

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

## 朝礼委員会



## 30年以上続く伝統的な朝礼に、さらに磨きをかけていきます。

イワサキ経営グループでは、職場環境の向上や社員のスキルアップを目指して、各種委員会活動を行っています。今回は当社で30年以上続いている朝礼を、さらに活性化させるための『朝礼委員会』をご紹介します。4名の委員は毎月ミーティングを行い、朝礼スタイルの見直しや、朝礼コンテストに向

けての練習のサポートなどを行っています。「みんな姿勢を正して大きな声であいさつをすると、職場に一体感が生まれその後の仕事への意欲も高まります。当社の伝統になっているこの習慣を、より良いものにするよう、頑張っていきます」と、小野崎一綱委員長は抱負を語ります。





## 吉川社長の ほっと対談

当社の吉川正明社長が、  
毎回多彩なメンバーと  
お茶を飲みながら語り合うコーナー。



今回は20代の若手社員5名と  
テーブルを囲みました。

吉川／今日は当社の未来を担う、20代社員のみな  
さんに集まっていただきました。入社当時の自分  
を振り返りつつ、今どきの若い人たちの率直な意  
見を聞きたいと思います。まだ入社して日が浅い  
人もいますが、それぞれが仕事で心がけているの  
はどんなことでしょう。

長田／お客様とのコミュニケーション力を高めるこ  
とです。年齢もキャリアもまったく違う方たち



推進三課 渡邊健人  
平成28年4月入社。社内では最年  
少の新人。「毎日、親切な先輩たち  
に助けられています」。

に、若い自分がどうし  
たら信頼してもらえる  
か。どんな話をしたら  
スムーズに会話が進む  
のか。常に考えていま  
すが、まだ試行錯誤の  
段階です。

今井／親子ほど年齢が違  
う方ともお会いするの

で、やはり世代間の差は感じます。でも価値観は  
人それぞれなので、多様な考えの人がいることを  
柔軟に受け止めるようにしています。

渡邊／私は4月に入ったばかりです。新人は、まず  
電話対応を学べと言われました。電話ではお客様の  
顔が見えない分、相手の気持ちを推し量りなが  
ら丁寧に話すように心がけています。もちろん、  
最初の頃は電話が鳴ると緊張の連続でした  
(笑)。

富山／経営者の方と話す機会が多いので、最初はお  
客様からなんでも教えて頂こうという姿勢でし  
た。3年目を迎えた今は少し成長して、お話を聞  
くだけでなく、お客様にとって利益になる提案  
をしたいと思うようになりました。

深田／私は今日のメンバーの中で唯一の中途入社で



## 20代のうちに汗を その経験がやがて自

す。他の業界にいた頃と今の一番の違いは、若い  
私たちが、経営者の方と直接会ってお話できる  
ということ。これはすごく貴重な経験です。最初は  
世代も違うので何を話したらいいのかわかりませ  
んでしたが、今はお客様からいろんなお話を伺う  
のが楽しみになってきました。

吉川／20代は、どうしてもお客様の目には子どもに  
映ってしまう。でも、若い人には若い人ならではの  
信頼関係の作り方があります。当社を担当して  
いる銀行の職員も20代の女性で、当然キャリア



推進二課 深田高代  
平成28年1月入社。「おとなしい?ゆ  
とり世代の私たちも、朝礼では元気  
よく頑張っています」。

や知識は少ない。けれ  
ども、彼女は頼んだこと  
を的確に上司に伝えてく  
れて、質問には素早く回  
答を返してくれる。だか  
ら、私は彼女を取引先の  
担当者として信頼してい  
ます。わからないこと  
は、恥ずかしがらずに上





吉川社長を囲んでなごやかにトーク。「社長、20年後のイワサキ経営は私たちに任せてください!」

# かいて恥をかこう。 分の財産になります。

司や先輩に聞けばいい。書類に不備があったら、謝ってもう一度お客様のところに足を運べばいい。頭でっかちにならず、未熟な部分は素直に認めて行動する。若い頃のそういう経験が後々おおいに役立ちます。ところでみなさんは、いわゆる「ゆとり世代」。大人からそう言われることに抵抗はありますか。



資産税課 今井彩乃  
平成25年入社。「年齢に関係なく、社員同士が和やかに会話できるのがイワサキ経営の魅力です」。



資産税課 長田浩明  
平成26年入社。「最近はおなじみのお客様が増えて、お客様と自然な会話ができるようになってきました」。

深田／子どもの頃からずっと言われているのでもう慣れました(笑)。  
富山／「ゆとり世代なのに案外頑張っているね」と、逆にプラスに評価されるのがうれしいです。「ダメな奴かと思ったらけっこういい

