

Imagine

お客様の成長と繁栄に貢献するため、価値のあるサービスを提供します



Apr, 2019

4

Total.176

I wasaki  
Management  
Magazine



# しほしん



- こんにちは！ 営業企画室です！ ..... 2
- 後継者不足解消のためのM&Aから成長戦略としてのM&Aへ  
中小企業の第三者承継(M&A)の現状 ..... 4
- お客様紹介  
有限会社 エッジ様 ..... 6
- イワサキ経営グループ活動報告 ..... 8  
お気に入りの逸品



イワサキ経営

検索

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



HELLO!

# こんにちは! 営業企画室です!



様々な部署が連携してお客さまの支援を行うイワサキ経営グループ。中でもあまり聞きなじみのない部署が「営業企画室」。いったいどんな部署なんだろう? 何をしている部署なんだろう? という疑問をお持ちな皆さまのために、今号では営業企画室の仕事内容をご紹介します。回答をさせて頂きますのは入社半年の新人、営業企画室の杉山和宏さんです。

## ? 営業をしているの??

これは良く聞かれます、会計事務所で営業、と言われてもピンときませんよね。業界でも営業部門を置いているところはほとんどないそうです。とは言え、汗水たらして飛び込み営業をしたり…なんてことは一切行っていません。

イワサキ経営では会社の経営に関する様々な支援ができるサービスを取り揃えており、担当スタッフも忙しくお客さまのサポートを行っています。なかなかすべてのサービスをお客さまにお伝えしきれません。また、各部門とも定期的にセミナーを開催し、既存のお客さまへはもちろんのこと、地域の皆様へ有益な情報提供を行う活動を行っています。より多くの方へ情報を届けるとなると相当な労力が必要となり、ともすれば本業を圧迫するほどの負担となってしまいます。

そこで営業企画室では、各部署のお客さま担当スタッフが自らが携わるお仕事に集中していただけるよう、案内

チラシの作成や自社ホームページの更新、メールマガジンの配信やSNSでの発信などを行います。また各部署のセミナーフォロースタッフ活動、新社屋来訪者への会社見学ツアーのナビゲーターなど様々な役割を担っています。

営業って聞くと英語のセールスってイメージを抱きがちですが、弊社では多くの方々への情報発信を通じお互いが利益を享受する関係を『営業』と捉えています。

もっとも、じっとしてられないタイプが集まっている部署なのでラジオに出たりイベントに出展したりと芸人さんみたいな営業活動もしていますけど(笑)

## ? そもそも何をしているの??

これも本当に良く聞かれますね、この半年で何度聞かれたことか(笑)。まずメンバーですが私が半年前に、平成最後の1月に静岡支社の小林が加わり現在は5名が

## 営業企画室メンバー

営業力は当室随一  
馬と海をこよなく愛する  
シナリオライター



木幡 美麗

小林 直己



研修事業を立ち上げるべく  
1月より移籍  
いぶし銀の魅力溢れる  
ナイスガイ

司会もベースも  
お手のもの  
選んでやってきた  
ベテランルーキー



杉山 和宏

福原 美奈



沼津市観光ポータルの  
市民ライターも務める  
イワサキの  
インフルエンサー

イワサキの隅から隅まで  
知っている  
パワフルボイスの  
姉御親分



細谷 由紀子

# こんな活動をしています!

ラジオ出演



リクルート&  
職業体験



セミナー講師



イベント出展



新社屋案内



セミナー  
応援



所属しています。上長は存在しません。また、社長業、講師業、社外活動など多忙な日々を送る吉川は、常に会社やお客さまの未来のためにいろいろな事を考え、実現するために動いています。そんな吉川をフレキシブルにサポートし、アイデアを出して事業を実現する。カッコよく言えば『社長の想いを形にする部署』ですね。

業務内容も例えば木幡は終活カウンセラーとして相続セミナー講師など、細谷は税務業務など、と各々与えられた仕事も行いながら営業企画室としてのミッションを進めています。また、1~3月と会計事務所の繁忙期は、新卒採用活動の繁忙期とも重なります。会社に適した人材を確保するために、リクルーティングの最前線で会社PRを行っています。

