

イワサキ経営グループ 活動報告 Activity Report

4月から6月に開催した主なセミナーです。

- 4/15 平成29年度の税制はどう変わる?
税制改正セミナー
- 4/22 顧問先様だけに教える遺言の活用法
- 5/15 事業承継セミナー(沼津)
- 5/17 相続の基本
～○×クイズ形式で学びましょう～
- 5/20 不動産相続セミナー
- 6/7 後継者スキルアップ講座
- 6/12 総合資産塾2017
- 6/14 事業承継セミナー(静岡)
- 6/17 相続発生後における相続税の軽減ポイント
- 6/17 生命保険活用塾!
- 6/23 相続手続き ウソ?ホント?



イワサキ経営では、相続や事業承継を中心に、今年も多数のセミナーを開催致します。また、9月には「売上アップ祭り」もあります。今号のチラシにも同封させていただきましたので、ビンときた内容のものについては、是非セミナーにご参加ください。
皆様のお越しをお待ちしております。

「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

 Iwasaki Keiei Group
イワサキ経営グループ

平成29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>

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・販情報センター
相続手続支援センター静岡・行政書士岩崎一雄事務所・株式会社フジFPパートナーズ・あいわ行政書士事務所



総合資産事業部
資産税課
佐野 方亮
(さの まさあき)

富士市出身。静岡県立農林大学校卒。趣味が多く、料理に旅行、チェスやゲーム、それと株の売買を少々。将来的には税理士と行政書士の資格取得を目指していますが、少々壁が高く挫折しないよう頑張ります。また、大学で学んだことを活かし、農業経営や農家の法人化、各種税に関わる事など、トータルアドバイスができればと思っています。

新社員紹介 Fresh Voice



函南町出身。沼津情報ビジネス専門学校卒。趣味はあ菓子作りで、ケーキのスポンジから作つたりしています。在学中に簿記やFPの勉強をしていて、その時に、少しだけ相続や相続税のことも習っていたので、相続税に関わる仕事をやれればと思っています。直近の目標としてはFP2級まで持っているのでFP取得を目指し頑張っています。

総合資産事業部
資産税課
高橋 彩
(たかはし あや)

編集後記 Editor's Notes

本格的な梅雨時期に入り毎日じめじめとした日が続いていますね。皆様、体調管理には十分気をつけて下さい。

今号よりデザインを刷新しました。今後とも、「より読みやすく分かりやすく」をモットーに紙面の充実に努めていきたいと考えています。 西島 佳祐

Iwasaki Management Magazine
いまじん
Spring 2017 Total No.169

Iwasaki Management Magazine

いまじん

イワサキ経営
<http://www.tax-iwasaki.com>

検索

Jul,2017

7 Total.169

問題点の整理と長期の計画が鍵。
会社の未来を拓く #02

● 売上アップ祭り 4

売上アップに繋がる情報交換の場!

● 地域スポット情報 7

沼津の街が活性化したアニメ「ラブライブ!サンシャイン!!」

● イワサキ経営グループ活動報告 8

新社員紹介/お気に入りの一枚



次世代事業承継へ繋ぐ

Cover

お客様紹介 6

有限会社 ヒヨシサン様

事業を承継する・される立場の方の他、お取引をされている金融機関や取引先にも聴いていただきたい内容です。

沼津会場 プラサヴェルデ
18:30~20:30
7/19 (水)
9/21 (木)
11/27 (月)

静岡会場 ペガサート内 B-nest
18:30~20:30
8/10 (木)
10/13 (金)
12/ 6 (水)

セミナー情報を詳しく
お知りになりたい方はこちら
イワサキ経営 セミナー

後継者 スキルアップ講座

後継者の方、後継者になろうとしている方を対象に、経営戦略、法務・労務・税務といった経営に必要なスキルを、4回シリーズで各種専門家により提供致します。現在第1期開催中、第2期は10月24日から開催致します！

かたたりする場合が多いです。

村田／最初は自分たちの問題点を把握する事です。対策の方法はそれですが、色々なセミナーに参加されることである程度わかってくると思います。

勝又／現時点ですでに事業承継について気を揉まれている方はもちろん、今のところ考えていない方も、まずは弊社で行われる事業承継セミナーに是非ご参加下さい。概略だけでも掴んでいただければ、必ず今後の役に立つはずです。

