

2005年10月4日発行

ぱんす

四季の会・ユーザーズ・サービス

198号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 菊薫る候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

我が会計事務所を「ブランド」にする。企業は経営者次第です。経営者の「思い・仕事ぶり」が「会社の風土」を作っているのです。会計事務所もまったく同じです。今の会計事務所の状況は、すべて所長先生の「思い・仕事ぶり」の反映です。所長先生次第です。人生も経営も、運命を切り拓くのは、自分自身であり、自分自身との戦いだといえるのです。

「ブランド」は、本業に徹する。基本業務（月次と決算）を守り、攻める。あの会計事務所は凄いや！役に立ってくれる！所長先生の意志と目的と行動が重要です。地域 NO.1 になる。それに合った行動をする。「高い理想」を持つ。高い理想への自問をする。ブランドは会計事務所の生き様「一貫した価値。守って来た価値。守るべき価値。ブレない品質の一貫性」これから会計事務所は「所員の資産価値」を上げること、人財を定着させることです。基本業務は日本食でみれば米の「御飯」、それにおいしい「おかず」、漬物、納豆、魚類、味噌汁、等健康食です。基本業務は重要、おろそかには出来ないのです。

税理士として「安ければいい！9千円の顧問料でいい」では夢も志もなくなる！「やり方を変えなければ！！」と折角、従来の実務経験者が居るのに！！安易な方向へ進み、未経験者を採用し、業務マニュアルに沿って、その人に仕事を進める。職員主導の顧客拡大等々……。エヌ・エム・シイのFAXが栃木県の私どもにも入ってくる

のです。自分の運命をそこにまかせていいのか！！「ワラ」をもつかむ税理士も！！本当に「投資とコスト」をかけて！！……。

自分を「ブランド」にしよう 私は社員に語りつづける

人間は約60兆の細胞から成り、その細胞の中の核にある遺伝子には約30億という莫大な量の情報が入っている。「生命の暗号」「遺伝子オンで生きる」遺伝子世界的権威の村上和雄先生によると、遺伝子には「こういう時はこう働け、こういう時は眠っている」という指令情報があり、目覚める遺伝子は「ON」、眠っている遺伝子が「OFF」である。遺伝子ONの秘訣は、物事を良いほうへ考えること。常に目覚め、働いている。それは3%ぐらいのこと。あとの97%は普段眠っているものだといわれている。

俗に「火事場のバカ力」がある。「こうあってほしい」、「不可能を可能にする」人間の奇跡的な出来事も遺伝子の働きなしには起きない。誰もが「奇跡の人」の可能性を持っているのです。よい遺伝子「ON」を目覚めさせる方法は、「プラス発想」「人との出会い」「どんな時も明るく、前向きに考える」「感動する」「感謝する」「志を高く持つ」「熱中する」等々。体も心も新たな刺激を受けて、眠っていた遺伝子「OFF」が「ON」に目覚める。大きな意識の広がりを持っていくのです。自分の「想い」を明確に伝えることもできる。「何かを求める心」がよい出会いにつながるのです。これは、私は実証して来ました。社長の「思い・仕事ぶり」の成果をわかりやすく形に変えたのが決算診断（社長の四季）の原点でした。「決算診断」は会計事務所の「ブランド」になる。所長先生と所員の方々の一体感をつくる。社長の関心と会計事務所の関心（決算料）は共通させるのです。「決算診断」は、担当者が単純、明快、誰でも納得できる。誰でも簡単に実践できる。万能的、効果があり、担当者が明るくなり、事務所に「つき」がついて「文化」をつくる。

船井総研の船井幸雄氏は、社員にこの遺伝子の働き方を常に語っているのです。「常に素直」であり、「勉強好き」であり、「プラス発想」の「くせづけ」をつけておくのです。

頭が良いとか、悪いとかとよく言われますが、人間の能力はほとんど差はないと考えるべきです。あるとしたら「やる気と、やる時間の差」です。船井総研では、若い人が入社し、コンサルタント志望者は、厳

しいのです。はじめは「財務・人事・営業等々」を徹底的に覚えさせる。あとは徹底的に営業させる。お客様（経営者）との真剣勝負です。お客様は常に新規です。定番のお客様は彼らにはないのです。「くせづけ」で徹底しているのです。

