今年もイワサキ経営グループ恒例の経営計画発表会が1月6日に開催されました。

昨年とは開催場所が変わり沼津商工会議所になりました。100人を超えるイワサキ経営グループの社員が全員集まり、会社全体の方針、重点項目、部署ごとの決意表明など盛り沢山の内容で行われました。

弊社は新年初の出社日に経営計画発表会はほぼ一日をかけて行います。この日は経営計画発表会以外の業務をせずにそのまま終業になるので全員が集中して話を聞いています。新年最初に社員全員が会社の方針等を共有することは組織としてとても重要なこととなります。皆様の会社でも、期初に経営計画発表会を開催されることをお勧め致します。

