

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

Iwasaki Management Magazine

いましん

イワサキ経営

検索

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

Jan, 2018

Total.171

1

2018
加賀正



● イワサキ経営
経営陣年頭挨拶
..... 2

● 社長！事業継続のためにも
海外を活用しましょう！
..... 6

シンガポール支社 藤永 哲嗣

● イワサキ経営グループ活動報告
..... 8

経営計画発表会の

すゝめ

社長と社員の心の距離をグッと縮める—

Management Plan Rollout



4

謹賀新年

謹んで新年のお喜びを申し上げます。

旧年中は格別の御厚情を賜り、厚く御礼申し上げます。本年も社員一同、税務・会計を主軸に、相続や保険、資産管理などお客様のニーズに応えられますよう、各部門の専門性を高め、精進して参ります。最後に、皆様のご増々のご発展とご健勝をお祈り申し上げ、新年のご挨拶とさせていただきます。



「生産性改革」がカギを握る年

代表取締役社長 吉川 正明

新年あけましておめでとうございます。皆様のおかげで今年も無事に新しい年を迎えることが出来ました。ありがとうございました。

これからの我が国は、IoTやAI、ロボットなどのデジタルテクノロジー革命、Webを活用した異次元ともいえるビジネスモデルとの競争、そして価値観の変化や人手不足を背景にした働き方改革など、企業経営において、

これまでの常識がこれからの非常識になるような時代がやってきました。

また、労働力不足が本格化していく中で、これからの中小企業にとって、生き残るためには、顧客に選ばれるだけでなく、社員からも選ばれる会社でなければならず、今年はまさに、「生産性改革」が非常に重要な年になると感じております。

弊社も今年創立45周年を迎えま

すが、これからは今までの延長線上の未来ではなく、全く新しい未来を作るべく、様々な業務改革、ビジネスモデルの創造を行っていきたくと考えています。そして、弊社で取り組んだ様々な事例を、失敗事例も含め皆様と共有し、共にこの時代を乗り越えていく、そんな1年にして参りたいと思います。本年もどうぞよろしくお願い致します。



常務取締役 菊地 晃

とです。「価値」のあり方も人それぞれであるので、当たり前前かが非常識になり、非常識が当たり前前社会になる時代です。注力していきたいのは、個人の元気と幸せが職場（組織）の元気です。企業の夢（目標）も働く人の幸せの集合体です。自身をコントロールできるのは自身です。いかなる状況下でも自身ができる最善は何かを考えて行動していただきたいと思えます。常に夢（目標）を追い「幸せ」を現実化させていきたいと願う次第です。

健康は貴重な財産

代表取締役会長 岩崎 一雄／総務部長 岩崎 千鶴子

明けましておめでとうございます。皆様方におかれましては、お健やかに新しい年をお迎えのこととお慶び申し上げます。旧年中は格別の御厚情を賜りまことにありがとうございました。本年もよろしくお願いたします。

さて、毎年思うことではありますが、「健康」は金銭に変えることが出来ない「貴重な財産」であると思いま

す。つまり「健康」は、いくら「お金」を積んでも買うことが出来ないほど、高価で貴重な財産だと言えます。

皆様は、「健康財産」を積むために、どれ程日常努力をされているのでしょうか？失った「健康財産」はなかなか取り戻すことはできません。ひとたび、病に侵されると、長期間の治療が必要になったり、時には病とその先の人生を付き合

わなければならなくなったりします。そうすると、夢と希望に満ちた人生が一変してしまうかもしれません。

年頭にあたり、これからの人生を是非とも、この「健康財産」を大事にして壮大な人生をお過ごし頂くよう心より祈念申し上げ、年頭のあいさつとさせていただきます。

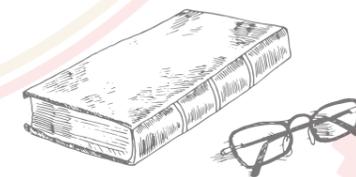


読書習慣

皆さんは、ご自身の目標を即答出来ますか？「仕事目標」と「家庭目標」の両輪でバランスを取りながら目標を立ててみませんか？自分自身のやりたい事を明確にし、行動計画と進捗状況を確認し、軌道修正しながら進むと良いかと思えます。