## ★ 営業企画室として

話好きで個性的なメンバーが揃っていますので、ミーティングの議題がなかなか前に進まないなど課題もありますが、フラットな組織体制という強みを最大限に活かし、各部署との連携をよりスムーズにして「チームイワサキ」としてお客さま、自社業の発展に貢献していきます。そして社長とともに商品開発など新たなチャレンジをし続けて、みんながワクワク楽しくなるようなお仕事をしていきたいです。

社外の方と接する機会が多い部署ですので、どこかでお会いしましたら気軽にお声がけしてください。どうぞよろしくお願いたします。

## ~営業企画室をつくったワケ~



吉川社長

私は以前より、経営で大切なことは、「伝えること」だと思っていました。どんなにすぐれた商品やサービスを持っていても、どんなに優秀な社員がいても、それがお客様や相手に伝わらなければ何にもなりません。しかし現実的にはみんな目の前にいるお客様のために自分ができることを必死に行うことで精一杯です。そんな頑張っているスタッフにこれ以上の負荷はかけたくない。でももっといろいろな人に伝えたい。そんな想いから生まれたのがこの営業企画室です。営業企画室は、社員、お客様、これから働く若者、様々なことでお困りの方など、身の回りのすべての人の幸せのために日々奮闘する、いわば「貢献部門」であります。これからの活躍に大いに期待しています。

# 後継者不足解消のためのM&Aから

事業を発展させていきたいけど後継者がいない…  
こんなお悩み抱えていませんか？

## ■中小企業の第三者承継(M&A)の現状

現在、中小企業を取り巻く環境は、経営者の引退年齢の高齢化に伴い、1999年から2015年にかけて中小企業数が約100万社減少し、芳しくない状況です。多くの中小企業の経営者が後継問題によって、企業の存続を果たすことができない状況になっております。行政も日本の経済の約9割を支えている中小企業の減少に歯止めをかけるため、昨年平成30年に特例事業承継税制を制定するなど、事業承継問題に取り組んできております。

20年前は、親族への承継が全体の80%程度を占めておりましたが、最近は逆転しており、第三者への承継が70%を占めております。これは事業承継を検討した際に、『後継者不在』の場合には、中小企業であってもM&Aという選択肢が一般化してきているということを示しています。以前は身売りとか乗っ取りのようなネガティブイメージもありましたが、上記の通り、現在ではそのようなイメージはありません。

さらに現在は、事業承継の目的を『企業の永続的な繁栄』とし、2億の売上を10億にするためにはどうしたらよいか？ というような成長戦略を検討した場合、経営手腕の未知数の後継者に託すより、自社より規模の大きい会社と資本提携(株式譲渡、事業譲渡等)を行い、提携先の経営資源を活用したほうが目的を果たせるといったことで、M&Aを選択される会社も増えてきております。

自社の足りないところを保管してくれるパートナーを見つける、また、そのパートナー次第では自社だけでは到底実現できない飛躍的な成長を遂げる可能性が生まれる。時には経営者が残るケースもあり、経営者の大きな負担である資金繰りや個人保証等は提携先に任せ、経営手腕を発揮することだけに専念できることもあります。

### 売れやすい会社の特徴



- ① 人手の足りていない企業
- ② 業界再編の進んでいる業界
- ③ 規制強化が行われている業界
- ④ 取引先が分散している
- ⑤ ビジネスモデルがはっきりとしている
- ⑥ 内部留保が厚い
- ⑦ 粉飾や不正経理がない

### 売れにくい会社の特徴



- ① 人材などの経営資源のない企業
- ② 業界再編がほぼ終わっている業界
- ③ 3期連続で営業利益が赤字
- ④ 完全下請や1店舗経営で広がりのない企業
- ⑤ 業界のピークが過ぎている
- ⑥ 労使紛争、賠償金などの薄外債務がある
- ⑦ 粉飾や不正経理が繰り返されている



——経営課題への支援は私たちにおまかせ下さい——

## ■静岡ビズコネクセンターについて

イワサキ経営グループでは、創業以来一貫して母体である税理士法人を中心に、中小企業・事業主の皆様の財務会計・税務申告、相続税等にお困りの方々へのご支援を行うために、事業承継・M&A等について専門特化した部門を別ブランド「静岡ビズコネクセンター」として立ち上げました。『私たちは企業と企業、人と人を結びつけることにより、創造的化学反应を促す』をコンセプトに、中小企業の皆様の経営課題の解決のための活動をしております。



