

2005年1月5日発行

ぱるす

四季の会・ユーズ・サービス

185号

発行人 浅沼 邦夫

新年あけましておめでとうございます。
今年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。

新年にあたり、私見を書かせていただきました。

世のために役立ち、信頼される職業は、どのくらいある！と思うと、医者・弁護士・…役人はどうか？警察官・消防官はいると思う。しかし、そんなに多くはないのです。その中でも、税理士は入ると思うのです。我々は世の中で役に立ち、信頼される職業です。大いに自信を持つべきと思うのです。税理士は天職です。

「天職」とは何か！私は自分が生まれて来た「使命や役割」について考える。人に出会うことから始まる。人の出会いは決して偶然ではない。自分には「役割」があり、それを遂行するために人と出会い、その人から多くを教わり得ているのです。「天職」とは、きっとその人が持って生まれた『使命』ではないかと思えます。

私は税理士としての職業の特長を、上手に使っていくことが「天職」かも知れないと思うのです。税理士の一番の強みは何か！経営者といつでも会える、話ができるのです。特に決算時には、「経営者は時間をさいて待っている」「税理士に話をしたい」のです。

社長の孤独は「怖いもの」です。いろいろな問題を抱えて人に言えないことが多い。そういう意味で、税理士の仕事はもはや会計と税務の仕事だけではなく、「対話」「応援」「提案」等が大事になってきたのです。

税理士をとりまく経営環境は、一般企業と同じように益々厳しくなっています。「消費税の免税基準引き下げは、新マーケットになるか？」「金融商品の取り扱い自由化」「異業種からの参入」「電子申告の推進」「若手税理士の開業困難で新手を？」「新規顧客獲得困難」……。

税理士業界は大変化する！20年位前「LCA」が会計事務所に参入した。「会計事務所のMAS」に新鮮な魅力を感じて、全国の有力会計事務所が入会した。しかし、所詮、会計事務所「経営コンサルタント」は、なじめなかった。

最近をみても、会計事務所にFC展開に乗り出す企業も多い。税理士先生は「新しがりや」で目新しい情報があると飛びついていく。新規顧客獲得・収入増大を図れると思ってしまう。私もその一人です。

新しいことをするには、ヒトが大事です。営業力・センスを持つ人が会計事務所にいることが絶対条件である。そのFC企業が顧客獲得ノウハウを提供することは言っても、やり方は教えるが、実践するのは会計事務所である。身の丈を考える。出来ることをしっかりと持つ。「商品は！顧客は！自分は！」をよく理解することが何よりも大事かと思うのです。

税理士の職業の特長を生かせるかどうかを見極める。「価格は安ければ顧客が増えるは錯覚かも知れない。」所長先生がよく考える時代になったかも知れません。

今を大切に、今を切に生きる

会社経営も会計事務所も車の運転のようです。ハンドルは方向性、アクセルとブレーキがある。アクセルだけでは危ない。ブレーキがあるから前進できる。ブレーキがきかないと事故になってしまう。ドライブインで落ち着いて待つのも大事のようです。

会社(会計事務所)は経営者(所長先生)次第です。過去の後悔と未来の心配に、今を使っている人が多いといわれる。私もそうかも知れない。「時を待つ」ことも大事のようです。人間は何かやっていないと時を待てない。今よりいいことが、一ヵ月後、二ヵ月後、何かあるはずだ。それを待てよう。今を一生懸命仕事しながら待ってみる。そうでないと本当に「いいこと」は起こってこないと思うのです。

利益につながらないようなことでも、目の前のことを一所懸命にやることにより、新しい道が開ける。松下幸之助の本の中に「利を追うと利は逃げる。お客様を追うと利が追ってくる。」更に「一度しかない人生を、なぜ人は成功するような考え方をしているだけであり、失敗する人も成功したいと思いつつ、実際には失敗するようなことしか考えていない。」成功・失敗の因は、その人自身の中にあるのだと言っている。

松下幸之助は、「ナポレオンも豊臣秀吉も天下を取った。しかし末路は失敗した。なぜだと思う！」幸之助氏はこう説いた。「それは後ろに怖い人がいなくなったからや！」と。

「後ろの怖い人」とは、経営にも、人生にも本質をとらえた言葉であった。幸之助氏の口癖は「君はどう思う？」どこかで「自分を疑い、振り返ってみる。」他者から率直な意見を求める姿勢を保ち続ける「自省の

心」こそ、幸之助流の本質があったのです。税理士は常に先生。怖いもの知らず？

企業や人生に不祥事は絶えず起きる。リスクを克服するには「怖い人がいるか！いないか！」であると思う。西武鉄道の堤義明氏。ダイエーの中内功氏。三菱自動車・カネボウの元会長・社長を新聞記事などで見ることができる。会計事務所でも振り返って見ても、多くの経営者を見ることがある。「怖い人がいるか、いないか」は人生にとっても、企業にとっても、盛衰を決めているようです。

「怖い人」とは、その人にとって誰かな！「銀行かな！お客様かな！家族かな！…」。「怖いもの」を広げてみる。昔から「地震・雷・火事・おやじ」といわれた。昨年のコトバは「災」。今年はわざわざ転じて福となるか？「怖いもの」を並べてみたら……。「テロ・戦争」「地震・水害・火事などの災害」「配偶者(夫/妻)」「インフレ・デフレ」「がんなどの病気」「ぼけ」「ゴキブリ」「夜」「人間」「お客様」「同業者」「法令遵守」「別れ」「貧乏」「慣れ」「未知のもの」「お金」「仕事がなくなる」「会社がなくなる」「裏切られること」「自分」「孤独」「無知」「学ぶ心」……。

「怖いもの」を本や記事で拾ってみたら、こんなにもあった。会計事務所に置きかえてみたら怖いものは何かな？「変化」と「自分自身」ではないかと思うのです。「自分にも何か！自分のリスクは！」。恐さを持つことは、「今を大切に、今を切に生きるためのリスク」を克服することになるのです。

私は経営者にとって「決算書は怖いもの」と思っています。経営者の通信簿です。すみからすみまで見れば見る程、恐さがにじみでてくるものです。私自身も、自社の「決算診断提案書」で振り返ってみると、走馬灯の如く、強味・弱味や「この結果はここに原因があったのだな」と、新年度の目標を明確にしていくことがわかるのです。

稲盛和夫氏の「実学・経営と会計」で「会計がわからなければ真の経営者になれない」と私たち職業会計人に頭の痛いことがいっぱい書かれています。その中で「中小企業が突然、経営破綻を起こす。それは会社に会計システムが整備されておらず、どんぶり勘定で経営判断を誤り、行き詰ってしまうのである。」

「経営者自身が会計を十分よく理解し、決算書を経営の状況・問題点が浮き彫りとなるものにしなければならぬ。経営者が会計を十分理解し、日頃から経理を指導するぐらい努力して初めて、経営者は真の経営を行うことができるのである」と。

「社長の四季」決算診断システムは、正に経営者への実学なのです。経営者がこの一年間の結果を実感してみる、振り返ってみる、そこに未来への希望がわいてくるのです。「過去と他人は変えられないが、未来と自分は変えられる」といわれる。未来と自分に大きな投資をしましょう。そこに必ずリターンがあると思われま。