BIZUP
ACCOUNTING
OFFICE
MANAGEMENT
REPORT

# BiZUP

2023. MAR. vol.113



◎事務所経営レポート 株式会社Alchemist / 下山税理士事務所



イワサキ経営グループ 株式会社イワサキ経営 グループ代表 代表取締役社長 吉川 正明 先生

株式会社ビズアップ総研 代表取締役 **吉岡 高広** 税理士

日本YEG会長としての活動を経て新たな展開へ

「ショールーム型経営支援」と「DX」で

100年企業を目指す

株式会社イワサキ経営や税理士法人イワサキなど9社から成るイワサキ経営グループは、

静岡県沼津市に本社を構え、今年で50周年を迎える。

同グループの吉川正明代表は、

まだDXという言葉もない平成26年ころからDXを考え始めたという。

きっかけは、数年後に会長を務めることになる日本商工会議所青年部(日本YEG)への出向だった。

そのDXへの関心が社内の業務改善へとつながり、

さらに自社の挑戦を顧客に示す「ショールーム型経営支援」などで中小企業を応援する。

吉川代表に日本YEG会長に就任する経緯や

社内のDXへの取り組み・展開をお伺いした。

#### イワサキ経営グループ **株式会社イワサキ経営**

www.tax-iwasaki.com

#### 《沼津太社

〒410-0022 静岡県沼津市大岡 984-1

TEL: 055-922-9870 / FAX: 055-923-9240

#### 《静岡支社

〒422-8041 静岡県静岡市駿河区中田4-2-6 あっとわん飛翔2階

TEL: 054-287-0056 / FAX: 054-287-0057

#### 《浜松支社

〒430-0913 静岡県浜松市中区船越町19-25 秋芳堂船越店内



#### 日本YEG会長での活動を通じて 得たこととは?

**吉岡高広 (以下吉岡)**:1年間、日本YEGの会長を務められたということで、どんな活動をされてきたのか教えてください。

吉川先生(以下吉川): 商工会議所の活動には、「全国の 中小企業者の発展」と「地域の発展」という目的がありま す。全国に515の商工会議所がありますが、そのうち青年 部は417単会あります。青年部も、基本的には地域の中小 企業のために情報発信や各種事業を企画しているので、自 分にとってプラスになることが多かったです。たとえば、デ ジタル庁が創設された2021年には、青年部の会長として 「デジタルの日検討委員会」という同庁の会議に参加させ ていただきました。それから、青年部でも毎年全国大会を 開くのですが、その大会コンセプトとして「サスティナブル」 「カーボンニュートラル」「SDGs」などの要素を取り入れ、 環境庁とコラボして動画を制作したりもしました。大会自体 はコロナの影響でオンラインになってしまいましたが、省庁 とも連携してさまざまな活動を行いました。小林史明デジ タル副大臣との対談の模様を、YouTubeで全国のメンバー に配信したこともあります。

**吉岡:**青年部の活動で影響を受け、何か具体的に経営に取り入れたことはございますか。

**吉川**:はい。今、最も力を入れているのが「健康経営」です。 弊社は経済産業省の「健康経営優良法人」の認定を受けているのですが、その中でも中小企業の上位500社に与えられる「ブライト500」という称号を受けることができました。 評価ポイントはいろいろとあるのですが、特に社員の健康のために具体的な取り組みをしていることが大きなポイントです。弊社ではたとえば、社員に健康を意識させるような健康セミナーを定期的に開いていますし、定期的にウォーキングイベントを開催しています。会社支給のスマホに歩数計アプリを入れてあるのですが、毎年5月に「さつきラン&ウォーク」という、そのアプリを入れている企業対抗戦があるので、レクリエーション企画で一緒にハイキングを実施す るなどして上位を目指しています。そのおかげか、最近は社 内の交流会が飲み会からスポーツに変わってきました。

吉岡:経営にとても良い影響が出ているようですね。

吉川:はい。それから、日商では、全国の中小企業の声を取りまとめ、それを要望として国に提言する活動を行っています。青年部でも、全国のメンバーの生の声をヒアリングしながら課題を吸い上げ、それについて中央官庁の官僚の皆さんとディスカッションし、そこで出てきた意見などを整理して、最終的に日商に「青年部からの提言書」として提出しています。こうしたブロセスが、個人的には非常に勉強になりました。このような提言活動も日本YEGの魅力だと感じています。