人の行動を支えているのは様々な情報です。その情報を得てアイデアや好奇心等が生まれ、やり甲斐や目標がよりハッキリします。今やネットから情報が得られますが、情報過

多の中から取捨選択をする事を求められます。その点「読書」は、自分自身の感性や価値観を磨くためにも、私は読書の習慣化を薦めます。物心共に豊かな幸せを得て、ワンダフルな1年にしましょう。今年も宜しくお願い致します。



取締役 高島 正明

経営計画発表会の

すゝめ

Management Plan

Reboot

社長の決意を 社員全体の羅針盤へ

「我が社の経営方針や自分の考えがなかなか社員に伝わらない・・・」。中小企業経営者の多くがこのような問題を抱えています。どちらかというと経営者は長期的な視点で会社のことを考えていますが、社員は日々目の前の業務に追われています。このように考え方や行動の動機に違いがあるわけですから、見えている世界も全く異なり、お互いの意識の差を埋めることはなかなか難しいでしょう。社長が伝えつつも、社員には全く伝わっていないということも少なくありません。

このような問題を解決するために、イワサキ経営グループでは、社員全員が一堂に会し、経営方針を理解する場である「経営計画(方針)発表会」をお勧めしています。

これは、期の始めに、今期の目標や将来的なビジョンについて発表する場です。まずは社長が経営理

念・長期ビジョン・今期の方針について発表します。その後、それを受けた部門長が取組み発表、そして社員個々が具体的な行動計画について発表するという機会です。この時に、前期の社員表彰などをすると更に盛り上がり良いでしょう。終了後に懇親会などを行う企業もあります。

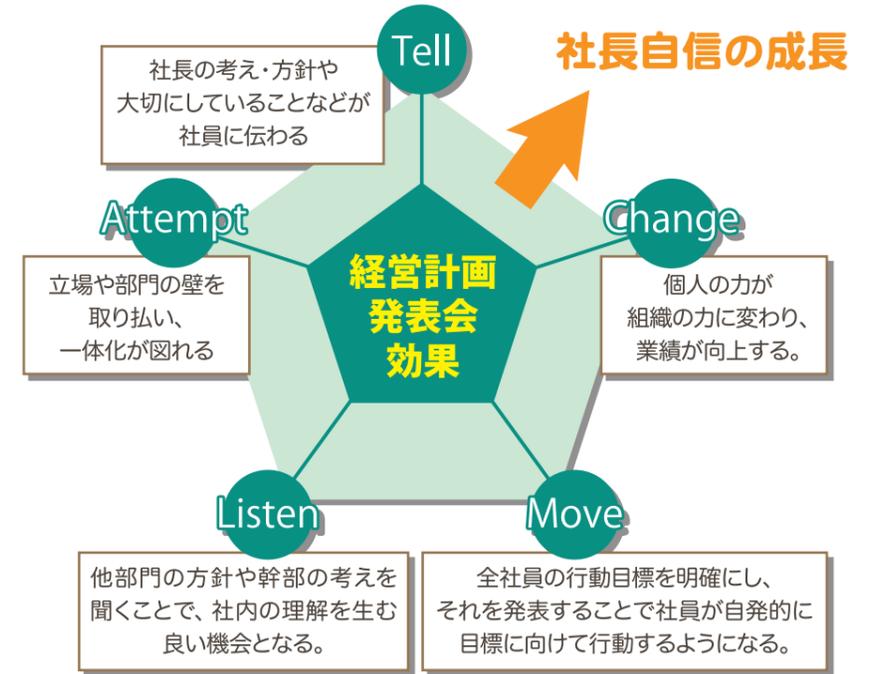
弊社では12月決算ですので、このような発表会を毎年1度、仕事初めの1月5日に行っています。なぜ仕事初めがよいのか。私たちは、元旦や誕生日などの節目の時には、「今年是这样したい」という新たな決意を持ちます。過去1年間を振り返り、できたことできなかったことを確認し、「今年こそは」と気持ちを切り替えたりもします。会社経営においてもこのような「区切り」を持つことはとても大切です。そのため弊社では毎年仕事初めの日に