事業承継、まずは何から？

「事業承継を始めましょう」と言わっても何から手を付けていいのか分からないと思いますが、スムーズに事業承継していくために、何から始めて、どんな事に気をつければよいのでしょうか？



問題点の整理と長期の計画が鍵。

村田
監査部長

勝又
健太郎
総合資産事業部
資産税課長

山部
哲
財務コンサルティング事業部
部長

勝又／まず財産という点で、事業の『自社株』をどうするかです。誰が保有していて、誰に引き継がせるかということを、はっきりさせる必要があります。また、事業用資産の中で、会社のもの・個人名義のものがありますが、こういった資産をどう整理していくのか、しかも節税を考えた場合、どういう持ち方が最良なのか——ということを考えることが重要です。

山部／ただ、よくある失敗例として、相続税対策のために子や孫、他の親族に財産を広く分散させてしまった結果、再びそれを買い集めるのに一苦労…なんてこともあるので注意が必要です。

勝又／後継者の血筋に集約して、なるべく広げないというのが望ましいですね。兄弟とかであれば話もしやすいですが、いとこ同士やはとこ同士と、縁が遠くなっていくにつれて、買い戻す際に折り合いがつかないといった問題の起きる確率が高まりますからね。

——事業承継以前に『争族』になってしまうことも考えられますか？

勝又／そうです。だから一口に相続対策といっても、『争族対策』がまず第一にあって、それから納税資金や節税の話へつながっていくので、まず争いにならないようどうすればいいのかを念頭に考えていくべきだと思います。

会社を引き継ぐ際、何が問題になりやすいでしょうか？

村田／ありがちな事として、後継者が従業員から認めてもらえるかどうかという問題があります。後継者が親族であればまだ心情的に認められやすいですが、親族ではない人が引

き継ぐ場合、一緒に働く人達がどう思うかということです。会社という人は人で成り立っていますので、後継者が、社長世代の役員、取引先やお客様に認められるかどうかということも非常に重要です。代替わりして、急に売上が落ちた、経営が悪化したなんて話は、そういう問題が絡んでいます。そして、そもそも一番トラブルになりやすいケースとして、後継者を選んで任せたにもかかわらず、先代が後継者のことを心の底からは認めていない、反対に後継者が先代のことを尊敬していないといった事があげられます。

——親からすればいくつになっても子供は子供、子からすれば煩わしい親という感じでしょうか？

村田／「どれだけのことをしても後継者を認めない先代」と、「先代が積み上げてきたものを重要視せず、自分の努力だけで今があると思い込む後継者」、先代と後継者どちらか一方が、相容れないことで、承継がうまくいかない可能性は格段に高まります。

勝又／無関心というパターンもありますね。『譲ったから俺はもう関係ない』といった場合もあります。

村田／事業承継時に後継者が『財産の承継も一緒にやっておかないと上手くいかない』といふら言っても、先代が『それは相続の時に何とかなる』と、先代が全く動こうとしない——、そういう無関心が問題の引き金になるケースも多いですね。

事業の承継や手続き、周知の期間はどれくらい掛かると考えれば良いですか？

山部／経営者としての『経営の引き

継ぎ』に、自社株や事業用資産といった『財産の引き継ぎ』、それに手続きも様々なので一概には言えませんが、5年、10年と長くかかることは間違いない、問題なく承継するためには計画的に行っていく必要があります。まずは誰に引き継いでもらうのかを明確にする『後継者指名』と、『いつ引き継ぐのか』を決め、そこから逆算して計画を立てると無理がありません。

——では、後継者を決めた後、実際に事業に関わる全てを承継させるまでの期間は、どの程度見ておけばいいのでしょうか？

山部／会社の規模や状況にもよりますが、最低でも3~5年は必要だと思います。財産の引き継ぎは税金の問題も絡むため、もう少し時間がかかるかもしれません。

とりあえず、「財産」を引き継ぐという意味では、後継者を決めた後に遺言を書いておけば、万一の時に必ず承継されます。後は相続税やその他の税金がどの程度なのかを見極め、無理のない引き継ぎをしていくことも、一つの方法です。

村田／経営権の承継に必要な年数と、財産の承継に必要な年数とは全く別物で、財産の承継には経営権よりも長い目で対策を取っている場合が多いですね。

——経営権の承継を考えるうえで、後継者が引き継ぐ事業を知らない…、例えば、ものづくりばかりやっていた後継者だと営業の仕方がわからないみたいな問題もあり得ませんか？

