

2008年6月30日発行

ぱ ろ す

四季の会・ユーザーズ・サービス

243号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 向夏の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

昔から「お寺と会計事務所」は、檀家と顧問先があり、お客様が約束されているといわれています。時代の変化で、お寺のお坊さんも大変な時代になって来たようです。檀家が減り危機感をもっている。そのために、お坊さんの派遣、「価格破壊」葬がはじまって来たようです。読売新聞6/28によれば、お葬式は大切な儀式だ。東京にはお坊さん達が作った、株式会社「おぼうさんどっこむ」がある。

仏教7宗派の僧侶が45人登録していて、お経の種類を選ぶことができ、料金も安いのだという。「日本消費者協会」が昨年、遺族が葬儀で寺院に支払った費用を調べたところ、読経・戒名・お布施の合計で全国平均54万9千円、とのことである。この会社では、通夜・告別式・戒名に加え、初七日・四十九日忌・一周忌・三回忌の法要がセットで13万円という特別プランがある。「宗教はお金じゃない！人々が貧富の差なく、心のこもった葬儀や供養ができるように」と「価格破壊」への挑戦を続けている。同社の僧侶たちは、資格や経験があっても、寺の家の出身ではなく、将来、住職になれない人がほとんどである。現代では、多くの人が菩提寺を持たなくなったという事情とともに、ネット普及が、お坊さんの派遣ビジネスも支えているようだ。

お寺も、檀家があつての経営であるから、いい檀家（お客様）がなくてはならない。その時代でお寺を支えてくれた檀家も盛衰と共に変わっているのです。これは会計事務所に似ているかも知れない。会計事務所は、昔から一般企業とは違う「4つの約束」があつた。

- お客様（顧問先）が約束されている。
- 売上（顧問料）が約束されている。
- 商品（月次や決算）が約束されている。
- 納期（申告書）が約束されている。

このような「4つの約束」も、大変化の時、お客様も変わり、顧問料も変わり、

商品も変わり、お客様のニーズの変化への対応がなければ、お客様も離れる！顧問料も下がる！税理士資格をとっても、独立開業はなかなか出来ない。だから、勤務税理士が多くなっていくのです。IT技術は進む。しかし、会計事務所は「人が中心」。人を活かせる人財が大事。会計事務所もますます変化していきます。

大事なものがある

ある税理士さんが「税理士界」で「簿記の重要性」について書いていました。正しい税額を計算するためには、簿記や税法を正しく理解していなければならないのです。しかし、不思議なことに日本では、簿記や税法を学ぶ機会が、会計人のためだけに限られてしまっており、経営者が簿記を学ぶ機会がないのです。

欧米では、経営者にとって「簿記」は、経営の基本学習の必須条件になっており、経営者は簿記をよく知っているのです。

ある相談会に参加した際、法人の代表者が会計ソフトを使って作成した決算書類を持参し、チェックと申告書の作成方法を教えてほしいという依頼があつた。よくみると、驚いたことに現金がマイナス、貸借が一致しておらず、決算書は所得税の一般用決算書です。ソフトを使っているのに貸借が合っていないことにも驚きました。現金をマイナスにしてしまうことにも驚きました。会計の知識が乏しい段階で行う会計ソフトへの入力が、単なる数字合わせになってしまっているのです。

法人の設立が簡単になったことも一つの要因です。手続きが簡単になれば自分で会社づくりもできて小さい法人が増えます。税理士を利用しなくても会計ソフトは万能であり、すべて正しく処理してくれるとの誤った発想を持つ経営者がいるのです。今回のような事例がどんどん増えてくるのではないかと思う。いくら会計ソフトが高性能であっても、最低限の知識がなければ正しい計算はできないのです。

世の中はIT技術が進み、IT技術が進むことによって、試算表や決算書が出来ても、簿記にとって大事な「仕訳」が出来ない。交通費や通信費のことぐらひはわかって、P/LとB/Sの勘定科目の仕訳は複雑となつていき、難解なことも多いため、「人間的、専門的な知識は必要になるのです。

そこで、大事なものは「決算診断」です。「社長の四季」システムこそ、社長と税理士、また所員を含め、経理の「見える化・見せる化」が大事です。決算書は難解です。それを報告し解説することが、「決算診断」です。更に、決算の事前の「予測検討」も大事です。それが決算事前提案です。経営計画は「決算診断」からスタートです。

「日本経営コーチ」協会発足！！

若い所長先生。後継者である税理士。所長代理の所員の方々。是非、御参加下さい。時代性を感じます。目からウロコが落ちる

セミナーです。「日本経営コーチ」協会の専務理事である林充之先生が語る

「協会の役割について！」 「経営コーチを推し進めている背景には、会計事務所でお客さんと対応しているのは職員さんであるという事実があります。その職員さんが、いかに自己の成長を果たしていくか。それをサポートする人材教育が重要なのは皆さんもご認識のことでしょう。しかし、会計事務所が個別に人材教育をするのは容易なことではありません。金銭的にも時間的にも、スキルにも問題があります。それなら各事務所が知恵を出し合って作れないのか、持ち合って作れないのか、それが日本経営コーチ協会のミクロ的なコンセプトです。」

「逆にマクロ的な視点で考えれば、経営コーチを通して日本を良くしていきたいという思いがあります。会計事務所が中小企業の社長様に何かを提供出来る。それは何かと言えば、経営サポートができるということです。」

更に林先生は、「所長先生の熱意を職員にどう広げるか」について 「まず一つは経営コーチという称号を職員さんに付けていただきたいし、普及させていただきたいと思っています。「経営コーチ」という言葉は役割を端的に表現していて、すんなり耳に入ってくると思います。そういう意味ではどことなく聞き慣れたイメージがあつて、あまり学問的ではないにしても、親しみやすいところがあると思います。」

「職員さんが経営コーチの資格を持つことが大切だというのが一つ。それから二つは経営コーチという資格を使い、顧問先とコミュニケーションを取る流れが重要です。

会計事務所がお客さんに不満を持たれる場合もあると思いますが、なぜ不満を持たれるのかと言うと、実はコミュニケーション不足が主な原因なのです。経営指導をしていないから不満を持たれるといった話もありますが、お客様にいつも感謝されるような職員さんが、高度な経営コンサルティングの知識を持って接しているかということ、必ずしもそうではないのです。」

「会計事務所の職員さんには、いろいろな人がいると思います。技量も人それぞれですし、人間性も違う。だから、お客様との接し方も職員さんによって当然違います。同様に、経営者は各企業に一人だとしても、その性格はやはり十人十色です。ですから、お客様とのコミュニケーションと言つても正解は一つではなく、職員さんごと、お客様ごとに異なります。自分の能力や相手の性格に合わせる形で、いろいろな接し方をしていく。経営者の良い話し相手とは、そういうものだと思います。職員さんとお客さんが、コミュニケーションを通して、お互いの良い部分を出していけるのが理想的な姿です。そのためにも、職員さんのスキルをどうやって上げていくかが重要になってきます。」(実務経営ニュース2008.7 抜粋)

別紙、「日本経営コーチ協会」の御案内をいたしました。事務所経営に役立ちます。是非、御参加頂ければ幸いです。