#### 会長就任は「勝手に決まっていた」

**吉岡:**1年間に渡って会長職を務められたわけですが、商工会議所の活動はいつ頃からスタートされたのですか。また、会長になられた経緯を教えてください。

吉川:私が初めて日本YEGに出向したのは平成26年ですから、今年でトータル9年目になります。私の場合、日本YEGの会長になることは数年前から決まっていました。というのも、日本YEGの全国大会で大会会長を務めた人が、その2年後に会長を務めるという慣例があるのです。規約上も「全国大会の大会会長を務めた県から会長を輩出する」という風になっています。余談ですが、この全国大会というのは、何千人もの人が一堂に会するため、地方都市にとっては経済効果が非常に大きく、誘致活動が盛んで行政も大いに協力してくれます。一方で、数千人のキャパシティを持つ箱(会場)や親会(商工会議所)の協力も必要ですし、何より"将来の全国の会長"を決めなければならないので、難しさもあります。これが理由でなかなか手を上げられない地域もあるくらいです。

吉岡: 沼津YEGは吉川社長を将来の会長にすることを決めて、誘致活動を行ったのですね。

吉川: そうです。沼津が全国大会をやると決めたのは平成23年、私を大会会長にすると決めたのが平成24年でした。ただ、その当時、私はそのことを全く知らず、勝手に決まっていたのですよ。

**吉岡:**勝手に決まっていたのですか(笑)。そんなことがあるのですね。

吉川:後から聞いた話ですが、当時、沼津YEGの執行部から、弊社の創業者である岩崎(前グループ代表、現会長)に「吉川さんを大会会長にしてもらえないか」と依頼があったそうです。これに対して、「それくらいのことができなければ、イワサキ経営の代表は務まらない」と考えOKを出したとか。それで、一気に動き始めてしまったという訳ですね。

吉岡: それ以前から積極的に活動をされていたのですか。 吉川: いいえ、実は平成24年頃までは幽霊会員でした。 その翌年に株式会社イワサキ経営の社長に就任したので 「経営者と触れ合うことも大事」だと思って、平成25年頃 から青年部の会議に出席するようになりました。

**吉岡:**会長になることを知ったのはいつですか。

吉川:数年後の全国大会で会長をするということは何となく聞いていましたが、どれだけ大変なことなのかというのはあまり理解していませんでした。平成26年に日本YEGへ出向をすることになりました。正直に言うと、日本YEGという全国の連合会があることすらよく分かっていなかったのですが…。そうして出向したのですが、そこで初めて事の重大さを教えてもらい、その時点でバタバタしても後には引けないので全力でやることを決意しました。

# 青年部の活動が DX化に取り組むきっかけに

吉岡: イワサキ経営の社長と日本YEGの会長。両者の仕事のバランスはどのような感じだったのでしょうか。

吉川:会社を不在にすることはありましたが、それも1か月

に3日、4日程度でした。たったの数日ですが、それでも帰ってきた時には机の上に書類が山積みになっており、これを処理するのが非常に憂鬱でした。それを片付けるだけで一日が終わってしまいましたからね。「こういう作業を外でできたら良いな」と思ったのが、DXに取り組むことを考え始めた最初のきっかけです。

**吉岡:**どのようなところから着手されたのですか。

吉川: 当時、所内の書類の確認は99%が会社にいないとできない状態だったので、これを99%外でもできる状態にしたいと考えました。平成26年頃ですからDXという言葉もありませんでしたし、私自身、デジタルに関する知識もほとんどなかったので、クラウド化、ベーパレス化などについて地道に勉強しました。それこそ、最初は「パソコンが外でネットにつながる」というレベルからスタートしたのですよ(笑)。そうして少しずつ外出先でもできることが増え、グループウェアやGoogleの各種ツールなどを使って社内共有する仕組みを構築しました。