行っています。そして、社員の気持ちが昂り、良いスタートを切る決意を持ってもらうため、あえてホテルなどを借りて、フォーマルな場で、環境を変えて行っています。

そして、経営計画発表会には次のような効果があります。

- (1) 社長の考え・方針や大切にしていることなどが社員に伝わる。
- (2) 立場や部門の壁を取り払い、一体化が図れる。
- (3) 他部門の方針や幹部の考えを聞くことで、社内の理解を生む良い機会となる。
- (4) 全社員の行動目標を明確にし、それを発表することで社員が自発的に目標に向けて行動できるようになる。
- (5) 個人の力が組織の力に変わり、業績が向上する。

そして、一番の効果は何よりも社長自身の成長です。社長は自分の会社や社員をこのような方向に導いていくという強い決意を持ち、約束をします。このような事を社長の頭の中だけで考えていたのでは、多少あいまいな部分があっても問題にはなりません。しかし、それを社員全体の羅針盤として提示するためには、「なぜ自分がこうしたいと思う



【経営計画発表会の流れ】



のか」「なぜ社員がこうする必要があるのであればなりません。発表会を行うことで、これらのことに対し真剣に向き合うようになり、社長自身の成長にも繋がります。社長が成長すれば社員も成長します。

これからますます人材不足が進んでいきます。このような中、現在の社員と目的を共有し、力を合わせる事が何よりも必要になってきます。この発表会に会社の規模は関係ありません。是非、一度この経営計画発表会を行ってみませんか?具体的な進め方などにつきましては、弊社スタッフに気軽にお問合せください。





事業継続のためにも 海外を活用しましょう!

Japan ↔ Singapore

静岡県は2010年当時の人口が30年後(2040年)に約20%減少するという予測があります。

これは日本全体の減少率(約16%)よりも高い割合です。

ビジネスをする上で、お客様が20%減ってしまうということは、

通常でいえば事業の継続が難しい時代がやってくるわけですが、

イワサキ経営はこれを見据えてシンガポールにオフィスを構えています。



Fujinaga Noritsugu

藤永 哲嗣

初めまして。イワサキ経営シンガポール
オフィス責任者をしています藤永哲嗣
です。シンガポールに住んで4年。家族は妻と娘二人(5歳と1歳)
と妻の母の5名です。海外に居を移すきっかけとなったのは今から
7年前。とある海外進出を検討しているお客様の海外視察に同行し
た際、「アジアの成長力」を目の当たりにしました。

なんだか地面から突き上げられるような活気がありました。この
時から私は「アジア成長力」を『日本の企業』のために活用できる事
務所を作りたい。」と思うようになりました。

初めまして。イワサキ経営シンガポール
オフィス責任者をしています藤永哲嗣
です。シンガポールに住んで4年。家族は妻と娘二人(5歳と1歳)
と妻の母の5名です。海外に居を移すきっかけとなったのは今から
7年前。とある海外進出を検討しているお客様の海外視察に同行し
た際、「アジアの成長力」を目の当たりにしました。



シンガポールオフィスの位置づけ

シンガポールオフィスはイワサキ経営のシンガ
ポール支店として機能しています。

平素弊社担当者に「ちょっと相談したいだけ
ど」とお尋ねいただいているのと何ら変わらず、
「ちょっと海外のことで気になることがあるだけ
ど」とお尋ねいただければ結構です。イワサキ経営
の顧問先のお客様であれば初回は無料でご相談を
お受けしています。

シンガポールオフィスの特徴は「アジア全域のご
相談に対応している。」ところです。つまりシンガ
ポールのみならず、台湾・香港・ベトナム・フィリ
ピン・インドネシア等々、アジアどこの国でも対応し
ています(但し、中国と韓国に関しては当面の間、
「撤退」の案件以外は基本お受けしていません)。
シンガポールからアジア全域をカバーしているとい
うことです。

具体的サポート内容

弊社ではアジアの国々での可能性を求めて様々
なご相談をお受けしています。もちろん「会計業務」
や「法人設立」を行っていますが、過去実際にお受
けしてきたご相談の中で多い順に並べると

- (1) 海外視察時における企画・同行
- (2) 海外販路拡大のための簡易調査・マッチング
(顧客紹介)
- (3) 海外での資産運用(保全)
- (4) 日本国内における外国人労働者の雇用
- (5) 子供の海外留学体験