村田／よくあります。ものづくりはできるけど、資金繰りは社長等がやっていたのでわからない…というケースが多いですね。つまり、これまで一切経営に携わってこなかったのに、いきなり全てを引き継ぐことになっても、それはできません。

山部／営業先や金融機関、信頼関係なんかも引き継がなければならぬので、後継者が知らないことは、一から教えていく必要があります。伴走期間が必ず必要なのです。時間はかかりますが、経営者と後継者が共に走っていく期間が無いと、事業承継は絶対上手くいきません。

——資金繰りや金融機関といえば、会社を経営するにあたり借入等の負の財産もあると思います。こういう話も後継者指名時にお話しというか、一緒に考えていくべきですよね？

村田／本来は、後継者指名の前から一緒に考えるべきです。後継者として周知された後に多額の借入等が判明しても、「やっぱりやめます」とはいきませんから。そういうことも共有したうえで、後継者の打診をし、それを受けるということが理想ですね。

——では最後になりますが、事業承継でつまずかないためには、経営と財産を両輪で考え、経営者と後継者2人で対処していくことが大切という事で間違いないですか？

山部／そうですね。ただ、それを自分たちだけでやろうと思って、やらなければいけない事がわかつてなかったり、何からやればいいのかがわからな

Sales up fes.

売上アップに繋がる情報交換の場！

売上アップ 祭り 2017

プラサヴェルデコンベンションホールA
2017年9月6日(水)
13:00～18:30

今年でついに3回目を迎えるこのイベント。
年を重ねるごとに内容も充実し、
参加すれば、あなたのビジネスの質を
高めてくれること間違いない!
これまでとは違った何かが発見できるはず!!

売上アップの他、コストダウンの情報も。

—そもそも『売上アップ祭り』とはどのようなイベントでしょうか？

吉川／以前から、お客様の売上アップにつながるようなイベントを開催したいと思っていました。そこで、アーティスティックス様主催の「クラウド経営フォーラム」を見て長岡社長に相談したところ、一緒にやりましょうということになって。それで、第1回目を開催することができました。

—長岡社長の会社では、「売上アップ祭り」の前に大きなイベントを開催されていたんですね？

長岡／売上アップ祭りが今回で3回目になると思いますが、それ以前にクラウド経営フォーラムという年1回のイベントを3回ほどやっていました。

—一緒にイベントを行おうと思ったきっかけは？

長岡／まずお互いの得意分野が違うということですね。私どもは毎月セミナーを開催し、フォーラムも何年かやってきたことで、多少なりそのノウハウがあったということ。その一方で、イワサキ経営さんは、本当にこの地域の多くの経営者を知っていて、そこは僕らには無い強みなわけで、お互いの得意分野を合わせることによってより良いものができると感じたんです。吉川さんとは交友関係、信頼関係が元々あって、それが一番大きいかもしれませんけど。



左：取材が終わると、早速イベント内容についての会議が行われていた。時折、皆笑顔を浮かべて和気あいあいと進んでいく。まだ本番までは3ヶ月あるが、規模が大きいために早めの準備が欠かせない。



右：イベントを共同で行う以前から、親交がある2人だけに、息もぴったり。阿吽の呼吸でお互いの話を進めていく。



—なるほど。『売上アップ祭り』も今回で3回目を迎ますが、見どころはどこでしょう？

吉川／ご来場された方達の売り上げアップにつながり、来て良かったと思えるようなイベントにしたいですね。他にも

コストダウンに関わる情報も提供していきたいと考えています。

このイベントのポイントは、『学び』と『情報発信』、そして『交流』です。ご来場いただいた皆様が、売上アップにつながるヒント満載のイベントにしていきたいと考えています。知識を深めたり、人脈を広げられたりという場を得られることが、この『売上アップ祭り』の一番良い所だと思います。

今回のセミナーでは、グローバルビジネスのこともお話しします。今、この国は人口も減り、市場も縮小しており、海外に目を向け、活用していくことが必要な時代になってきています。とはいっても、海外進出なんて言うと、とてもハードルが高いと思ってしまいますよね。でもそうではなく、外国からの観光客に自分の商品を買ってもらう、インターネットで売つてみると、海外を活用することで、新たな販路が開ける場合もあります。ですから、今まで海外なんて考えてもいなかった方たちが、このイベントを通じ、一つの可能性として考えられる機会にしてもらえるよう、当社シンガポールオフィスの藤永税理士や、駿河増販情報センターの宮口にそのあたりの話をもらう予定です。また、ブースでも、ホームページのアクセスを増やすための方法やSNSの活用など、売上アップやコストダウンのためのたくさんの方法をお伝えしますので、ぜひ楽しみにしてください。

