

# ぱるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

191号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 新緑の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

この4月、春季「地域研修会」を東京をはじめとして5会場で開催致しました。講師の8人の先生方は熱心に事務所経営を語って下さいました。参加されました所長先生、所員の方々も「感動・感銘」の連続でした。「共感・共銘」の素晴らしい研修会でした。

講師の先生方の共通した内容は、決算診断提案書は、「決算データ」から「攻める力」「守る力」へと進めていく。社長は「気づいて」くれる。正に「気づかされる」ことが多々あるのです。

社長は「数字について知らない人が多い。貸借対照表・損益計算書が読めない。キャッシュフローや収益性・変動費率、全くわからない。自社の現状を知らない。」驚くことが多いとのことでした。

そこで、事務所内で「経営塾」「マネジメント塾」などで、「決算診断提案書」を持参していただき、決算フォローを行っているのです。

私も強く感動させられました。「こんなにお客様満足に力を入れている。」「所員の方々に熱心に力をいれている。」そして「未来志向」を持っておられる講師の方々に、心から有り難く感謝申し上げます。

## 決算は会計事務所にとって「最大のビジネスチャンス」とは何か

「決算は企業の根っこ」企業の全てが決算から始まる。良い企業を大樹に例えれば、「深く、広く、張った根っこ」がある。青々とした枝葉が森の如く繁っているのです。

決算は経理の原点です。全てが決算から始まるのです。「今期の経営方針や今期目

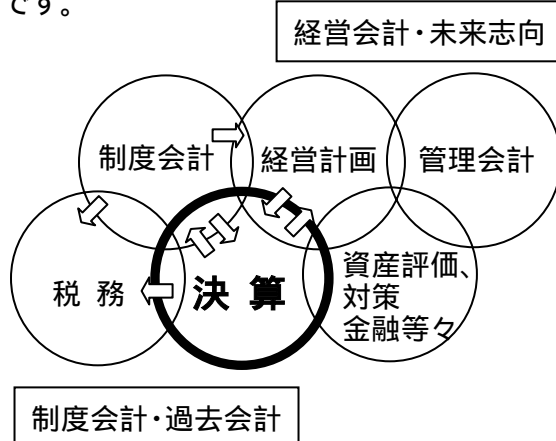
標」。「今期・中期の経営計画の策定、その対策」は決算から始まります。会計も決算の翌月から、「月次会計、月次決算」もスタートするのです。全て決算から始まるのです。経営者も決算に最大の関心を持っている。税務申告はもとより「金融、資産の評価、対策など」悩み、不安など、決算こそ判断・決断の時である。「決算料」は月額報酬の5ヶ月、6ヶ月もまたそれ以上に顧問先企業が払ってくれている。決算は会計事務所の原点です。

経営者におきかえると、決算は経営の「原因と結果」を知ることができる。計画や目標と実際はどうなったか、一年間振り返ってみることができる。どこが「良かったか！悪かったか！」当社の「強味・弱味」はどこか！何が「攻める力・守る力」であるかを知ることができる。「決算診断提案書」はそのためにあるのです。

決算を知ることによって会計事務所は、経営者に「気づかせる」ことができる。そして、「決算診断提案書」で経営者は「そうだったのか！」「気づかれる」ことができるのです。経営者にとって大事なことは「判断」・「勇気」・「行動」です。企業は経営者次第。「決算」は経営者にとって、会計事務所にとって、最大の関心事です。

経営は決算から始まるのです。決算は会計事務所の最大のビジネスチャンスとはそういう意味があるのです。

私なりに図を示してみると「決算が中心」です。



「税務という職業の特徴を生かす」ことが我々にとって非常に重要です。税理士として、創意と工夫・発想の転換が重要です。

「お客様の立場を考慮することが重要です。」お客様は安ければいいのではなく、「経営の役に立つ、提案をして欲しい。会話をし、欲しいとコミュニケーションを求めているのです。」

経営者は数字を100とした場合、数字で表わして把握できるものは30%。残りの70%は数字でとらえにくいもの。企業の命運を決する心のウエイトは70%です。「経営者の思い、喜び、不安、悩み」など、とらえにくいものを会計を通して形に変えたのが、わかりやすい「決算診断提案書」です。さらに「決算事前提案」は決算MASとして位置付けています。

「お客様を守る・お客様を増やす」ことは

益々重要です。

「決算こそ最大のチャンス」は会計事務所経営の「気づきと実践」がここにあるのです。

## 経営者は決算で「気づかされる」決算は最大の関心事

経営者に共通する強さは自問する力です。成功する人とそうでない人の差はこの自問する力の有無にかかわっているのです。これでいいのか、他にありようはないのかと自問する力のことです。自問とは答えを予見しているから、するものです。自問するということは必ず答えに行き着くということなのです。人間は答えのないことを悩むことはしません。そう信じながら自問を続けることだと思います。そしてビジョンがなければ自問をすることも無いのです。ビジョンが「経営者の思い・仕事ぶり」に変わり、どのようなプロセスで生まれてくるのでしょうか！

経営者として「思い・仕事ぶり」を自問する機会は決算時です。決算書には3つの目的があります。1つは税務署が見る決算書（調査のないように）2つは、銀行が見る決算書（黒字決算が大事）3つは、経営に役立つ羅針盤としての決算書です。3つ目の経営者が「自問する決算書」です。「決算」は一年間を振り返ってみて、今期経営の「原因と結果」を知ることができる。「計画や目標と実績」はどうなったか！どこが「良かったか！悪かったか！」当社の「強味・弱味」はどこか！何が「攻める力・守る力」であるか、を知ることができる。

決算こそ、「気づきと実践」となるのです。これほど決算は大事なのです。決算には「経営者の意志」がある。皆様にご提案しています「決算診断提案書」には、経営者が「気づかれる」ことが山積しているのです。

「決算診断」は「数字を数値にかえる」と数字が社長に語りかけるのです。「数字は言葉」になり、言葉は数字を通して、会社の全てを物語るのです。「決算診断」は、社長の行動の記録であり、真実の姿を明らかにすることができるのです。経営者は不安・悩みが多いのです。

- ・どうすればお客様が増えるか！
  - ・どうすれば売上が増えるか！
  - ・どうすれば利益を出すことができるか！
- 社長の「思い」が会社の全てを物語るのです。決算で立ち止まって振り返ってみると、社長の一年間のドラマを診ることができるのです。そこで、自分に揺さぶりをかけ続けてみる。自問を続けるのです。これが「社長の意志」であり「決算の意志」であります。
- ・今のままでいいのか このままではいけない！
  - ・今の能力でいいのか このままではいけない！
  - ・今の満足でいいのか このままではいけない！
- 経営者はビジョンを持ち、自問を続けるのです。