

士業プロフェッショナル

暮らしとビジネスを力強くサポートする

チーム力を生かし、
きめ細かい
ニーズに対応して
地域に貢献

地域の「経営」と「人生」を
力強くサポートする

イワサキ経営グループ
株式会社イワサキ経営

代表取締役社長

吉川 正明

取締役兼税理士

小宮山 麗子



ワンストップで相続を専門特化しているので、
顧客にとって求めている以上の結果を
提供できる自信があります

イワサキ経営グループは静岡県沼津を拠点に50年近い歴史を持つ税理士事務所がルーツだ。
現在は多くのグループ企業を擁し、相続や事業承継を中心に強みを発揮し、チームワーク
で幅広い分野の案件に取り組んでいる。

「静岡という地域に密着し、地域の皆様から頼りにされる存在であり続けたい」と語るのは、「社員第一」、「顧客満足」、「地域貢献」を経営理念に、スタッフ総勢110人の専門家集団を率いる株式会社イワサキ経営の吉川正明社長だ。先代の岩崎一雄現会長から入社10年目の平成18年に後継指名を受け、同25年に40歳で社長に就任した。社長就任当初は不安もあったが、岩崎会長から「中小企業をアドバイスする立場の人間が『経営』に携わっていなくては、とても他社の指導などできない」と言われ、経営者としてグループを率いることを決意したという。

イワサキ経営グループはワンストップであらゆる問題に的確に対応できるシステムが大きな強みで、とくに相続分野で専門特化した案件処理では定評がある。とりわけイワサキ経営グループとして傘下各社の会社の横の連携によって、チーム力を遺憾なく発揮し、様々な顧客の要望にきめ細かい対応力、適応力が大きな強みでありまた魅力でもある。

ワンストップであらゆる問題に迅速、的確に対応

入社10年目で後継指名を受け、40歳で社長に就任

吉

川社長は、入社10年目で33歳の自分が全社員出席の経営計画発表会の時に、岩崎会長から突然後継者に指名されたことを昨日のこのように鮮明に思い出すという。吉川社長は、



静岡県沼津市にあるイワサキ経営グループ社屋

当時まだ小さな部門だった相続分野の担当として実務経験を積んでいた。

「岩崎会長がなぜ私を後継者に選んだのか、正直その理由は分かりません」という吉川社長だが、「社内で少数派だった部門から敢えて次の後継者を選んだのかもしれない」と振り返る。

専務を経て平成25年40歳で社長に就任。相続担当からいきなり会社全体をマネージメントする立場になった。最初は戸惑いも多かったという。

「社内外で声望の高い岩崎会長が選んだ人物ということ、就任当初は温かく受け入れてくれましたが、先輩を差し置いて一足飛びにトップに躍り出たということで、『本当に経営を任せられるのか』と周囲は心配したことだと思えます」と当時を振り返る。

その後は、「社外の先生方からも、税理士資格があるかないか、どれだけキャリアを積んだかということではなく、経営に徹して果敢に采配を振るう人材こそが経営を継承すべきだ、と励ましていただきました。やがて自分自身何とかやっていると前向きに考え、徐々に自信と手ごたえを感じるようになりました」吉川社長は企業

の経営を支えるときは、経営者や社員、その家族の生活の事まで考えなければならぬと強調する。

「個人の人生の悩みには、二人三脚で最善の策を見つけていきます」という言葉には、自ら活路を切り開いてきた実績に裏打ちされた重みがある。

相続手続の専門部署として「相続手続き支援センター」を創設

相続手続には特に依頼者とのコミュニケーションが必要

イ

ワサキ経営グループは相続手続きを含む事業承継で約600件、相続税申告数は年間約150件を数える豊富な実績があり、力を入れている同グループの得意分野である。

『100人いれば100通りある』と言われる相続手続だが、案件の処理には豊富な経験がものを言う。一般には事務所の所長やベテランスタッフが担当するケースが多い。平成15年にイワサキ経営グループは相続の専門の部署として「相続手続支援センター」を創設した。当時こうした専門部署の設置は非常に斬新な試みだった。

「相続手続はほかの案件とは業務のサイクルが異なるので兼任が難しく、何より経験が必要とされます。そこで単独の部署で専門的に扱えるよう組織を整えました。当時からかなりの相続税申告を扱っていましたが、基礎控除が下がるという見通しも、サラリーマンなど新規顧客の開拓ができるのではという期待もありました」時代のニーズに応えた「相続手続支援センター」は、その後イワサキ経営グループを支え、発展の大きな一翼を担っている。