**吉岡**: DXという言葉もない頃からデジタル化に取り組まれたとのことで、時代の少し先を進んでこられたのですね。

**吉川**:外に出る機会が増え、自分自身が困ったから変えたくなった。間接的ですが、青年部での活動のおかげですね。



3 4













吉岡: 吉川社長はこれまでも先進的な発想をし、それを事 業に取り入れていますが、発想の源は何でしょうか。

吉川: それは情報です。 税理士業界は比較的落ち着いた経 営者が多いと思いますが、業界を少し離れると、とんでもな い人がいる訳です。以前は同業以外に興味がなかったので すが、今では異業種からの刺激を受け、そこから学ぶことが 多いです。商工会議所はもちろん、異業種が集まる各種経 済団体に参加するようになったことが大きかったですね。他 業界の経営者と触れ合うことで、業界の常識が他の業界で は非常識と感じたり、経営者そのもののマインドや考え方の 限界が広がっていきます。以前は「ライバルは同業者だ」と 考えていましたが、今ではそのような考えはありません。私 たちは会計事務所ですが、それ以前にいち企業であると考 え、幅広い土壌で発想するようにしています。

## 所内の取り組みをお客様に見せる 「ショールーム型経営支援」

**吉岡:**自社で進めてきた「デジタル」の仕組みを中小企業

にも提供していくそうですね。その現状と、今後の方向性を お聞かせください。

吉川:「自分たちがやったものをお見せする」のが基本方 針です。弊社の経営計画書では、これを「自社のショールー ム化(ショールーム型経営支援)」と呼んでいます。創業者 の岩﨑が、昔からよく「中小企業を元気にする立場の我々 が成長発展し続けないで、どうしてお客様の指導ができる のか」と言っていました。根底にあるのは、この岩崎の"イ ズム"です。自分たちがいろいろなことに挑戦し、良いもの があったらお客様にもご紹介する。そして、もしビジネスの 匂いがするものがあれば、それを商品化する。そのような スタンスで労務関係の仕組みづくりやバックオフィスの効 率化、ポータルサイトの制作などを進めています。

吉岡:具体的な事例はありますか。

吉川:お客様への提供はまだまだこれからですが、すでに 弊社のポータルサイトの仕組みを提供したケースがありま す。弊社のポータルサイトは、従業員用のメインサイトに業 務日報や顧客管理などが紐付けされています。そのお客様 は、社員専用の掲示板みたいなものが欲しいということで したので、そのような機能を搭載したサイトを安く提供しま



社内のポータルサイト。※画面に掲載されている社名及び役職、個人名は仮名です。

**吉岡**: 御社のポータルサイトについて詳しく教えてください。 吉川: せっかくですので実際の画面をご覧いただきたいの ですが(右上の図)、Yahoo風のレイアウトで、グーグルの メールや会社のホームページ、社員のアドレス帳、総務関 連の連絡窓口などのリンクが貼られており、新着情報の欄 に顧問先に対する連絡事項、会議の議事録などが流れて くる構成です。私からのメッセージも配信することができま す。また、社員の不在、行き先、帰社予定のほか、スマホ版 では電話をつなぐ要否などもここで設定可能です。ですか ら、社内にはホワイトボードや掲示物は一切ありません。そ のほか、開催するセミナーの申し込み状況もリアルタイム に分かるので、申し込みが少ない場合の対応もすぐにでき ます。その他、ダウンロード書式集では就業規則なども閲 覧できるようになっています。

**吉岡:**イワサキ経営で働く上での基本情報が備わっている のですね。

吉川:はい。料金表なども含め、とりあえず必要な情報はこ こに集約しようとスタートし、そこから個人のポータルペー ジなどを追加してきました。現在は、ワークフローに関わる すべてのシステムがリンクしているので、社員の勤務状況 が一目瞭然です。たとえば、日報には交通費やガソリン代な

どの経費も記載して提出するので、日報を書かないと清算 できません。このルールに変えてから日報を催促しないと 出さない人がいなくなりました。また、日報には、お客様と やり取りした情報も入力するので、その履歴もすべて確認 可能です。上司が日報を確認するのですが、お客様の入力 情報は顧客データベースの顧客対応履歴に全部蓄積され、 それを見ることで、すべてのお客様に誰がどう関わっている か分かります。

**吉岡:**作業の進捗状況なども共有しているのですか。

吉川:会計事務所の場合、油断しているとすぐに新しいエ クセルの管理表ができていたりするじゃないですか。たとえ ば決算の進捗状況だったり。そういうものもしっかり顧客情 報のデータベースと紐付けることによって、一覧でその時の 作業状況が分かるようになっています。

吉岡:お話を伺った限り、社内はすっかりDXされている印 象ですが、これを推進するために気をつけていることはあり ますか。

吉川: 社員にはいつも「DX思考を持ちなさい」と伝えてい ます。DXというのは、パソコンのスキルやリテラシーだけ の問題ではありません。「DXを使って不可能を可能にする」

