

2009年6月4日発行

ふるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

259号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 麦秋の候、先生におかれましては益々御活躍のことと存じます。

地元足利市も、若い新市長が誕生。「足利を活力ある街にしたい！」。最近地場の部品軽工業が衰退し、人口減少の一途であった。この4月の選挙で「閉塞状況を打破しよう」「しがらみがないからこそできる改革へ」と、草の根市民が立ち上がり43歳の市長が初当選した。足利市も変化すると思います。

地方では、「今迄の閉塞感・しがらみを打破しよう」など、大きな変化が起きているようだ。今年に入り、1月は「松阪市は現職市長を破った33歳の山中市長」、「名古屋市長に河村氏」が初当選した。5月には「さいたま市、清水氏」が初当選となった。新市長たちは「しがらみのない改革」を起そうとしている。「財務再建」、「退職金半減宣言」、「市議会議員の定数削減」、「市民税10%減税」などなど。**地方にはびこっていた「しがらみや既得権」を改革する。チェーンジが始まっているような気がします。**

まさに「しがらみ」のことが出るのが我々税理士業界です。お客様と会計事務所の関係も「しがらみ」で続いているのです。「税理士業界」も古い体質で、仲間意識は強いし、自己PRはしません。PRをすると、悪いことをしているように思われるのです。事務所の良さを堂々と発表する。お客様思考を出すと、企業もそれを知り、地域への発展にもつながっているのです。

そこで、**所長先生によくFAXで「顧問先を紹介します！」「税理士ドットコムでご紹介致します！」などが来ます。**所長先生に「新規拡大を先生に代わって紹介します」。経営者に「報酬が高いので、安い税理士を紹介します！」「お客様のニーズに合った税理士を御紹介します。」など、マッチングすることを営業を専業にする会社も、多くでてきたようです。いつの間にか私たちの顧問先にそんなことがまわっていくかも知れません。

まず、我々の会計事務所を良くしよう！**「信頼される会計事務所」を作しましょう。困っていることを解決することです。私たちの地方でも、今の会計事務所を変えたいと思っている経営者が多くあるようです。**会計事務所をよく見ているのです。「毎月来ない！見てくれない！決算が遅れていても心配だ！決算書を解説してくれない！」など、困っているのです。「報酬を下げてください！」などは、そうはないのです。信頼されている会計事務所が何よりも大事のようです。**所長自身の意識の「しがらみ」の打破！新しい時代への対応こそ、ピンチをチャンスにするようです。**

たい焼き(鯛やき)事はじめ！

全国いたるところに「たい焼き」がある。お祭りや露店によくある、その「たい焼き」のチェーン展開が広がっている。一度食べたら癖になる！薄皮たい焼きのパリパリの食感と美味しさ！その会社によってそれぞれの違いはあるが、今や「たい焼き」が、「たこ焼き」を抜くかも知れない。美味しく、安い和菓子です！それも時代の変化と経営者の「事はじめ」、創意と工夫です。

「あんぱん」は銀座の木村屋からはじまった。「たい焼き」にも、事はじめがあった。

大阪の分限者の家柄であった神戸清次郎。遊びがたたって家を潰し、関西にいらなくなって東京に出てきたのは明治の後半。東京で、袋貼りと茶道の教師とかいろいろなに手を出す、なかなかうまくいかなかった。思い悩んだあげく、それほど元手がいらず、すぐに現金収入になる焼き物の菓子を始めることになる。

焼型として選んだのが鯛。鯛は「めでたい」で縁起物につながる。そして、本物の鯛は庶民の口にはなかなか入らない高級品であった、それを模したのである。明治42年(1909年)、たいやきが東京麹町で誕生した。一匹一銭であったそうで、正統な和菓子に比べれば安い菓子である。それが、**現在は麻布十番に店をかまえる浪花家総本店の始まりである。**

創業者・清次郎はいろいろ焼型をこころみている。ドイツから飛行船ツェッペリンがくる(1929年)と飛行船型のもを作ったり、野球人気に乗じてボール型のホームラン焼きをつくったりしている。そうしたはやりものはやはり長続きせず、たいやきが時代を超えていくことになる。

たいやきの一大ブランドである浪花家総本店。『およげ！たいやきくん』に登場するおじさんのモデルになったのが二代目・神戸守一さんだ。現在は三代目の将守さんが若手の職人たちをまとめる。「自分が小さい頃に食べたあんの味が私は一番おいしいと思うんです。それに近づけようと思って作っていますが、それを支持してくださる方が多いのは本当に幸せなことですね。」甘さを抑えたあんにパリッと香ばしい薄皮のたいやきは、海外にもその名をとどろかせる老舗の味だ。

東京には老舗といわれる「たい焼き」が

36軒ある。浪花家を見立てて作ったようだ。

人形町の「柳屋」も老舗である。パリッと薄皮で餡がしっとりとしゅうぶんに入っている焼き方の本家がここ。創業は大正5年(1916年)。信州の大地主の七男坊・竹内七郎が始めた。七郎は上京して、餡子の製造元で修行を積み、32歳で独立をはたした。

初代の七郎がパリッとした薄皮の焼き方を考案したヒントは、磯部温泉の「磯辺せんべい」のサクサクとした食感にあったという。磯部温泉は故郷・信州への行き帰りに使う信越線の途中にあり、当時は一日がかりの帰省であった。それが、いまに続く伝統の中に生きることが楽しい。「東京たいやきめぐり」より。

「佐賀のたい焼き」は登録商標。このたい焼きの形がユニーク！「丸いたい焼き」。皮がもちりとして、あんこもぎっしり！丸い形なので、しっぽの方はあんこが少なかったよ！っていう心配がないですね。大分美人さんが「美人さんブログ」でいろいろ書いています。「佐賀のたいやきサイコーっす!!ふるさとのみんなに送ってます！」。

福の神・素顔の引力

暗いことの多い時代、ほがらかに笑いのある場。お客様とのコミュニケーションです。これは、読売新聞の4月17日の「長寿革命」の中に、**茂山千作さん89歳狂言師(人間国宝)は「福の神」という狂言があります。笑顔の面をつけた「神さん」が笑いながら登場する。**一つの動きでお客様が笑い、表情を変えるとまたお客様が笑う。また、舞台上上がっただけで大笑いしてくれる。もって生まれたものが、ようやく出て来ました。

笑いは、「心のゆとり、生きるための支え」です。「福の神」は、「幸せになる知恵を授けてやるからお酒をくれ」と注文する。おかしな「神さん」です。舞台のそでから登場。笑いながら前に迫ってきて、最後に「カッ」と口を開いて「はーはーははは」と大笑いする。その表情で見てる人は、もっと大笑いするのです。表情をみせるだけで幸せ。これがほんとの「福の神」です。大笑いは、正にお客様との明るい、ほがらかなコミュニケーションです。森光子の

「放浪記」は笑いが多く面白かった。**喜怒哀楽は人間が、生きる知恵が込められています。**

夢が叶う！叶わないでも、夢に挑戦するプロセスこそが大事です。やる気や情熱・勇気がわいてくるものです。そういう会計事務所にしましょう。決算を商品化したのは、プロスです。正に「決算診断の事はじめ」です。「決算診断」と「決算事前提案」は、「決算こそ最大のビジネスチャンス」です。会計事務所には「3つの課題」がある。1つは、お客様を増やすこと。2つは、固定収入を増やすこと。3つは、所員のレベルアップでした。この3つは、会計事務所の永遠の課題であり、挑戦する成功の条件です。全国の1000余の会計事務所が活用しているのです。