ね」みたいな褒められ方です。

吉川／学生時代は自己評価がすべてだったかもしれませんが、社会に出るとそうはいきません。自分では精一杯頑張っていますと主張しても、仕事で成果が出せないと他人に認めてもらえない。私も、20代半ばくらいまではそんなことで悩みました。それを乗り越えるためには、できるだけたくさんの本を読むといい。20代はまだ頭も感受性も柔らかいから、本から吸収できるものが多いと思います。私もよく会長の本棚から、経営や自己啓発の本を借りて読みました。本棚にあるものは、ほとんど読み終えたんじゃないかな。

長田／今度から、会長や社長の本棚の本もお借りするようにします。全部読破するには時間がかかりそうですが(笑)。



推進一課 富山友登  
平成25年入社。「いつのまにか後輩が増えてきて、もっとしっかりなくてはと、気持ちを引き締めています」。

吉川／20年後、私が60代

になった時、みなさんは働き盛りの40代。まさに未来のイワサキ経営の発展は、あなたたちの腕にかかっています。今はまだ無我夢中でしょうが、とにかく一步一步着実に前へ進んでください。私をはじめ上司や先輩たちもみなさんを心から応援しています。

## 取材撮影協力 Interview Spot

### 和ダイニング 安吉

沼津市高島町1-12 ココチホテル沼津2F  
TEL/055-924-7000  
営業時間/朝食:6:30~9:30  
昼食:11:30~15:00 夕食:17:30~22:00  
定休日/火曜日



沼津駅北口ココチホテル内の、モダンでライブ感あふれる炭火会席のお店。ゆったりした雰囲気の中で、黒毛和牛のサーロイン、箱根西麓の野菜、駿河湾の魚介類など地元の美食を存分に味わえます。





# 知っておきたい税務の基本

## 第2回

### 監査と経営計画書の有効活用で業績アップを！



#### 監査の 取り組み

私たちの専門分野である監査業務は、  
実は経営の改善や経営戦略の推進に  
とても役立つものなのです。

イワサキ経営が実践している経営計画書の有効活用で、  
あなたの企業の業績アップをはかりましょう！

### 経営計画書で 経営の悪化を未然に防ぐ

中小企業をとりまく経営環境は相変わらず厳しく、私たちもお客様から「売上を伸ばしたい」、「利益率を上げたい」「経費を削減したい」などのご相談を受けることが増えています。そこでイワサキ経営がお客様にお勧めしているのが、経営計画書の有効活用です。日々の記帳や毎月の試算表、確定申告書類は作成していても、そこから一歩進んで経営計画書を作成されるお客様はまだ多くないのが実情です。小規模な企業様や個人事業主様の場合、「うちのようになんとかでは、業績管理や経営戦略という大げさなものは不要では？」とお考えの方もいらっしゃると思います。しかし小規模な企業様こそ、経営悪化を未然に防ぐために経営計画の活用が必要なのです。

### 業績管理の仕組みを定着させる

では具体的に、経営計画書の作成と活用方法について説明しましょう。まず短期経営計画、単年度予算、中期経営計画を作成し、その計画に沿った経営活動を行います。そして私たちが月次巡回監査の際に、お客様の計画の進捗や実績の検証を行います。経営計画書とその月の実績を照らし合わせて、目標が達成できた要因、できなかった要因を一緒に考

え、翌月の経営活動に反映していただきます。さらに四半期ごとに問題点の発見、対策を検討する業績検討会議を実施し、継続的な業績管理体制を定着させていきます。既にこれを実践されているお客様からは、「業績の予測が立てられるようになった」「売上だけではなく、利益が出ているかどうかが明確になった」「金融機関への融資相談の際、経営計画書が評価された」などの声を頂いており、経営状態の改善に効果を上げています。