「相続手続にはとくに依頼者とのコミュニケーションが必要ですが、業務に習熟すればとくに専門

的な税務知識が無くても対応することができます。年間約400件の相続手続きの業務を新たな顧客開拓を目指して特化し、業務の専門化を推し進めています」と胸を張る。経験がものを言う相続手続では、家族構成や家庭環境が異なる依頼者とのコミュニケーションの確立に最も心を砕くという。

「印象に残っているのは、申告期限3日前に依頼された納税額1億円を超える案件があります。3人で手分けして3日で処理しましたが、必死の作業でした」と吉川社長。

相続人の調査をしていく中で遺族も知らない相続人が見つかることもよくあるという。夫が初婚ではなく再婚で、しかも先妻との間で子供がいたのを全く妻が知らない場合、その事実を伝えた瞬間に依頼者である妻の顔色が悲しみから怒りに変わったというケースも経験した。

また、兄弟や子供も多く、気が付いたら相続人が30人くらいになっていたこともあったという。顔も合わせたことのないような人が突然、相続人になることがあり、「人間というものは、自分がいざ相続できるとなると欲が出てくるものです。その辺りの対処が難しいですね」としみじみ語る。

定期的にセミナーを開催し新規の顧客開拓に取り組む

中小企業経営のデジタル化推進に注力する

イワサキ経営グループが扱う業務の中には、地主とのパイプを持つハウスメーカーなどから依頼人を紹介してもらいうことも多いという。依頼者の多くは、相続手続が必要になったため、一度専門家に相談したいと思いつて訪れるケースも多い。イワサキ経営グループは独自の取り組み

として定期的にセミナーを開催している、依頼者が相談に訪れるきっかけになる場合が少なくない。

イワサキ経営グループの小宮山麗子取締役兼税理士は、「確定申告を通じて長くお付き合いを続けている依頼人が多いですが、セミナーに参加して話を聞き、興味を持って相談して下さる方もおられます。また新規に生前対策として顧問契約いただくこともあります」と語る。

また、「最近、静岡で農協と一緒にセミナーを開いたのですが、その参加者から『興味があるから相談に乗ってほしい』と依頼されました。予期せぬ方面から頼まれると嬉しいものです」

セミナーは顧客との接点の「きっかけ」をつくるために開催しているが、セミナー出席者からは、「イワサキ経営グループは相統に強い」と専らの評判だ。

吉川社長は対外的な活動にも精力的に取り組んでいる。令和3年4月に日本商工会議所青年部会長に就任したが、政府が推進する「デジタルの日検討委員」でもある。将来を見据えて、顧客である中小企業経営のデジタル化が急務だという思いから、「デジタルの日」を広くアピールするため、対談やセミナーなどのイベントに積極的に参加している。

「他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる」

社員が自発的に良い仕事をする事が、会社にも顧客にもベスト

イワサキ経営グループでは独自の人材育成プログラムを導入し、組織のより効率化に向けた整備や環境変化への取り組みに意欲的だ。小宮山取締役は、「人材育成プログラムは、社内内のスタッフが全員体験することで、組織としての一体感など共通の認識を持つことができます」



活気あふれるオフィス。ワンストップで相続問題を解決

た」とその取り組みの成果を強調する。

吉川社長については、「常に前向きでポジティブなタイプ。全ての事に対して体当たりで臨んでいく人だと思えます。チャレンジ精神に旺盛で、時代のトレンドや変化を先取りする形で『自分も変わっていかう』という姿勢が社内の共感を集めています」

こうした前向きでポジティブな吉川社長の座右の銘は、「他人と過去は変えられないが、自分と未来は変えられる」というカナダの精神科医、エリック・バーンが残した言葉だ。吉川社長は、「この言葉に強い感銘を受けました。クライアントにあれこれアドバイスを行っても、本人がその気にならなければ事態は変わりません」としみじみ語る。

自分の子供にも吉川社長は「なぜ勉強しないんだ」と説教することもなくなったという。他人と過去は変えられないが自分と未来は変えられる—というこの言葉に出会って以来、「自身の意識や行動が変わりました。イライラしなくなり、ストレスも感じなくなりましたね」吉川社長が駆け出し時代、職場の上司から自分がやりたいと思うことを自由にやらせてもらった経験も影響しているようだ。