というテーマの順です。

経営者であれば「法人設立」の前に「海外展開
の可能性はあるだろうか?」という疑問を抱えてい
らっしゃいます。そのご相談が多いのは当然です。

あと、私は「海外進出」という言葉をあまり使わ
ないようにしています。なぜかという「海外進出」
という言葉にはとても「ハードルの高さ」を感じる
からです。そこで私は「海外活用」という言葉を多
用しています。私たちからすれば「日本に居ながら」
でも海外の伸び行く市場を獲得していく方法はた
くさんあるからです(これはケースバイケースです
から詳細はおたずねください)。

海外活用の重要性

冒頭に静岡県は2040年には現人口が20%減
少するという予測を載せました。これは深刻な環
境変化です。戦後誰も体験したことのない経営環
境となります。

しかし一方で、日本から飛行機で数時間の距
離には人口2億人超を誇るインドネシアをはじめ、
フィリピン・ベトナムなど合計8億人を超える市
場が存在しています(この8億人にはインドと中
国の人口は含めていません)。

また、ご存知の通り日本の平均年齢は現在約
47歳です。現在、日本国内では農林水産・製造・
サービス業を中心に「人手不足」が深刻な課題と
なっていますが、一方でフィリピンでは平均年齢は
約24歳。若者たちが仕事を求めています。

さらに日本は「マイナス金利」が当たり前になっ
てしまいましたが、カンボジアなど新興国は定期
預金で金利が6~8%などが一般的で、香港やシン
ガポールでこれらの国に対して投資を行っている企
業が少なくありません。

日本の市場がどんどん縮小していくことに嘆くだ
けでなく、ちょっと視線を変える勇気があれば日本
を訪れる「外国人観光客」や「労働者」も含めて海
外が活用できる可能性が広がります。

海外ビジネス研究会について

とはいえ、「いきなり『海外を活用』と言われて
も」と思いますよね?

そこでイワサキ経営では「海外活用」を考え始め
たばかりの経営者の方の「ちょっと聞きたい」にお
応えする会を設立しました。すでに静岡県内の製
造業・飲食業の方々の「ちょっと聞きたい」「ちょ
っと紹介してほしい」にお応えしています!

※詳しくは本号(171号)に同封のパンフレットをご覧ください

最後に

イワサキ経営は地元静岡に45年、税理士事務
所として地域企業を支える仕事をしてきました。地
域の良さも誰よりも詳しい存在だと思っています。

また税理士事務所は顧客の「事業継続」のサ
ポート役です。この立場は地域のだれにも負けて
はいけないと思っています。地域を愛し、
企業の継続をご支援するイワサ
キ経営が、伸び行くアジア
と繋ぐことで、私たちに
しかできない「地方
創生」を実現したい
と思っています。



シンガポールオフィス

「経営支援セミナー2017」開催しました!

11月13日に「経営支援セミナー2017」を開催致しました。弊社代表取締役社長吉川より、「ローカルベンチマーク」について、講演しました。金融庁が発表した「金融行政方針」により、銀行融資は転換期を迎え、今後、事業の内容や将来性に目を向けられるようになります。

また、特別講演では「業界で生き残る強小カンパニーの創り方」と題して、アイスのガリガリ君で有名な赤城乳業株式会社 元常務取締役開発本部長 鈴木政次様よりご講演いただきました。

鈴木様からは、ヒット商品のポイントや小さくても強い会社になるには、個人の成長・学習を促すことであるという、長年赤城乳業を支えてきたからこそ言えることを、貴重な経験談を交えながらお話をいただきました。

弊社では、年間を通して、経営、財務、相続などをテーマに多くのセミナーを開催しています。気になるテーマがありましたら、ぜひご参加ください。



【10月号発行以降に開催したセミナー一覧】

- 10/ 2 公開社員研修 AED講習
- 10/12 終活、ってどんなことをすればいいの?
- 10/19 相続基礎講座
- 10/26～ 後継者スキルアップ講座(全4回)
- 10/28 相続発生後における相続税の軽減ポイント
- 10/28 贈与基礎講座
- 11/11 富動産と負動産 その判断基準とは…
- 11/13 経営支援セミナー 2017
- 11/17 総合資産塾2017(沼津)
- 11/22 総合資産塾2017(静岡)
- 11/27 事業承継セミナー
- 12/ 8 漫才で学ぶ 楽しい相続「今年の悩み今年のうちに」

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

明けましておめでとうございます。寒い日が続いております。すでに、インフルエンザや風邪がはまっているようです。お体をこわさぬよう御自愛下さい。
西島 佳祐