

2007年4月17日発行

ぱんす

四季の会・ユーザーズ・サービス

223号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 春たけなわの候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

減少する顧問先。激化する争奪競争などがいわれる時代になり、会計事務所の生産性を高めるために、ライバルとの違いを明確にすることが、何よりも大事になって来ました。「プロ化」しないと生きられない時代です。「プロ」は基本をしっかりと持っています。税理士、会計事務所の「基本業務」は何か！「月次と決算」です。基本をしっかりととらえ、時代に合わせて「お客様の立場に立って行動する」ことが肝要です。

会計事務所にとって、新規拡大は最重要です。 所長先生は最大の関心を持っています。最近やたらと、事務所にDMやFAXが来ます。「売上アップ、拡大ノウハウ、顧問料アップ」「それにはこれをやれば・・・、必ずこうなる・・・」とよく書かれて来ます。悩ましい所長先生を引きつけていくようなものです。しかし、所長先生も、新規拡大が魔法のように、易々と出来るものとは思っていないと思うのです。みな真剣にやっています。

新規獲得するには所長先生と所員の「努力と自信」、更に**大事なことは所長先生が「念じる」ということです。** 所長先生の思いと、所員の思いが一体感に生まれた時に「顧客が増える」ことになるのです。他力本願で収入アップが簡単に出来る筈がないのです。自分に対する絶対の自信。事務所に対する絶対の自信がないと、新規はなかなか出来ないと思うのです。

新規拡大が実現できる「ポイント4つ」があるのです

第1は、「所長先生を売る」信頼の確立です。お客様に、所長自身の存在を売り込むことです。「私はこんなことをしている」「我が会計事務所はこんなことで、企業の発展に尽くし喜ばれています」等々、事務所の「案内やパンフレット」をしっかりと持つことです。**第2は、「商品売ることで」**売ることへのこだわりを持ち続けることです。いい商品・サービスを継続し喜ばれる。お客様が口コミで伝えてくれる。**第3は、「感動を売る」**。感動は満足から！心をゆさぶられるような満足感。社長が「親身になって真剣にサポートしてくれる人に出会ったことがない」といわれる。徹底的にお客様を守る。お客様の立場に立つ姿勢を貫いていくと、感動が感謝になっていくのです。**第4は、「ニーズを売る」提案する。**お客様は知らないことが多い。固定観念にしばられているお客様も多い。お客様が利益を得ること。お客様のメリットを知ることが重要になります。この「4つのポイント」をみても、誰がみても当り前のことばかりです。大事なことは、会計事務所の商品・サービスに絶対の自信を持つことです。**会計事務所も「売る・つくる・管理する」の必須条件3つがあるのです。それが会計事務所に対する自信です。**

会計事務所のベースは「税務と決算」です。特に決算は最大の関心があるのです。経営計画も重要です。しかし、経営計画は一般的に会計事務所では余り活用されていない！何故か。経営計画は、経営者である所長先生にしかできないのです。所長先生は「ヒト・モノ・カネ」のことで事務所経営やお客様との関係で多くの経験を積んでいるのです。だから、経営課題山積の社長と、「心をこめて、手をかけて」経営計画ができるのです。税理士は経営者です。

所員には、経営の経験がない、数字をつくることは出来るのです。社長に心をこめて、手をかけて課題解決はできません。所員ができるのは「決算診断」です。「決算書を」決算診断を通して、社長に報告し、解説することができるのです。更に社長の経営課題を一緒になって考えることができるのです。決算時には、社長は不安である。聞いてもらうだけで安心で気が晴れるのです。決算の主役は社長自身なのです。決算診断は、所員の方々の決算を楽しくする「最大の武器」なのです。

社長は、新規拡大の営業マンになってくれます。口コミで有力者紹介法を確立できるのです。決算の価値が高まるのです。所

員の価値観が高められるのです。価値観を持っていると、いい仕事ができる喜び。「お客様からは」好感をもたれます。尊敬したくなり、社員に尽くしたくなるのです。「尽くしたくなる」とはその人に役に立ちたいということになるのです。お客様は大きな力になり、新規拡大の強い力が発揮されるのです。新規は「営業・営業」だけではないのです。