「拘束したり管理したりするより、社員が自発的に良い仕

事をするのが、会社にとっても顧客にとってもベストではないでしょうか。自由にやらせてもらった自身の経験から、そう感じています。何が起こるかわからない先の読めない時代ですから、前向きに考えてみんなで見解を出し合って対処することができ、そういう組織にしていきたいです」と熱く語る。

大切なのは顧客との信頼関係に直結する「誠実さ」

ワンストップで相続を専門特化した地域密着型経営

吉

川社長が常日頃心掛けているのが「誠実さ」である。誠実であることは、顧客との信頼関係に直結するだけに常に自身を振り返って身を律している。

「用事がなくても一本電話を入れるとか、ちょっとした気配りを忘れない。依頼人のことをいつも気にしている姿勢です。これがトラブルに見舞われるなどいざという時に生きてきます」と吉川社長。

「私たちは常時何百件という案件に携わっていますが、お客さんにとってはその一つ一つが一生に一度の大ごとです。何百分の1の仕事ではなく、それぞれが大切な人生をかけた仕事であると心掛けないければなりません」

案件処理を巡って短い付き合いだったにもかかわらず、何年も忘れずずっと感謝してくれる依頼者がいるそうだ。「嬉しいですね。ありがたいことです」という吉川社長だが、それは誠実さの賜物だ。この「誠実さ」は、信頼を前提とした人づきあいが大きな要素になる相談業務には必要不可欠だと吉川社長は強調してやまない。

PROFILE

吉川 正明 (よしかわ・まさあき)

昭和48年生まれ。静岡県出身。流通経済大学卒業後、平成8年にイワサキ経営グループに入社。入社5年目には個人売上で全社1位を達成。入社10年目の平成18年に後継者指名を受け、専務を経て同25年社長に就任。社員満足度日本一のワンストップコンサルティンググループというビジョンを掲げ、サービスの質の向上を追求し続けている。
令和3年4月日本商工会議所青年部会長就任。著書に「跡継ぎ」がいなくても会社は残せる！ 必ずうまくいく従業員承継のススメ」(アチーブメント出版)

小宮山 麗子 (こみやま・れいこ)

大阪府高槻市出身(大阪弁の名残なし)。横浜国立大学経営学部会計学科卒業。税理士法人イワサキ 社員税理士。
〔得意分野〕 事業承継、相続対策、〔趣味〕 トレラン、山登り
「所得税、消費税、法人税、相続税、贈与税、複数税目にあたる生涯タックスプランニングの最適化こそ、税理士の仕事です。納税も資産形成も、近視眼は禁物。大切なのはバランスと分散だと信じて研鑽中です」

INFORMATION

イワサキ経営グループ

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

所在地

〒410-0022 静岡県沼津市大岡 984-1
TEL 055-922-9870 FAX 055-923-9240

アクセス

JR大岡駅下車。徒歩13分。

設立

昭和48年

業務内容

税務・会計サービス、相続税申告・相続サービス、経営財務コンサルティング、相続手続支援サービス、FPコンサルティング、総合資産コンサルティング、売上増支援、DX・業務効率化支援、海外活用支援、人材育成支援など

企業キャッチコピー

経営と、人生と、地域の力になる



イワサキ経営グループスタッフ一同

「私たちの仕事は、人が商品です。目に見える物売る訳ではありません。スタッフが持っている知識や情報を提供する業務です。チームでも対応しますが、個人と個人の信頼関係が何より大事だと考えます」
イワサキ経営グループは基本的に地域密着型経営だ。静岡一円と関東の一部が主な業務範囲である。「ワンストップで相続を専門特化しているのだから、顧客にとって求めている以上の結果を提供できる自信があります。どんな大手でも静岡県だけでは進出できない、それくらい地元に着目した業務を続けたい」と吉川社長は意気込みを語る。
小宮山取締役も「イワサキ経営グループはチームで経営しているので、色々な知恵を集めて最善の提案ができます。宅地建物取引士の資格を取得しているスタッフ、優れたベテランスタッフ、必要に応じて助言する金融機関や税務署のOBなど、幅広い人材を抱えている点が一番の強みだと思います。グループ一丸となって業務に取り組んでいるので、大きな組織にありがちなセクシヨナリズムや上から目線の対応はありません。安心して相談していただきたい」と親しみを込めて呼びかける。