という視点を持つことが重要です。ただ残念ながら、最初か ら「できない」「変わらない」と思い込んでいる人が多いで すよね。

**吉岡:**業界を問わず、そのような人は多いと思います。一 方、IT業界出身の人は非常に合理的な考え方を持っていま すね。最近は、会計事務所がSEを採用するケースも増えて いますが。

吉川: そうですね。 弊社にもSEがふたりいますが、全然足 りないので人を探しています。東京近県では比較的採用 がしやすいと聞きますが、一方で、地元の銀行に話を聞くと

「全然採れない」そうです。おそらく、地方になればなるほ どDX人材の採用は難しくなるので、何も毎日のように会社 に来てもらう必要はありませんし、いっそ東京で働いてもら うことを前提として広く募集をしていく予定です。

**吉岡:**「ショールーム型経営支援」というお話もありました が、自社のDX化についてお客様にご紹介した時の反応は いかがですか。

**吉川**: 先ほどのポータルサイトの件がまさにそうですが、 社員がお客様に「うちはこんなことをしてますよ」とお話を することで興味を持つ方が現れ、それがセールスにつなが

ら資産税課に配属され、相続税申告業務中心に行う。1999

年、社内に資産コンサルティング会社である(株)船井財産コ

ンサルタンツ静岡を立ち上げその取締役に就任。2003年(平

成15年)には、相続手続部門を立ち上げ、相続手続支援セン

ター静岡を設立。また、2006年に法人化した際に後継者に

指名され、株式会社イワサキ経営の専務取締役に就任。その

後2013年に代表取締役に就任。2014年より日本商工会 議所青年部へ出向、2021年度は日本YEG会長を務める。

ることもあります。従いまして、今後は特にDXや健康経営 について「ショールーム化」「見せる」というところを突き詰 めていきたいと思っています。

## 相続業務は一社依存から脱却し 好調を維持

**吉岡**:ここまで商工会議所青年部の会長の話からデジタル につながる話をお聞きしてきましたが、ここから売上に関 連したことお聞かせください。2022年度の売上は全体で 9億5,700万円、このうち研修DXが2,300万円とお聞き しましたが、この辺りはどのようなサービスなのですか。

吉川:まず研修事業というのは、最近、ロジカルシンキング やEQ(心の知能指数)系の勉強をしているスタッフがおり ますので、そのようなテーマのオンラインセミナーを定期的 に開いています。また、私も経営者塾や外部講師を行って いますので、そこからの収入が多いです。DXについてはま だそれほど売上は大きくありませんが、kintoneの導入支 援などを行っています。

吉岡: イワサキ経営さんといえば、相続への取り組みで全 国的にも有名です。この辺りの状況はいかがでしょうか。

吉川:相続系は状況が変わりました。地方でも大手税理士 法人が葬儀社との連携を強化しているため、影響は大きい ですね。弊社で年間150~200件の相続手続案件をご紹 が課題です。今朝も相続の部門長とのミーティングをした のですが、思い切って5名くらい採用しようという話になり ました。

吉岡:どういう人材を採るのですか。

吉川: 未経験でも良いので、相続手続きと相続税申告を専 任で担当する人を、新卒2名、中途3名くらい採用する予 定です。

吉岡: DX、相続といろんなテーマがありますが、やはりDX が新しい事業の柱になってくると面白いですね。業務効率 も含め社内が良くなりますし、会計事務所にとっては、その 先に事業化も見えてきます。ちなみに、社内の仕組みの改 善、商品の開発はどのような方々が行っているのですか。 **吉川:** そういうアイデアを出してくるのは「営業企画」です。 それから、私は、これからの会計業界には広報部が必要だ と考えています。どんなに良いサービスや商品を持ってい ても、情報発信が下手では伝わらないので、その辺りをき ちんとしていきたいです。「営業企画」部門は、作った当初は 「社長の思いを形に変える部署です」と言っていましたが、 今ではセミナー資料の作成だけでなく、チラシ、販促物など をお客様から受注もしています。動画コンテンツも、ちょっ とした短編物なら作ってしまうのですよ。動画のスペシャリ ストも社内にいるので、行政や社会福祉法人、ボランティア