私たちは、税務会計という会計事務所の本来業務を行わない代わりに、会計事務所の枠を超えた、より特化した専門性の高いサービスを提供しております。

そのために外部の弁護士、司法書士、公認会計士、税理士、中小企業診断士等をはじめとする土業の専門家、商工会議所・商工会等の団体、金融機関とも連携し、より幅広く専門的な課題解決の方法を提案しております。

- ① M&A
- ② 事業承継
- ③ 事業再生・廃業支援
- ④ 成長戦略
- ⑤ 販促支援・補助金申請

中小企業の皆様の経営課題は様々ですが、私たちは左記の5つの分野に特化した経営課題解決のご支援を行っております。

具体的な活動としては、商工会議所、商工会等の団体と協力して左記に関するセミナーを行ったり、金融機関と連携して上記の問題を抱える企業に訪問したりしております。皆様もお気軽にご相談下さい。

成長戦略としての **M&A**

## 有限会社エッジ様

有限会社エッジ様は富士市でオリジナルブランドの子ども服を中心とした店舗「Noa Department Store」を営んでいます。事業内容は子ども服のデザイン・販売、また企業ロゴ作成、パンフレット作成等のグラフィックデザイン、Webページ制作などの仕事をしています。

代表の小林さんは大学卒業後、一般企業に就職しましたが日々「自分の存在価値」について悩んでいたそうです。その悩みを、当時アメリカに住んでいた兄に打ち明けたところ「悩んでいるならアメリカで一度暮らしてみてもいいのでは？」と誘われ、約半年間アメリカで生活。アメリカという日本での生活とは大きく違う刺激環境で過ごす中、特に様々な人種が共に交わり合い、様々な場所、場面で自由に自己表現をする社会の大きさに驚きと感動を覚えたそうです。

帰国後、自分ももっと自由に表現するようなことがしたい、とデザイン企画会社に入社。営業をする傍ら、独学でDTPの文字打ちからスタートしデザインを学びました。その後、デザイナーとして独立、会社を立ち上げられました。

子ども服のショップを始めたきっかけは、アメリカで感じた家族の在り方でした。子どもへの愛情の掛け方、気持ちのゆとり、休日は家族で出掛けて楽しく遊ぶ姿、その自由な表現性や人間性を日本でも広げたい、と思ったそうです。

Noaを始めて19年、「世界中の子どもたちに夢と輝きを与えるリーディングカンパニーになる」が、会社経営から学んだビジョン。そして「毎日をちょっと楽しく！」をテーマに、親子・兄弟・友達など、みんなで楽しめるファッションを通じて、多くの子どもたちがたくさん



## 「自分の存在価値とは—？」その答えを導きだしたのは『自由の国・アメリカ』でした

富士駅から北に1.5km。  
扉を開くと、まるでおもちゃ箱の中に迷い込んだような空間が広がる「Noa Department Store」。  
デザインから販売、グラフィックデザインまで幅広く手がける小林衛司氏に原動力の源をお聞きしました。

### 有限会社エッジ

〒416-0916  
富士市平垣 109-5 アロマガーデン1F  
TEL: 0545-66-3616  
URL: <https://edge-inc.jp/>



◀ ポップでオシャレな試着室で子どももテンションが上がっちゃいます。



▶ 小林社長と担当の村田、笑顔で記念撮影。培った経験と技術を基に明確なビジョンをもつ小林社長、これからはよろしくお願いいたします！

ドイツの最高級ぬいぐるみのブランド「Steiff / シュタイフ」も取扱い。ぬいぐるみとセットでお揃いのTシャツを贈るのもオシャレ。

愛情や幸せを感じ、心豊かに成長できる社会の実現に貢献していきたいと考えています。

近年では、新規店舗・企業オフィス・医院などの内外装施工ディレクション・スペースデザインも手掛けます。きっかけは従来から手掛けるロゴやマークを作成するにあたり、お客さまの設立に対する様々な想いをヒアリングし、デザインをしていたところ「私の会社に対する想いを一番理解している小林さんに、施工会社との打ち合わせに同席してイメージを伝えてほしい」と頼まれたことだったそうです。