経 理 こ そ 技 術

船井幸雄氏は「仕事を趣味にする」とよくいわれ、「現役でいる以上、私も同感」です。私たちは会計事務所にいる。時代も変わり、会社も変わり、お客様も変わる。デジタル時代の中で、今迄の基本業務のやり方も変わっていく。この時代こそAKC（浅沼経営センター）は「お客様満足・所員満足」を求め、商品を徹底的に生かす。豊かさを作り、発展と存続を図ることが何よりも大事だからです。

私たちの遺伝子のOFFをONに切り替え、起こして目覚めさせよう。人との出会いで「運の強い人間集団」になっていきたいと思うのです。仕事を趣味にまで昇華すること。AKCは他にない商品を持っている。お客様とのコミュニケーション。付加価値の高い会計コンサルタント。「正規の簿記の原則」を徹底していく。我々は知識と知恵を高めて行く。「経理こそ技術」です。だから「一番幸せなのは、趣味を仕事にできる人だと思うです」。「二番目は仕事を趣味にしてしまうことです」。仕事と趣味を分けて考える生き方が一番損です。自分のやっている仕事を天職・趣味だと思ったらいいのです。「経理は技術」。天職の中でこそ、人間の自己実現があるのです。

例えば、魚釣りとか、ゴルフとかの趣味では人間は自己実現はできません。自己実現を目指すなら、仕事を趣味にするのがベターなやり方です。AKCでは「経営診断」がある。これこそ「会計コンサルタント」「マネジメントドクター」です。経営者にしっかりと経営コンサルティングができるのです。税務・会計は大事なこと！大局観で経営者に税務会計の正論を語っていく。町医生的な態度も大事です。AKCはみんな「プラス発想」。遺伝子を「ON」にする。「サムシング・グレート」~偉大な何者かの存在~を知ることができるのです。

決算からマネジメント を読み取れ

タナベ経営「経営速報」(H17.9.5)を参考によれば、中小企業庁が中小企業経営者、約五千人を対象に実施した調査によると、

仕分伝票の整理や総勘定元帳の作成など、経理に関する事務作業を税理士や公認会計士に依頼している企業が68.3%を占めていた。一方、自社で一貫して財務諸表まで作成する企業(自計化)は29.2%と少ない。

もちろん、これは企業の効率化を進める業務方針に加え、経理人材の不足も影響していよう。重要なのは、「決算書から何をつかむか」である。調査によると、経営者の大半は「過去の売上げと利益の推移」(84.1%)は見ているものの、「貸借対照表の借入額の確認」(45.0%)、「売上高経常利益率や自己資本比率の比較」(36.0%)など、基礎的な経営指標の把握については半数に満たないという水準だった。

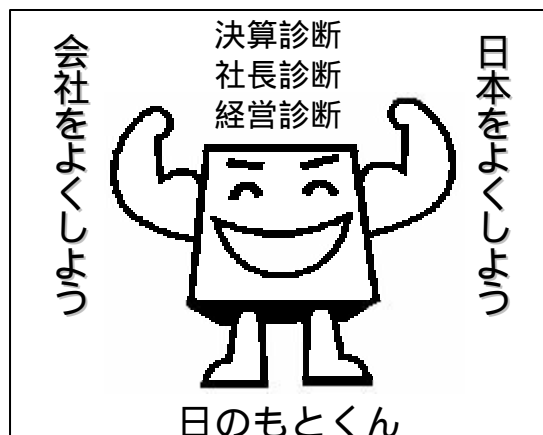
さらに月次決算を「毎月」行っている企業は58.7%と半数程度にとどまり、「一年に一回」22.2%、「半年に一回」9.3%、「四半期に一回」7.6%など、毎月締めを行わない企業が合わせて四割に上っている。

企業規模が三億円を超えた時点で、会社は「家業」から「企業」へと脱皮すべき時期を迎える。したがってマネジメントの導入が必要となり、そのマネジメントの筆頭が「月次決算の導入」である。だが、単に毎月決算をするだけでなく、特にBS(貸借対照表)の項目をきちんととらえて分析しなければならない。つまり、「BS経営」への脱皮だ。

BSからは、事業規模を表す「総資本額」や安定性の指標である「自己資本比率」、あるいは経営と安全のバランスを示す「売上高対借入金比率」などを読み取り、経営の全体を把握することだ。

今やパソコンを使えば、日次決算さえ可能な時代である。月次決算を含め、「決算書を見ないのは、経営者としての怠慢以外の何物でもない」。毎月締めを行わない企業、つまり月次決算を怠る企業が、結局は「負け組」となるのです。それほど「決算」は重要であり、経営のコントロール機能として必須のものと言えよう。

