

2005年10月27日発行

# ぷろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

199号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 紅葉の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

ロッテがプロ野球の日本シリーズで31年ぶりの日本一となった。米大リーグのワールドシリーズでホワイトソックスが88年ぶりの王座へあと一步と迫った。

小泉内閣メールマガジン207号で、小泉総理は郵政民営化について、山を越え、谷を越え、一度は谷底に突き落とされましたが、国民の皆さんがうまく引き上げてくれました。一度死んだ法案を生き返らせてくれたのも、法案成立という奇跡を起こしてくれたのも、小泉内閣の構造改革を支持してくれた国民の皆さんのおかげだと思っています・・と。構造改革のスピードが速くなる！！

## 企業はトップ次第・「しがらみ」の打破・会計事務所も！

企業はトップ次第である。今、会社の置かれている状況や風土は、社長の「思い・考え方」と「仕事ぶり」の反映である。トップの考え方が全てである。人生も仕事も運命を切り開くのは自分であり、境遇をつくるのも自分である。

国民金融公庫のデータによると、業歴30年以上の長寿企業の不振が目立つ。経営環境の変化という荒波に対して、過去の成功体験やしがらみに縛られて身動きがとれず、経営が行き詰まるケースが非常に多くなった。逆境を乗り越えるために、強みを生かし、リスクを克服していく、経営革新が大事であるのです。

現在、倒産件数は毎年減少になっている。一方、この減少の流れに逆行する長寿企業がある。倒産に占める割合は増加傾向にあり、2004年には26.5%となった。今や、倒産企業の4社に1社以上を占めている。この間、業歴10年以下の新興企業の割合が低下傾向にあるのと対照的である。「生き残るのは強い者ではなく、環境にもっとも適応した者である。」ダーウィンの適者生存の法則があるように、環境変化に適応できない企業、変わっていない企業が多い。

理由は2つある。一つは「組織の老化」で

ある。人は年をとると頭が固くなる。新しい発想を生み出せなくなる。危機意識も薄れてしまう。新しい取り組み、顧客ニーズの変化に鈍化してしまうといわれる。もう一つは「しがらみ」である。長寿企業は新規開業企業のように身軽ではない。従業員、取引先、お客様等へのしがらみがあるから、「切ることも切れない関係」でがんじがらめになっていることも多いのである。

リスクを克服するには何があるか。常に環境変化を察知する。常にチャレンジ精神を持つ。常に人材の若返り（自分自身の気持ちを含めて）若々しさを保つ。

常に革新を繰り返す。といわれている。市場は絶え間なく変化している。「探究心を持って、情熱を持って、人との出会いを多く持つ」「何か困っていることはないかな」「今までの業界の中で、仕事の中で、お客様は何で喜んでくれるのかな」「人脈の中で！自分の趣味の中で！自分で考えてきた中で！」等々がある。

私は「心に明るさを感じ、頭が下がる思いで」教えられる顧問先企業で、H製作所がある。社長は75才、勉強好きで、プラス発想、私は会うたびに社長に学ばされているのです。H製作所の経営理念は「さびない経営」、我が社は永遠にさびない、正に実践である。ステンレス機械部品のメーカーであり、「常に青春・夢と芸術」に挑戦しているのです。本業のステンレスを最大限に活かし、「ガーデニング・クリエイティブ」で正に創作芸術をいかんなく発揮している。長年の技術・創造性・工夫・ひらめき...等々。ガーデニング部門として、大成功している。

税理士は事務所のトップです。お客様から学ぶことが非常に多いのです。

## 新規のお客様を増やそう

(株)浅沼経営センター(AKC)は、決算は「最大のビジネスチャンス」であり、「会計事務所の最大の商品」を実践して来ました。今回の所長研修で、その成長要因を是非、伝えていきたいのです。ゼロからのスタート、失敗の連続でした。「多くの人達との出会い、お客様との出会い、義理やしがらみや厚い壁」リスクを克服して来ました。やがて、真のお客様満足とは何か、社員には意欲や動機、ヤル気を一緒に語り合いながら成長して来ました。

「報酬を上げて下さい！」と言えば「もっと会社がよくなったら上げますよ！」と、社長の給料を上げて、また赤字だ・・・、なかなか報酬は上げられない。「法人顧客決算時」に社長は、「もの足らなさ」を常々感じる、何か欲しい、「所員は毎月、毎年同じ仕事の繰り返し」、事務屋、帳面屋である。税務会計では良くて当たり前。しかし、間違うと「激怒」になる。何か社長に「よくやってくれる！」と思えるものを提案する。提案の中には満足がある。何かあっても、不満足程度である。常に危機感を持っていました。それが、決算時の「分析にコメントをつけて決算書」を提案し、非常に喜ばれました。手書きで作ることは担当は大変であった。しかし、AKCはここから変革と挑戦が始まったのです。

やがて「パソコンの時代」になった。「文章や課題が全部コンピューターで簡単に出来る」「会計担当者なら誰でも出来る方法」「決算が楽しくなる」のではないか.....、「社長の四季」システムが出来たのです。社長は決算に最大の関心を持っている。社長に、経営に役に立つ決算。今の決算診断の原点でした。

「コミュニケーションこそ最大のビジネスチャンスになった」所員は仕事の中でこそ成長する。社長から学ぶことが多い。営業力を自然に持ち、ツールを持つことで所員の自信を高める。経験を積む。所員の動機づけ、ヤル気、「給与制度」を変えたのです。所員の顧客思行、営業力を身につけていく「お客様を紹介して下さい」と、社長は満足すれば紹介してくれる。決算へ常に感動を持たれる。他の会計事務所との絶対的差別化、ちがいを持つ。決算も変われば、月次会計も変わる。「付加価値を高め！お客様が増えていく！」。このようにAKCは戦って来たのです。

浅沼経営センター(AKC)の理念・目標・戦略となったのです。その実践として「収入増大」「新規拡大」「人材育成」を常に挑戦し、現在も同じ気持ちです。会計事務所にとって決算料は大きなウエイトを占めている。社長の最大の関心と会計事務所の関心は共通です。顧問料は「相場」があるが、決算料には「ちがい」があるのです。

プロも20年、決算一筋でやって来ました。AKCのノウハウを、システム化したのが「社長の四季」決算診断システムです。プロの、この20年間に多くの方々を購入されました。「決算診断」に気づかれ、多くの影響を受け、それぞれの城を築かれた先生もおります。税理士という職業の特長を生かせるのです。会計事務所の基本業務は、「税務、会計、診断」の3つの柱があります。診断は会計事務所の「機能特化」です。

会計事務所の「成長と安定」が大事です。目標は固定収入(顧問料・決算料)の増大にあるのです。「成長」とは、お客様を増やすこと！「安定」とは、繰り返し繰り返しお客様に喜ばれ続けることです。「スキルとマインド」のバランスが大事です。スキルは仕事力、マインドは人間力、社員満足です。

今回の所長研修大会で、「お客様を増やす！ここに力を入れる！会計事務所のマーケティングです。御参加の所長先生には是非「見て」欲しいと思っています。更に「安定」、付加価値アップに力を入れる。「お客様満足・社員満足」です。新・簡易システムを作りました。8業種を40業種。ここを「見て」欲しいと思っています。

プロは常に時代に対応しております。ユーザー会計事務所が、「成長、安定」・「発展と存続」されることを願って、実践して来ました。決算こそ最大のビジネスチャンスです。必ずや「決算診断実践会会員」の皆様が共有するシステムで成功して下さることを確信しております。

決算診断実践会・所長研修大会  
に是非御参加下さい