**吉岡:** そこが新しい事業を生み出す源泉なのですね。

できるようになりました。

協会などからも依頼を受け、200万円レベルの案件を受注



吉川: 先日、営業企画部門の来期の事業計画が上がってき 介いただいていた静岡ナンバーワンの葬儀社が大手と組 んだことで、ここからの案件が0件になりました。反面、葬 たのですが、有料のオンラインスクールの開校を考えている 儀社依存型のビジネスから抜け出すきっかけとなり、最近 ようです。以前、弊社がセミナーをやった時に、最初はリアル では金融機関など他のルートも増えてきています。また、セ で募集したら全然人が集まらなかったので、オンラインに切 ミナーを通じて直接お客様と知り合うケースも増加してお り替えたのです。しかも「当日参加できなくても見逃し配信が り、結果的には一社依存の体制から脱却できたので良い あります」というスタイルに切り替えたら、その当日に35名 方向に進んでいます。件数ベースでは、今年は相続手続 の申し込みがありました。この時、世の中はオンラインだと実 案件が約390件、そのうち80件に相続税申告が発生して 感したので、オリジナルのウェビナーが作れないか営業企画 いますから、例年並みで推移しています。今、地元の金融 に投げかけています。オンラインのウェビナーには、コミュニ 機関から「もっと対応エリアを広げられないか」とご要望 ケーションができないという明確な弱点がありますが、そこ いただいているのですが、人が足りていないのでその対応 を何とかしてくれるのではないかと期待しているのですよ。



とは、ダッシュボード機能もポータルサイトのトップページに設置して、リアルタイムで今日現在の総顧客数や業種別のグラフ、黒字割合など、私の知りたい情報は全部出るようにしたいです。一方で、労務管理はきちんとできておりまして、たとえば今日現在の社員数は112名、男性が51名、女性が61名と即答できます。年齢構成も把握していますよ。平均年齢44.2歳、平均勤続年数10年。このような情報を、お客様ごとにぱっと出せるような仕組みにしたいです。

吉川:まずは既存客だけでもきちんとしようと思います。あ

#### 顧客データベースの 新しい仕組みを構築中

**吉岡:**マーケティングに活用するために、内部のデータベースを整えたいという話をお聞きしましたが、今どのような状況でしょうか。

吉川: 先ほど少しお話した顧客データベースをもう少し整 理する作業を進めている最中です。というのも、会計事務 所のお客様は、法人でご契約いただいていても、実質的な お客様の中身は経営者個人だったりするではないですか。 「○○クリニック」という屋号はあるけれども税務上完全に 個人。ところが、顧客名簿上は会社名として法人登録せざ るを得ない部分があります。たとえば私は、イワサキ経営の 代表取締役ですが、アークウェルスという別会社の代表取 締役でもあります。でも、この吉川正明という個人の顧客で 見た時に、従来の顧客名簿では、アークウェルスの吉川正 明とイワサキ経営の吉川正明は別人になるわけですよ。そ れを同じ人にできる仕組みを考えているのです。会計事務 所って最終的には結局個人名なのですが、それが同じ人な のに別人として扱われているものが非常に多いので、そこ を改善できないかと、少し顧客データベースの新しい仕組 みを構築中です。

**吉岡**: でも、顧客ごとに納税額や資産の数字が入っていて、 全部を連動させるのは大変ですよね。

# 50周年でイベント、式典、祝賀会を予定

**吉岡:**最後に、創立50周年ということで、当面の活動について教えてください。50周年の記念イベントなども企画されているのですか。

吉川: これまで「50周年で10億円」を目指して活動してきましたが、グループ会社すべて合わせると12億円に迫るくらいの数字は残せる見込みです。また、50周年記念を迎えるにあたり「50周年、100年企業に向けて感謝と恩返し」というタイトルを掲げて、イベントと式典、祝賀会を2回に分けて開催します。社内に設けた50周年実行委員会の25名が全て計画しています。7月26日、沼津駅前のキラメッセという大きな会場で開催する予定ですので、今から本当に楽しみです。社員の子供さんにも楽しんでもらえるようお笑い芸人や大道芸のパフォーマーを呼びますし、一部のお客様には、小さな子供が職業体験できるブース、飲食ブースの出店もお願いしています。そして、11月には記念式典、祝賀会を行う予定です。

**吉岡**:100年企業を目指すイワサキ経営さんにとって、50 周年は通過点ですね。今後も業界に先駆けて新しい取り組 みにチャレンジしていかれると思いますので、引き続き吉 川社長のご活動に注目させていただきます。本日はありが とうございました。