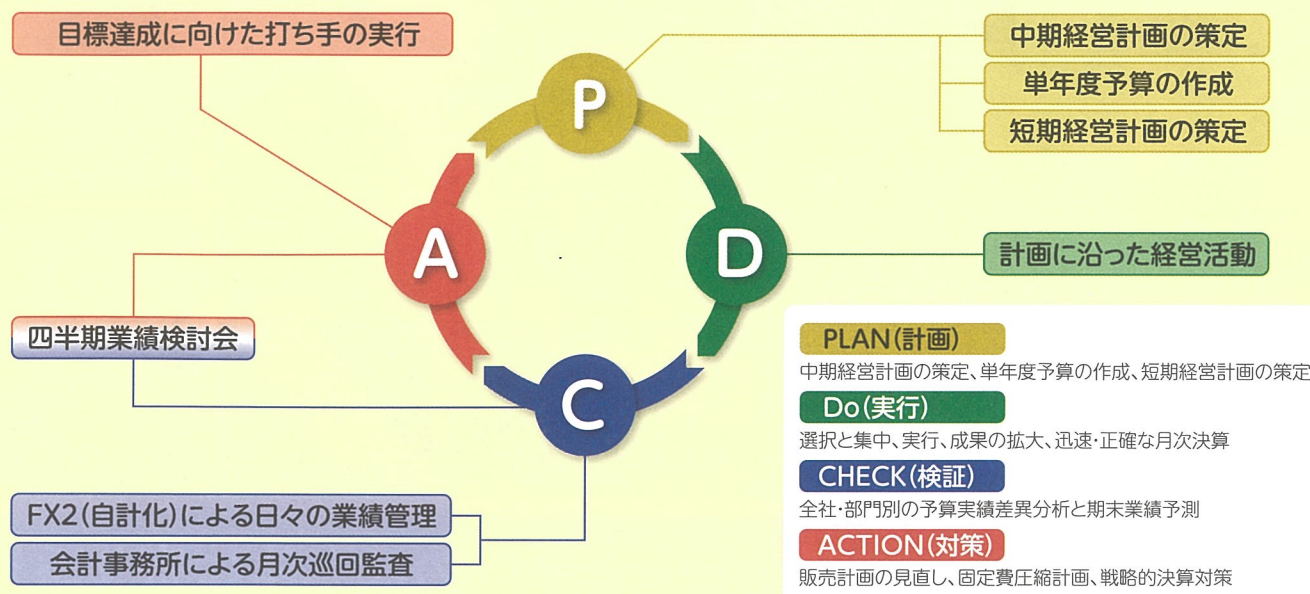


監査部部長 村田 圭

経営計画書の作成、活用によって、経営者の数字に対する意識が高まり、それが経営の改善につながります。また、日頃からおつきあいのある私たちだからこそ、一歩踏み込んだアドバイスをすることができ、お客様から好評をいただいています。



## 監査と経営計画書で、リアルタイムな業績管理のしくみづくりを支援



毎月、黒字決算を実現するためには、業績管理（PDCA）メカニズムを社内に組み込むことが重要です。そのために、「中期経営計画」に基づく「単年度予算」の作成および月次

巡回監査に基づく計画と実績の検証を支援します。さらに、問題点の発見・対策を検討する四半期ごとの「業績検討会」を実施し、業績管理体制の定着を支援します。

## 税理士事務所ならではの経営に密着したサポート

経営計画、経営戦略という、経営コンサルタントの専門分野と思われる方も多いのですが、実は私たちのように毎月の監査で必ずお客様とお会いし、経営の核となるあらゆる数字を把握し、税務全体に精通している税理士事務所こそが、経営に密着

した実践的なコンサルティング、サポートを実現できるのです。最近は専任トレーナーによるダイエットプランが脚光を浴びています。経営計画書に基づく経営改善、業績アップは、あのシステムとも似ています。理想の体型（数字）を目指して日々の運動や食事を管理し、データを定期的に検証する。計画通り進んでいないところがあれば、その原因を分析して改善する。その繰り返しで最終的には理想の体型（数字）を手に入れる。私たちは、いわばお客様の理想の経営状態の実現を目指して、常に伴走する専任トレーナーのような立場です。

これまでの税理士事務所が担当していたデータの入力や帳簿類、申告書類の作成などは、コストダウンのために人件費の安い海外に発注するケースが増えており、いずれはコンピュータやITの進化で人の手を通さなくても可能になる日が来るでしょう。そうなった時に私たち税理士事務所はお客様に対してどんなサービスが提供できるのか。数字を把握し、税務に精通し、お客様と継続的なコミュニケーションがとれる私たちだからこそできること。それが監査をベースとした経営計画書の有効活用だと確信しています。



月にお客様を訪ね、数字を分析して課題を探ります。経営者の方だけではなかなか継続できないことも、私たちの伴走でしっかり成果を出すことができます。





お客様訪問

ひだまり歯科クリニックさん

地域みなさんの心と体に寄り添う、  
かかりつけ歯科を目指しています。

綺麗で明るい診察室で患者さんに丁寧に説明する松岡先生。受付にはスタッフの顔写真と手書きメッセージが貼られて、アットホームな雰囲気です。

イワサキ経営グループでは、多種多様なお客様の経営支援に携わっています。  
今回ご紹介するのは、昨年5月に開業した裾野市の『ひだまり歯科クリニック』さん。  
明るく親しみやすい雰囲気で、歯のケアや治療に通う患者さんが増えています。

