

2006年6月19日発行

# ぱるす

四季の会・コーザーズ・サービス

210号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 梅雨の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

**サッカー・ワールドカップは、国威宣揚の場である。**6月18日、クロアチア戦は惜しくも引き分け、残念でした。よみうり寸評の中で、**仕事に求められる「力」とは！「傾聴力」が群を抜いて多く、2番目は「課題発見力」、その後専門知識「実践力」**などが続く。「力」とは？の質問に、「政治家」「公務員」「弁護士」「保育士」「美容師」営業職など、「今をときめく第一級の職業人20人」が回答をした。今月の「キャリアガイダンス」誌（リクルート）が特集している。

**「傾聴力」は、**文字通り他人の意見や要望を聞き出して、適切に対処する力。回答者の8割が上位に挙げた。「コミュニケーション能力」にも通じ、チームワーク醸成には欠かせない、表現に言い換えたのが「実践力」である。

**ある政治家は、**『迫力や覚悟・信念・忍耐などの力をまとめて、「突破力」と呼びたい』。営業職は、『お客様に何度も脚を運ぶフットワーク』。説得力・伝達力などが生かされていくようです。

最近、「力」が多用されすぎとの批判もあるが、トップに立っている人には、周囲が自分に期待する「底力」なのだと思われたい。必要なのは「突破力」と「決定力」かも知れない。

**「税理士」にとっての「力」は3Cである。**第1は「コミュニケーション力」、新規顧客増大の原点です。第2は「コラボレーション力」、一人では何も出来ません。協力者も大事です。それ以上に有能な所員を育てること、定着化です。第3は「コンプライアンス力」、法令遵守と企業倫理、我が会計事務所の基本業務、「税務・会計・診断」の三本柱です。

**「力」の中で最大のものは、「生命力」です。**「命」という字は、『人』はこの世で「一回きり」だから己を『叩』け。「生きている命」を叩いていかないと、死んでしまうのです。「税理士の力」「会計事務所の力」は

所長先生次第です。自分を叩いて頑張ってください。

## 仕事のヒント

我々はとても価値ある時代を生きている！と思った方が幸福です。「仕事のヒント」神田昌典氏著を参考にしました。

**1.「お客様の声」は、特効薬であり、万能薬である。**売り上げを上げるために何かからやっていいのかわからない、という場合、とにかく「お客様の声」を集める。「そんな単純なことをやっても・・・」とバカにする前に、とにかく集める。きっとあなたは、その声に感動するはずだ。その感動を受け取ったとき、あなたはまた**「お客様に伝えるものがある」**ことを思い出すだろう。それがコミュニケーションの始まりである。決算診断提案書は「コミュニケーションツール」で会計事務所の「万能薬」です。単純明快でだれもが納得でき誰もが簡単に実践できる 万能で 効果があり 担当者の人相がよくなり 明るくなり 会計事務所に「つき」がついてくる これこそ「本物」であると確信して来ました。

**2.こめつきバツではなく、殿様バツを目指す。**営業の常識では、「お客様は神様」である。ところが、人の良い人が、この常識でお客様に接すると、「お客様の奴隷」になってしまう。横暴なお客様にいいようにこき使われることになり、利益をあげさせてもらえない。お客様からも尊敬される会社、そして営業であるためには、あくまでも対等の立場として、お客様を喜ばすことと同様、「自分も喜ぶ」という関係をつくるのが大切である。そのためには、極端ではあるが、「殿様営業するぞ」という意識を持つことがよいきっかけになる。

**3 人を説得するには、叫ぶのではなく、ささやく。**メガフォンで叫べば叫ぶほど、お客様はあなたを避けて通ることになる。しかし、お客様に聞こえるか聞こえないかわりに「ささやいた時」、お客様は自分から耳を傾けてくる。社長の前で語るより、トナリでゆっくり語ってみる。何か伝わる。

**4.「企業格差、金利格差」決算は経営問題になって来た。**できる経営者は「決算書」を生かしている。銀行は融資先を「格付」している。「融資」にとって、**大変重要な意味を持っている。「銀行は」あなたの会社に点数をつけています！！「俺の会社は」何点か？経営者は自分を知りたい！！「社長！御社は48点です」これは「銀行が御社の点数をつけているのです」と堂々と社長に説明できるのは、決算診断提案書だけです。「自信を持って実践して下さい！」**

## 会計事務所比較

「会計事務所比較」ドットコム、これが当たり前になるかも知れない。経営者は「税理士」「会計事務所」を知らないよりも、「今更、変わっても大差ない」と思っている人が多いのです。地方ほど多いのです。しかし、企業も変わり、経営者も変わりつ

つあります。

（株）浅沼経営センターでは、「勉強会」に力を入れている。最近は大盛況です。『「困っている社長」のお役立ちシリーズ・・・毎月の会社の数字がつかめなくて「困っている社長」のセミナーです。更に、「決算書の見方・活かし方勉強会」 銀行・税務署が決算書を必ず見るツボ！・・・等』。新規顧客拡大につながるのです。

**ここで大事なことは、「今更、変わっても大差ない。税金のことだと思っている」社長の掘りおこしです。**集客の手法は創意と工夫です。既存のお客様が、非常に大きな力になるのです。「会計事務所比較」が現実に見えてくるのです。

シリーズ（2006.4月号）に、高まる経営者のニーズに対して、何もくれない税理士が多い。「**をしてくれない税理士**」が増えている。税理士を替えた理由の一番多いのが「コミュニケーション不足」です。広い意味での「話してくれない」「来てくれない」などです。

そのほか、「町医者的で態度が悪い」「体質が古い」「関与先の業務内容に無関心」などが出ています。これらは、決算時に決算内容を説明されないのが大きな原因のようです。社長は、決算書について関心を持っている。しかし、何も「説明してくれない」、全くわからず不満なのです。そこに「わかりやすく」あるのが「決算診断提案書」です。

**この「決算診断提案書」は、経営環境の変化に対応できるから、多くの社長から信頼されているのです。**

**決算業務には3つの位置づけがあるので**す。1つは、決算書を作って税務署・銀行へ提出する。これだけではない。2つは、決算診断を用いて決算書の「報告・解説」をする。3つは、「決算診断」を用いて「経営課題」を社長と共に考えることです。

「決算診断」で社長が会社の強み・弱みを理解し、経営に役立ててもらおうというのは大事な最終目的です。まずその前に、十分に決算書の「報告・解説」があることを忘れないことです。会計事務所は決算を通して、企業の経営状態を正確に把握し、診断して、経営者を励まし続けるのが役割と、浅沼の信念が込められたツールだから多くの税理士の支持を得ているのです。

「決算診断」を用いている会計事務所と、旧態依然たる税務会計との違いが、大きな格差となっていく。「会計事務所比較」となっています。そのコンテンツは、「決算比較」と同じように、近々、決算診断実践会皆さまの会計事務所が他との大きなちがいにしてお役に立つものと思っています。

7月12日は、**全国統一研修大会**です。是非、所長先生、また所員の方々、御参加下さい。皆さまに「お渡ししたいもの」があるのです。「会計事務所」で地域ナンバーワンになって欲しいと思うのです。成長発展を願う若い税理士先生！！中堅会計事務所の意欲的な所長先生の大きな力になると思います。そんなつもりで、7月12日の全国統一研修大会に是非、御参加下さることをお待ち申し上げます。