

2008年1月16日発行

# ぱんく

四季の会・ユーズ・サービス

235号

発行人 浅沼 邦夫

新年あけましておめでとうございます。今年も宜しく願い申し上げます。東証大発会で、株式暴落となった。今年の経済を象徴しているようです。

正月に「漂流」と2つの言葉を見ることになった。1つは日経新聞の1月1日の見出しに「YEN漂流・縮む日本」沈む国と通貨の物語でした。その後、日経で連載されており、非常に勉強になった。1つは、雑誌「ZAITEN・財界展望」の特集で「税理士漂流・税理士を襲う熾烈なる生存競争」です。何か「日本」のこと「税理士」のことは見ることができる。

「通貨は経済・政治・文化などの総合国力の尺度」といわれる。輸出立国、日本は長らく「円安は善」と信じてきた。成熟国となった今でも外需依存度は高く、その信仰は強い。だが、成長力低迷と連動する今の円安は、国力低下と軌を一にするように見える。

ロシア、サハリンの日本食レストラン「ふる里」経営者が、この10年の時の流れに思いをはせた。1998年は通貨ルーブルの信認は地に落ちた。月日の流れ2007年の秋、裕福そうなロシア人で賑う。刺身盛合わせ600ルーブル(2900円)ステーキ1250ルーブル(6100円)気前よく注文する。円安・ルーブル高で暗転した。日本人客の多くが注文するのは、250ルーブル(1200円)のカツ丼など低価格メニューである。日本人は貧しくなった。

ロシアに限らず資源高でブラジルなど、かつて経済危機に見舞われた新興市場国が息を吹き返し、中東産油国にも大量の富が移転した。一方、長いデフレと低成長、さらに円安の影響もあって、日本の購買力は急速に縮小した。マグロも大豆も小麦粉等々、高くなった。日本は「スタグフレーション(不景気の物価高)」の可能性もあるかも知れない!国民は漂流するか?

一方、「税理士漂流」は、税理士業界の規制緩和から5年以上もたち、大きく変化しつつある中での税理士界全体像で書かれて

いる。「70歳以上が3分の1を占める業界」であり、「一度結んでしまうと半永久的な顧問契約」、義理と人情の世界である。勿論、お客様と信頼関係があるから、維持できてきた。税理士業務を比較できないから、何となく契約が続いてきた側面も否めない事実。お客様には個々に違ったニーズがあり、「気心の知れた先生」に相談するほうがよいというマインドが働いていたと思う。

「税理士に緊張感がでている」「税務調査のミスで損害賠償が出る」「最近では廃業も多い。商店街も高齢を理由に自分の代で店を閉める。地域では起業する人がいない」「大規模会計事務所が本格参入している」「税理士に求められる未来指向型会計へ」と。若手経営者が増えている。「数字に関心を持っている」「決算時に決算書をよく見る」「経営計画へと依頼されることが多くなったり、金融機関ですすめている」「税務署OBや高齢の税理士には対応できない」「融資などのきっかけに、お客様が税理士の実力を見極めた時、突然解任ということが多くでている」などなど!!

最後に、大変きびしい言葉で「役に立たない老兵はただ消え去るのみ。老兵が消え去ったあとに残る、「使える税理士」を見極める目。そして使いこなす能力が顧客にもあるかどうか!その力量が試される時はそう遠くない。以上は、どこの地域でもあることです。そこを超えて行きましょう。「税理士比較」や「会計事務所比較」は静かに進行していきます。小売業や飲食業をみれば、その業態の中の盛衰をみることができます。「ピンチはチャンス」この時代こそしっかりやって行きましょう。

## 社長は会社を良くする 数字を見せる決算書!!

決算書をみていない経営者は結構いるのです。社長の人格は「数字」で決まる!といわれます。社長の評価は「決算書と経営計画書」で決まるのです。決算書は社長の通信簿だけではない、人間ドックと同じ、企業ドックです。年1回決算時ドックに入り、貸借対照表の資産・負債の財産状態をよく見る。損益計算書は一年間の一生懸命さが、経営の結果で出る。ここで大事なことは異常値をいち早くつかむことである。

それをしっかりとまとめたのが、「決算診断提案書」です。決算書を社長に報告し、解説し、課題を解決へと、「事業計画」に導いていくのです。今や会計事務所にもIT分野が広がっている。それを活用している人も多いのです。問題はその活用して「アナログ的」な価値を出すかどうかです。私は多くのやり方を見ながら、いかに付加価値を上げていくかは、お客様をどう満足させるかが大事です。

私はその中で、やっぱり一番いいのが「社長にとって」「担当者にわかる」「理解し、解説できる」そして、お客様の立場に立つての「コミュニケーション」、一緒に考えることができるのは「決算診断提案書」しかないと思うのです。しかも、社長は決算時に、すぐに見たいのです。しかし、決算時に数字だけで!数値をみつけたり!何かの

異常値を!何を社長に報告するのか!なかなか大変です!!しかし、結局、何も社長に報告しない!課題を一緒に考えることもなく、税務申告だけの決算です。これでいいのか!!

社長から見て、長い付き合いの所長先生は「一番の強みで、身近で、何でも相談できる」のです。しかも毎年「定量面」から、また「定性面」の両方から、格付けされる。「攻める力」と「守る力」がわかる!6要素の中で「伸びる会社」とは何かをしっかりと教えてくれる。医師の「問診」と同じです。「名医は診断」がうまいといわれます。

日経新聞に「日東電工相談役・山本英樹氏」のあすへの課題の中で、「問視触聴」をタイトルに、「問診」の意味が経営者のコトバででてくる。『最近、触診に時間をかける医師が少なくなったような気がする。触って欲しいわけではないが、顔も見ず、体に触れもせず、検査結果のデータにとらめっこをしている若い医師にあうと、なんとなく心もなくなってしまう。』

知人の内科医は喜寿を超えた年齢だが、彼によれば臨床医の第一歩は「問診である」という。最初の対話で、どこまで病状をひっぱり出せるか。これが難しいらしい。病気の原因を知るためには、患者の経歴や環境などが重要なポイントになり、そこを「問いかけ」によって引き出すには、豊かな経験と知恵が必要となる。

問診の次に、彼は視診、触診、聴診を必ず行って来たという。患者の表情や状態をよく見、手で触り、体の音や言葉に耳を傾ける。五感を駆使して全身から情報を得ることを重視した。

しかし、医師も患者も忙しい昨今では、時間をかけて問診・視診・触診・聴診をするのは難しいのかもしれない。検査技術も発達し、患者のあいまいな話よりも、血液の検査結果の方が、的確な答えを出してくれることもあるだろう。

ただ、私たちは心を持った生き物である。話しかけられ、見られ、触られ、聴いてもらうことで、癒される人も多いのではないだろうか。

社会でも企業でも「見ざる、聞かざる、言わざる」の三猿が元気に跳ねているところほど、大きな病気を抱えていることが多い。トップ自らが「見ばや、聞かばや、言ばや」の逆三猿になる必要があるのではなからうか。数字や報告書だけでは、真実は見えてこない。』

経営者は「数字や報告」だけでは判断できない。数字を分析し異常値を知る。その背景は何かを教えてくれる。判断と決断が大事。それが「決算診断提案書」なのです。「社長の経理戦略」の三位一体です。