作業は施主様と二人三脚、信頼関係を築きながらグラフィックデザイン、さらにその形のないイメージを、体現する空間づくりを共に行います。

小林社長は、弊社の新社屋のデザインにも携わって頂きました。フリーアドレス(社員個人ごとのデスクが無く、空いている席に座り仕事をしていく方法)を導入したオフィスは社員コミュニケーションと情報保護を第一に、机と机の距離を1cm単位まで突き詰めて社内で働くスタッフの動線や使いやすさを追及。お客様をお迎えする玄関は、来訪者の第一印象を良くするために間接照明を使って安心感を演出される等、いろいろと考えられ素敵な事務所にしていただきました。

弊社の担当者、村田とは10年以上のお付き合い。資金繰りや月次決算の相談にも乗らせていただいております。付き合いも長いので公私の枠を超えたかけがえのないパートナーだ、と小林社長におっしゃっていただきました。

そして、今後は自分のビジョンを信じて形にしていき、世界に発信していきたいとのこと。「人生1回だし、やれることをやらない」と、楽しそうに語っていらっしゃいました。

小林社長、お忙しいところ貴重なお話ありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします！

# イワサキ経営グループ 活動報告 Activity Report

新社屋に移って初めての確定申告が終了しました。今までと勝手の違う環境の中、スタッフで創意工夫をしながら申告作業に取り組みました。今年の申告件数は**1,346件**でした。弊社に確定申告をご依頼いただきました皆様、書類提出などのご協力、誠にありがとうございました。



◀ 社内が満員に! 執務室もせわしないです!!



◀ 確定申告中は夜食も出ます。本日は安吉のお弁当でパワーチャージ!!



▼ 弊社木村、ドキドキの講師デビュー! 大変盛り上がりました!!



◀ 本社セミナールームで初のセミナーを開催しました!

## 【1～3月に開催したセミナー一覧】

- 1/18 事業継続計画 (BCP) を立てよう! セミナー (沼津)
- 1/23 エンディングノートの書き方と終活のおはなし (静岡)
- 2/15 楽しく学ぼう 相続の学校 (沼津)
- 3/27 財産を上手に引き継ぐ方法 (静岡)

1/18のセミナーは新社屋での「初」セミナー、2/15のセミナーは弊社木村が「初」講師デビュー、と初モノが続きました。4月以降も皆様のお役に立つセミナーを毎月開催いたしますので、楽しみにお待ちください。

## 2020年度卒業予定者の募集を開始しています!

イワサキ経営グループでは、チャレンジ精神あふれる新人を募集しています。周囲の該当年度の学生の皆様にお声かけいただければ幸いです。

随時会社説明会を開催する予定です。

詳しくは、弊社ホームページをご覧ください。マイナビからエントリーをお願い致します。

弊社ホームページ

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



## 快適な履き心地! オーダーメイドの革靴

自分の足に合った木型を選んで微調整を加え、好きなデザインや革、オプションを組み合わせるパターンオーダーで、昨年初めて革靴を仕立てました。

余分な隙間はないため靴べらを使わないと履けませんが、とにかく歩きやすく一日中快適ですし、何より仕事に対する意欲が自然と湧いてきます。

靴底の交換も3～4回はできるので、最低10年、できれば15年は大切に育てていく予定です。



大澤 祐紀



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

「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。

## 編集後記

Editor's Notes

春風の心地よい季節になりました。弊社では、確定申告も無事終わり、スタッフ一同ホッとしています。

今回のいまじんは営業企画室について紹介をしています。そのほかに「事業承継、M&A」「お客様紹介」等となっています。是非手に取ってご覧ください。

今井 彩乃



経営と、人生と、地域の力になる。  
イワサキ経営グループ

平成31年4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984-1  
<https://www.tax-iwasaki.com>

Iwasaki Management Magazine

いまじん

Apr 2019 (Total No.176)

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・あいわ行政書士法人・静岡ビスコネットセンター