—長岡社長は、IT関連のところを盛り込まれると思いますが、見どころはどこでしょうか？

長岡／私どもの主力事業である顧客管理システム

海外を活用することで、これまでにない販路を開く。

の『セールスフォース』が見どころです。講演ではセールスフォースの方に登壇いただく予定です。セールスフォースはIT分野で世界第3～4位にまで上がってきている成長企業で、2000年には日本法人を立ち上げており、日本の商慣習を知りつつ、アメリカのやり方のいい所を取り入れ、それを提案・提供している外国企業です。クラウド顧客管理システムとして世界トップシェアを誇っています。

—当日のお楽しみですね(笑)。では最後に、『売上アップ祭り』開催におけるそれぞれの想いをお聞かせ下さい。

長岡／この地域で仕事をさせていただいているにもかかわらず、地域の方たちと絡む事がなく、役にも立ってこなかったという過去を取り戻すべく始めたのがこの『売上アップ祭り』なんですね。だからこそ、まずは僕らの持っている技術や情報を役立ててもらう。その先にはビジネスがあるのかもしれないけど、パートナーとかではなく、先に僕らが貢献していくことが必要なんだという想いでやっているので、情報や新たな出会い等、色々な形で役立てて欲しいですし、また、それができるようなイベントにしたいですね。

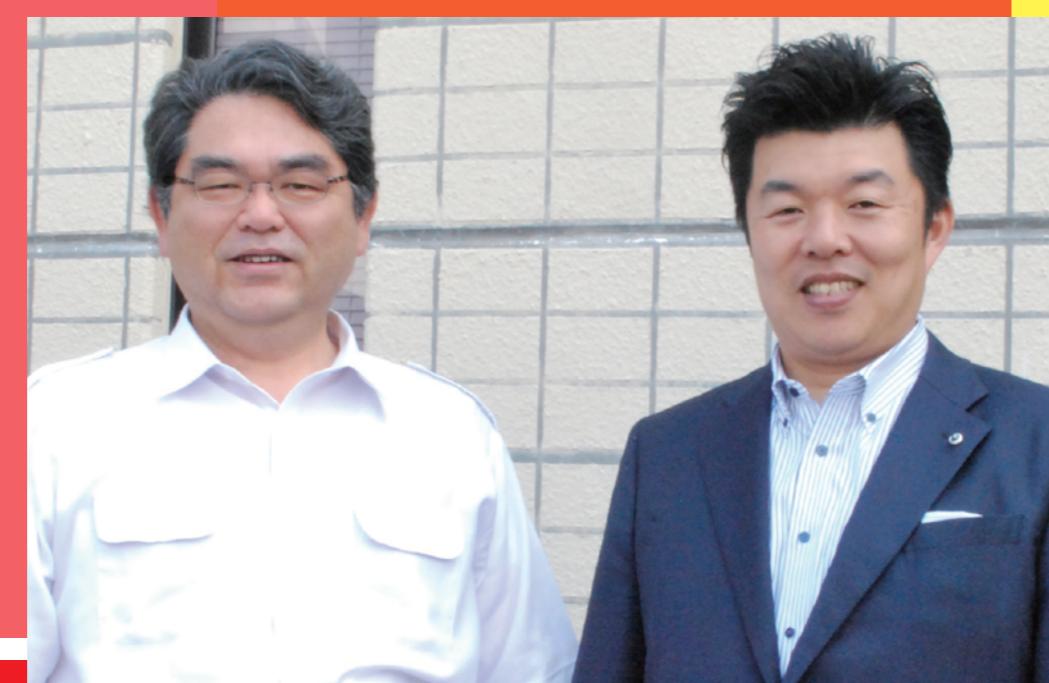
吉川／静岡県、県東部を元気にしたい、そのためには中小企業が元気にならなくてはいけないし、そこに我々も貢献したい。そういう意味でも、こういうイベントを行うことによって参加いただいた方が何かしらヒントを得たり、私どもの顧問先もどんどん絡めるつもりなので、そこでお客様がもっといい思いをしたり、アーティスティックス様も売り上げアップに繋がったり、皆が皆Win-Winになるような空間にしていきたいと思います。