大人も子どもも、なんとなく敷居が高いのが歯科医院。歯が痛くならない限り、歯科医院には行かない…という人も多いようです。昨年5月に裾野市佐野にオープンした『ひだまり歯科クリニック』は、そんなイメージを覆す名前の通りの優しく親しみやすい雰囲気の歯科医院です。院長の松岡裕樹先生は神

奈川県出身で、都内の大学病院、歯科医院勤務を経て裾野市に。「妻が静岡県出身ということもあり、富士山が間近に見える地域で開業したいと考えていたところ、このテナントが見つかりました。優しいぬくもりのある建物が気に入ってここに決めました」と、語ります。木をふんだんに使ったログハウス風

## 私の逸品 ———— 小さなこだわりが、仕事や趣味の世界を豊かにします。

### タフで使いやすいビジネスバッグ



あたたかみのある色が好きなので、ビジネスシーンでもピンクのシャツや茶系の小物を愛用しています。これは愛用中のビジネスバッグ。頑丈な作りで書類をたくさん入れても安心です。外側にポケットがついているのも、使いやすく気に入っています。私は物持ちがいいほうで、ペンケースも十年以上使い込んでいます。周囲の人からは「どうして、そんなにボロボロなものを使っているの?」と不思議がられることもありますが、愛着があるものは手放せません。

推進二課課長 勝間田佳祐





の建物は、病院らしからぬスマートな佇まいで気軽に診察に行けると評判も上々です。

『ひだまり歯科クリニック』の治療方針は、患者さんの心と体に寄り添い、患者さんが安心できる歯科治療を提供すること。特にお子さんと女性を中心に、虫歯や歯周病を予防する定期健診、ケアに力を入れています。「いつまでも健康な自分の歯で食事を楽しむためには、若いうちからのケアが必要です。当院では歯科衛生士などの女性スタッフが中心となって、ブラッシング指導などの予防歯科に取り組んでいます。治療面では、ていねいなカウンセリングに基づいて患者さん一人ひとりに最適な治療プランを考えて、極力痛みのない治療を実施しています」。

イワサキ経営とのおつきあいは開業準備の段階から。「建設会社の方から、地元で信頼できる税理士事務所があるとイワサキ経営さんを紹介して頂きました。経営はまったく専門外ですが、担当の善田さんに専門用語やデータの読み方をわかりやすく説明してもらって助かっています」。開業から一年を迎え、患者さんの数は予想以上に増えており、定期的に通う人も多いとのこと。『ひだまり歯科クリニック』という名前の通り、優しく明るい松岡先生のお人柄も、患者さんが増えている理由のひとつかもしれません。



ログハウス風の建物は一目でわかりやすく、住宅地の中でも目立ちます。



子どもたちが遊ぶスペースも充実。怖がらずに治療を受けてくれる子どもさんが多いそうです。



松岡先生と当社の善田課長は年齢も近くお互いにプライベートの話で盛り上がることも。ひと昔前の歯科医院とはまったくイメージが違う、ひだまり歯科クリニックさん。女性や子どもさんの患者さんが多い理由もわかります。

### 先生やスタッフの人气が、 順調な経営につながっています。

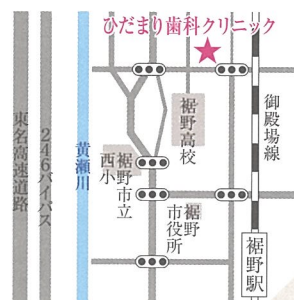
クリニックは開業時の設備投資額が大きいので、それをどのように調整し、バランスよく経営していくかが大きなポイントになります。『ひだまり歯科クリニック』は患者さんの中で評判がよく、経営も順調でサポートする私たちも安心しています。患者さんが増えている理由は、治療の技術が優れていることはもちろんですが、それに加えて松岡先生をはじめとするスタッフのみなさんの人柄、チームワークがいいからだと思います。私自身はまだ歯の治療を受けていないのですが、歯のケアは松岡先生にお任せしたいと思っています。

医療介護課課長 善田智洋

#### Clinic DATA

##### ひだまり歯科クリニック

〒410-1118  
裾野市佐野919-1  
TEL/055-955-7827  
診療時間/  
月～金  
9:00～13:00/15:00～19:00  
土  
9:00～13:00/14:30～17:00  
休診日/日・祝日