税理士、会計事務所の一歩の強みは何か！その一番の強みは、社長（お客様）といつでも会える、話をする事ができるのです。特に決算時には「社長は時間をさいて待っていてくれる」「税理士と話したい」のです。これは「鉄則」です。忘れないで下さい。

「決算診断」は何ともいえない、所員への大きな力となるのです。「私はできる」「私は必ずできる」という信念を持つのです。ここにこそ、「事務所の生産性アップ、お客様の新規拡大」の根本であるのです。今、プロスでは、「決算塾」に力を入れはじめました。是非、御参加ください。

数字を読めない社長は生き残れないだから「決算診断提案書」がある

(1)「2DK」経営から抜け出せ！

何度となく修羅場を切り抜けてきた社長のなかには、財務的な経営指標に基づく経営よりも、自らの「経験やカン」を頼りにした経営に自信を持っている人が少なくありません。たしかに、「経験やカン」はしばしば重要な役割を果たすこともあります。

しかし、「経験やカン」は往々にして**重大な錯覚に陥りやすく、あまり深く考えず単なる「カン違い」や「読み違い」で経営の判断や決断を済ましてしまったり大変なことになります。**

社長の日々のビジネスは数字との戦いです。 売上？利益？コスト？資金？……会社を取り巻く環境は数字の集まりです。ですから、経営者にとって、計数感覚を身につけるのに大事なことは、決算書です。「決算書」には、「税務署の目」「銀行の目」「社長自身の目」それぞれの目で見える決算書です。大事なことは、「社長自身の目」それが「決算診断提案書」です。

(2)社長は数字を強くしないと大変である数字に強い人は物事を大局的に見る

- ・「コストはどうなっているのか」「安売りでいいのか」
 - ・会社の数字について関心を持つ
 - ・「どうすれば売れるのか。利益を出すか」
 - ・「お客様がなぜ減ったのか。増えたのか」
- 利益を出すためには**

- ・売上を増やす 1.単価を上げる
- 2.数量を増やす(お客様の数を増やす、リピーターを増やす)
- ・変動費を下げる ・固定費を下げる
- 数字に強いものは「問題意識」がある**
- ・数字とのコミュニケーションを図れる
- ・問題の本質はどこにあるか見抜く
- 数字に強いものは論理的思考を持つ**
- ・数字を的確に読みとる
- モノゴトを多面的に見る**
- ・数字にあらわれない部分を見る
- ・数字の裏を読める
- 数字に強い人はコストに敏感である**
- ・価値のない仕事は、大胆に切り捨てる
- ・細心にして大胆が基本
- ・時には細かく 時には大雑把
- 社長は、数字の意味と背景を読みとることこそ大事です**
- ・常に数字で物事を見る習慣がついていれば、「売上は上がったが、今の経営環境を考えれば、ここで何とかしないと大変なことになるな」ということが、直感的につかめるようになる

「決算診断提案書」で思いを実現している会計事務所がある

「伝説となるサービスとは何かを見る。常識の中では異常な文化は生まれえない。お客様の大満足を勝ちとるため、我々は異常でありたい」と、お客様の喜び、悲しみ、悩みを経理を通して共有する。これこそサービスの原点である。コミュニケーションを踏み出してみる。お客様の心の声がかかる。「手をかける」「心をかける」ことがお客様の感動につながるのです。

税理士 山下事務所(東京都)

当事務所は、お客様第一主義のもと決算こそが最も重要なものであると考えました。したがって当事務所では、お客様の「決算診断」を実施しております。「決算診断」で品質管理の国際規格である「ISO9001」を取得し、顧問先社長の満足度アップと共に新規のお客様紹介にも効果を発揮しています。「新規獲得の黄金律!診断サービスと経営者勉強会」「無料!出張勉強会を開催」

山下事務所では条件さえ満たしていただければ無料で出張勉強会を開催しております。同業者団体や法人会での研修会あるいはセミナーなど、様々な場面でご利用いただけるように、勉強会の種類も各種取り揃えております。また、以下にあげている勉強会以外にもリクエストがあれば出来る限りお客様の要求に対応しています。