「毎月決算」「決算書と決算診断」「経営計画のスタートも決算」「決算こそ経理の最大の原点」すべてのスタートです。



所長先生に実りある宝 「決算診断実践会・所長研修大会」

11月、御縁の深い、所長先生とこの大変化の時代「会計事務所経営」を語り合っていきたいと願っています。会計事務所は所長先生次第です。所長先生が変われば、会計事務所は、絶対変わります。私も変身してまいりました。

決算診断実践会・所長研修

決算診断(社長の四季)システムは所長先生、皆様の会計事務所のもので、「プロスから買ったのではなく、私の事務所です。所長先生が中心に「社長様のために!世のため経営者のために!」作ったのだと思って下さい。社長に演出して下さい。自信と信頼を持って下さい。こんなつもりで「プロス」は考えてまいりました。

プロスもこの20年決算一筋、時代の変化の中、対応力をつけて現在に至りました。多くの所長先生方に、御協力・御支援いただきましたこと心から、感謝申し上げます。この研修は「浅沼邦夫」が諸々の課題に対応してまいります。日程と場所は

東京	11月16日(水) 11:00~17:00 ホテル銀座ラフィナート
大阪	11月17日(木) 11:00~17:00 チサンホテル新大阪
福岡	11月18日(金) 11:00~17:00 センターザ博多

あらためて、正式に御案内させていただきますが、重要なことですので、今すぐに所長先生の「手帳の日程スケジュール」に御記入下さいまして、御参加の程、よろしくお願ひ申し上げます。

「社長の四季ユーザー」のこの20年間の変遷と現状は

その間「社長の四季」を 購入された方	1600会計
現在も「社長の四季」を 活用されています	850会計
いま「会費会員」として 「決算診断実践会員」	410会計

(平成17年9月末)
この20年間、ユーザーの方々それぞれの御事情がありました。会計事務所自体の御事情や所長先生の変化 等々でやむなく、活用できなくなりました方々もありました。また古くから、「古いバージョンのまま、や

っているよ!」「この時の状況が一番合っているよ!」「新しい時代に対応する必要はない!」「現在の時代に対応されて非常にわかりました。それぞれに850会計以上の方々が生かされています。

プロスはやはり、ハードも変わり、ソフトも変わり、時代への変化への対応は重要です。今回、決算診断提案書の「簡易版ブルーバード」が完成しました。皆様には益々御活用出来ることになりました。

「決算診断」(社長の四季)は、決算だから、所員にまかせれば充分、軽く考えていた所長先生も多いようです。

「決算は決算料」。収入の大きなウエイトをしめる。決算には付加価値をつける。決算こそ会計事務所最大の関心事です。お客様の経営に役に立ち感動を与えられる。経営計画策定のスタートにもなるのです。決算診断は所員の教育になり、仕事の中で成長する。理解と納得、所長先生の使命です。

本業に徹する。基本業務は「米で日本食の御飯です。それだけでは味もそっけもない。それに漬物や納豆や魚、味噌汁、等々」。これが「決算診断」です。所員を成長させる健康食です。それを所長先生、是非、理解して下さい。今回の所長研修に是非御参加下さい。無料です。プロスが命をかけて縁ある所長先生と是非語り合っていきたいと願っています。

最近こんな不満が寄せられます。
決算診断は1回目は社長に喜ばれるが、2回目からマンネリになる。社長に質問されると、対応ができない。だからやりたくない。社長に、総合評価の得点を説明してくれ!といわれると困る。診断料を請求する(有料)と文句をいわれる。うちの事務所はお客様の10%位しか出さない。所長先生があまり関心をもたない。所長先生が変われば全てが変わります。

私は「社長に喜ばれる」「継続の仕方を考える(手をかける・心にかかる)」「社長とのコミュニケーションツール(話し合い)」「決算診断料で有料にはしない。決算料に含め、固定収入にする」「所員の社内研修を深めていく。自信がついてくる」「新規を紹介する、お客様が出てくる」「変動給で所員へのモチベーションができる」諸々のメリットが出てくるものです。決算診断は「プラス発想」です。

「決算診断」で伸びている事務所も多いのです。付加価値を上げ、新規拡大につながっているのです。何がちがうのか!その差はどこにあるのかを知ることも大事のようです。必ず出来るのです。