

VIPコンサル

Visionary Iwasaki Plan

はじめます

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うと、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

駿河増販塾

メンバー募集中

オンライン相談会で売上の悩みをサポートしメンバーと共有!

START!

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「駿河増販塾」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ヶ月間休みとなりました。

全体でのセミナーができない間は、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「駿河増販塾 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★3

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☆3』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、手芸部の皆さんが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でしたので、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、

いろんな方が材料を提供してくれました。ガーゼの代わりに肌触りの良いハンカチやシーツが、ゴム紐の代わりに新品のタイツやTシャツヤーンなどが集まりました。

材料と手芸部の皆さんが自宅から持ち寄ったミシンやアイロンが置かれた会社の一室は、まるで『マスク工場』のよう。手芸部の皆さんは業務を終えた後に集まり、部長の二ノ宮とベテラン部員の木村を中心に部員みんなで力を合わせ、社員の皆さんに喜んでもらえるよう工夫を凝らしながらマスクをたくさん生産しました。

自分の特技を社員の為に役立てたいという気持ちと、社員の為に材料を提供してくれた方の気持ちが合わさった『思いやりマスク』は、現在、社員の健康を守るべく大活躍しています。イワサキ経営手芸部の皆さん、お忙しい中本当にありがとうございました!




▼ 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!