長岡／最終的にはたくさんの人や企業が参加、運営していくことで、みんなで作り上げる地域のイベントに育てていきたいですね。



株式会社イワサキ経営
代表取締役社長 吉川 正明

×
株式会社アーティスティックス
代表取締役 長岡 善章



有限会社
ヒヨシサイン様

自分の跡を継ぐ者のために道を拓いておきたいという想いと
その背中を追いかけ、追い越そうとする頑張りとが交わって
今や全国からお仕事の依頼が殺到する三島の看板屋さんをご紹介。



「どこまでやるか、できるか等、仕事に対する意欲や会社の姿勢は、その会社のトップの姿勢が反映される。」と、仕事への思いについて語る代表取締役の日吉裕一氏。

「自分たちにできる事はやる」「お客様に早く良い製品を納めたい」
そんな想いでやってきたからこそ、“今”があります。

デザインから施工まで、一貫して看板制作を行っている有限会社ヒヨシサイン様。法人として事業展開してから約15年が経った今、新たな販路、お客様を獲得するために、インターネットの通販サイトを介した『宅配ヒヨシサイン』という面白い試みに取り組まれています。

「宅配できる商品ということなので大きいものは無理ですが、車に貼るカッティングシールから駐車場の壁や金網に縛り付ける看板など、出来合いのものでは対応しきれないサイズや文字、デザインを含め、細かいリクエストにも誠心誠意対応させていただいております。そのおかげで始めた当初に比べ、皆様にもだいぶ認知されており、今ではリピーターもついて下さるなど、レスポンスはとても向上しています。」

そう、お話を下さったのは、代表取締役である日吉裕一氏。しかし、新たな事業を展開するためには、会

社の基礎となる部分がしっかりしているからこそ。これまでどのような事に気を配りお仕事をされてきたのか、会長の日吉 薫氏に聞いてみました。

「今も変わりませんが、まず設備だけは他社に負けない自信がありますね。それにより作業がより安全にできますし、設備が整うほど出来ることが増えるので、お客様に対しても満足してもらえる仕事ができるようになります。その結果、新規のお客様やこれまで様々な所に依頼されていたお客様でも、クレームをいたいた事がほとんどありません。それと、スピードを持って仕事をするよう心がけています。看板はその事業所や店舗の顔ですからね、良いものを作り、早く納める。これに尽きます。あとは、我々の一番弱い部分である経理面をイワサキ経営さんが見てくれているので、色々と相談もできますし、教えてくれるので助かっていますよ(笑)。」

有限会社 ヒヨシサイン

〒411-0015 三島市市山新田120-9
TEL:055-991-7450
URL:<http://hiyoshisign.co.jp/>

子供の頃から見ていた仕事だからこそ、自然と
跡を継いでいたと代表の裕一氏がお話しされた
通り、お二人の関係も良好で、和やかな雰囲気
のもと終始“阿吽の呼吸”で取材をさせていただきました。今後ともよろしくお願い致します！



これからも三人四脚で頑張っていきましょう！



地域スポット情報
沼津のまちが活性化したアニメ

ラブライブ! サンシャイン!!

沼津内浦の高校生が「スクールアイドル」として成長していく姿を描くアニメ「ラブライブ! サンシャイン!!」。第1期（2016/7～2016/9）放送終了後も人気を維持し続け、今年秋からは第2期の放映も決まりました。

アニメの舞台は沼津市内の実在するお店や景色そのもの。その景色を体感するため、沼津駅周辺や舞台となった三津地区にかけて全国から集まったたくさんのファンで盛り上がっています。ファンの中にはリピーターも多く、沼津を盛り上げていきたいという気持ちに溢れています。



沼津商工会議所青年部（沼津YEG）
副会長を勤める社長吉川正明の名刺

アニメに登場した店舗が歓迎しているだけでなく、沼津市役所や沼津商工会議所などの組織でも応援しており、まさに沼津のまち全体で歓迎の体制を整えています。弊社会長岩崎一雄が沼津商工会議所会頭を勤め、社長吉川正明が沼津商工会議所青年部（沼津YEG）副会長を勤めるイワサキ経営も、その一端を担っています。

全国から来るファンは沼津に新しい視点を持っており、話をしてみるととても楽しいものです。ファンの方との対話からもビジネスチャンスが生まれるかもしれません。アニメだと避けずに、沼津を盛り上げるためにも「ラブライブ! サンシャイン!!」と一緒に応援してみませんか！？

三津周辺地図