## 社員のお気に入りアイテムをご紹介! Masterpiece for myself

### この靴がなかったら歩行不能で仕事になりません!



相続手続支援センター静岡 営業主任 終活カウンセラー 木幡美麗

長時間立ち仕事をしたり、移動が多いのですが、今までは3時間以上同じ靴を履いていると足が痛くなり、車の中に何足も履き替え用の靴を用意していました。ところが、この靴! 靴底のクッション性、ベルトがあることによる安定感、雨もはじく素材、そして何よりも、一日中履いていても疲れません。そこで同じ型の色違いを8足購入し、一年中愛用しています。シンプルなデザインで着る服を選ばないのも魅力。自分だけのガラスの靴をやっと見つけた、シンデレラの気分です (笑)。





# イワサキ経営グループ 活動報告

いろんなラジオ番組で、名パーソナリティーぶりを発揮しています。

弊社スタッフの活躍の場はマスメディアにも広がっています。地元のラジオ局3社で経営、相続などそれぞれの専門家が、レギュラースピーカーとして、わかりやすく楽しいトークを展開中。

## ●エフエムみしま・かんなみ (VOICE CUE 77.7MHz)



毎週木曜日 12:48～13:00  
ukiukiワイドももいるクラブ  
「なるほど!上昇!」  
上昇アニキのまるわかり経済学  
駿河増販情報センター・宮口 巧が出演

毎週火曜日 7:40～7:52  
フレッシュ モーニング  
「上昇!アニキのモーニングビジネスCafe」  
駿河増販情報センター・宮口 巧が出演



パーソナリティー顔負けのアドリブやユーモアで、幅広いリスナーから好評をいただいています。ラジオからイワサキ経営グループの面々の声が聞こえてきたら、ちょっと耳を傾けてみて下さい。

## ●エフエムめづ (COAST-FM 76.7MHz)



第2・4木曜日 17:00～17:20  
トワイライトビーチ  
イワサキ経営「相続相談室」  
資産税課スタッフが交代で出演



## ●エフエム御殿場 (富士山GOGOエフエム 86.3MHz)



第2・4水曜日 12:40～12:50  
フジヤマサンシャイン  
「もしもの時の相続あれこれ!」  
相続手続支援センター静岡  
木幡美麗(こはたまれい)が出演

Fresh Voice

## 新 社 員 紹 介

高山 成美(たかやま なるみ)

相続手続支援センター静岡  
(平成28年3月入社)



富士市出身。司法書士事務所に勤務していた経験を活かしたいと考え、イワサキ経営グループに入社し、相続手続支援センター静岡に配属されました。驚いた事は、相続関係のセミナーがとても充実していること。自ら企画し講師を務める先輩たちのマルチな活躍ぶりから、多くを学ぶ毎日です。私も6月に講師デビューを果たしました。持ち前の明るさと度胸の良さで、先輩たちのように参加者がたくさん集まるセミナーを企画していきたいです。趣味はベリーダンスと麴の料理づくり。自家製味噌も作っています。

渡邊 健人(わたなべ けんと)

推進三課  
(平成28年4月入社)



伊豆の国市出身。大学で経営を学び、イワサキ経営グループに新卒で入社しました。最終面接で社長と一対一で話した時は緊張しましたが、お客様や社員を大切にする会社の理念をしっかり伝えて頂き、私もこの会社の一員になりたいと思いました。同世代からベテランまで多彩な先輩たちに囲まれて、毎日頑張っています。今は研修期間で、先輩に同行してお客様を訪ねています。専門知識と併せてコミュニケーションスキルを磨き、一日も早く先輩たちのようにお客様から信頼される存在になりたいです。

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

## 編 集 後 記

夏空がまぶしく感じられることとなりました。

皆様体調管理には十分気をつけてくださいね。今回、いまじんの吉川社長の『ほっと対談』は弊社の若手社員との対談になっております。他の内容も充実しておりますので、手に取って読んで頂ければ幸いです。

高本由美子

### いまじん チラシ同封サービス

～お客様の商品 PR のお手伝いをいたします～

季刊誌「いまじん」は毎号 1,200 件のお客様に郵送でお届けしています。発送の際に、企業や商品 PR のチラシなどを同封するサービスを行っております。(手数料 1 枚 5 円) 販売促進の一環としてぜひ活用ください。詳しくは当社スタッフにお問い合わせください。

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・株式会社フジFPパートナーズ・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・Tax-House 沼津店・行政書士岩崎一雄事務所

平成28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  
〒410-8514 静岡県沼津市大岡877-6  
http://www.tax-iwasaki.com

Iwasaki Management Magazine

いまじん

Summer 2016 (Total No.165)