<各種勉強会の案内>

決算書の見方・活かし方
経営計画の立て方
利益計画の策定方法
消費税の仕組みと納税
相続・事業承継の検討 など

<勉強会の開催条件>

あなたのまわりの社長・事業主を5人以上お集め下さい。
会議室と黒板(ホワイトボード)をお貸し下さい。
都区内から外れる地域の場合は、交通費をご負担下さい。

<好評!地元法人会の講演>

山下先生による「どうなる・どうする消費税」や「社長さんのための決算書の見方・活かし方」と題して3回の勉強会を開いていただき、延べ120名の出席者がありました。今後もこのような勉強会を増やしてほしいとの嬉しい感想を沢山の会員の方から頂いています。

「個別の決算診断サービスにも

対応しています」

<会社の通知表:決算診断>

子供は通知表という形で学校の成績を判断させられています。あなたの会社も同じことがいえます。会社の一年の結果が決算です。この決算を有効に活用するために、反省として点数評価があり、来期の目標として提案があるのです。

<決算診断の料金>

一般のお客様・・・52,500円
法人会のお客様・・・31,500円
*当事務所のお客様には無料で作成しております。

有限会社 会計事務所TASKの

大川原隆先生(福島県)

大川原先生は、プロスの創業以来「社長の四季」を約20年間ご活用いただいています。全国に多くの会計事務所が存在しますが、その中でもユニークさと言えばベストテンに入るのではと思う素晴らしい事務所です。

1階が事務・執務室で、机・椅子など全てを木材を使って“身体にやさしいぬくもり”を感じます。また、2階はお客様と社員に“元気と活力”を与えるサロンとしてピンクで統一した「女性専用サロンの間」、資金繰り相談等をされる「黄金の間」等々の独創性あふれるフロアです。お客様が何度も訪れたくなる空間です。

このインフラ以上に素晴らしいのが、大川原先生を筆頭に、所長夫人、並びに幹部・所員の方々の人間性です。二宮尊徳翁の「人を助ける思想」を尊んでおられ、玄関前に“積小為大”と筆を入れた二宮尊徳翁像が

玄関前に建立されています。「お客様に報いることを第一」との価値観が事務所全体にいきわたっています。

このような、有限会社 会計事務所TASKですので、新規獲得は、お客様からの紹介が一番です。お客様から紹介をいただくためには、一所懸命に仕事をして感動を与える努力を怠りません。その例が「決算報告会」の演出です。

有限会社 会計事務所TASKでは、「決算報告会」を、事務所に社長にお越しただいて開催しています。

「決算診断提案書」で報告会を実行していきますが、まずは、事務所手作りの気持ちのこもった表紙に会社と社長の名前が明記されたのをご覧になり、感動を社長は受け取ります。そして1ページ目を開いて、その挨拶文もその会社だけのこころの琴線に触れる文を読み上げます。それから中身をご理解できるように説明をさせていただいて、最後に新年度に向けての決意表明として売上目標を社長自ら決意書に記入され、それをその場で発表していただきます。

発表後、会計事務所TASK側で出席している大川原先生と、スタッフ一同が激励をこめて全員で拍手をします。さらに、社長の発表の場面をポラロイド写真を取って、その決意書に貼って持ち帰っていただきます。

“夢と感動”を与える「決算報告会」です。これではお客様がお客様を紹介したいと思うのは必然でしょう。

いま流行りのITによる新規獲得方法が多く情報として氾濫していますが、「アナログである人の力」には勝てないと思います。是非、同じ「社長の四季」を活用されている会員の方も、創意工夫によってお客様紹介ネットワークの輪を広げていってください。

「社長の四季システム」は創業の精神を忘れない

「決算診断提案書」は20年の歴史、ユーザーの皆様「離れるな、続けるな、中身をかえろ」と励まされ、進化し、継続され現在に合ったシステムになりました。「決算診断提案書」のエンジンは「6要素診断」です。「6要素診断の30分析」が新しくテキストとして完成いたします。5月にユーザー事務所に御提供させていただきます。所内での研修に是非御活用下さい。「プロス」は「ここまで!」「どこまで!」「縁ある所長先生の立場に立って!」事務所の存続と発展を祈念し、愚直なほどに頑張っています。