

2010年7月20日発行

ぶるす

四季の会・ユーザーズ・サービス

277号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 酷暑の候、先生におかれましては益々御健勝のことと存じます。

最近、税理士に関する本、「社長さん！税理士の言うとおりにしていたら会社がつぶれますよ！」(河辺よしろう WAVE 出版)長々とした本です。最近のベストセラーに入っているんですね！皆さん、読んでみましたか！

私は、何でも好奇心が強いから、すぐに買います。中身は何とも「お粗末」である内容でした。正に「税理士とつき合うと会社がつぶれる」といわんばかりの題名です。しかし、経営者はこの本を買って見ています。私の顧問先の経営者が見ていました。担当者に「税理士もそれぞれなんだね・・・」と言っていました。そんなつもりでこの本のことを書かせていただきました。

税理士とつき合うと会社がつぶれる

この本によると、税理士は中小企業の社長さんにとって、唯一身近にいる専門家です。だから、つい「経営」について相談してしまう。ところが、彼等の大半は、「税金のプロ」であって、「経営のプロ」ではありません。だから、もっともらしい表情でとんでもないアドバイスをしてしまう。私は、それで「道」を誤った会社を、ヤマほど見してきました。税理士に経営はムリです！と語っています。

「決算書の見方」が間違っている。税理士のことを知らずに、社長が見るため興味本位に書かれています。この中で「税理士」をはじめとする会計専門家がほぼ全員、判を押したように言うことがあります。それは「企業経営には、とにもかくにも貸借対照表(B/S)が重要だ！」ということです。中小会社は自分の頭で儲ける仕組み「ビジネスモデル」を考えなければなりません。そのときに重要なのはB/Sでなく、損益計算書(P/L)です。

経営戦略を読みとるには「原価」「経費」「売上」「利益」が示されているP/Lにほかありません。その損益計算書(P/L)を重

視しないで、いったい経営指導をするのでしょうか！私には「税理士」が不思議ありません。誠に時代錯誤と言われても仕方ないでしょう。更に、数字の先に「お客様」がいることがわからないのです。多くの社長さんは、税理士は「数字」は強いと思っている！たしかにそうです。

税理士がつくるのは、あくまで「納税のための決算書」です。困ってしまうのは「経営分析」です。だってそんなのウソだからです。税理士は間違いなく、税金を払うために決算書をつくっています。「この会社は、これだけ稼いで、これだけの資産をもっているから、これだけ納税を行います」ということを「税務当局に証明するために決算書」をつくっているのです。いえ、それでいいんですよ。そんな税理士もいるかも知れませんか！今の税理士を昔と「時代錯誤」しているようです。今の税理士・会計事務所に視点が違っています。

多くの経営者がこの本をみているんですね。うちの税理士は！うちの「会計事務所は何をしているのかな」「決算時には確かに税務申告だけで決算書を報告も解説もされてないな」「社長自身が我が社の決算書も見たこともないな」といえる経営者は、この本の内容であるかも知れませんか！

この本の中で、税理士は自分の専門性を高めよ！と書かれている部分がある。その中で税理士の平山憲雄先生がこのように記されています。「税理士の行うコンサルティングは、顧問先企業の売上を増加させることではない。それは専門の経営コンサルタントの仕事であり、税理士の仕事は、経営者の経営判断に必要な財務データの抽出を中心としたものである。商品を売ったこともない税理士に、企業の売上を増加させるわけがない。財務改善や資金繰りを良くする。節税を考慮しながら行うのが税理士のコンサルティングなのである」。

税理士は安易に経験のない「お客様づくりのコンサルティング」に手を出してはいけなく明快に書かれています。税理士の専門性は大事です。「税務と会計と決算」は基本業務です。この基本業務の決算を生かしている会計事務所は多いのです。

「決算診断提案書」や「社長の四季システム」を活用されている。決算診断実践会会員の皆様には是非、自信をもって下さい！

決算に神宿る

決算をしない会社はない、「決算に神宿る」といわれる。経営者は決算に最大の関心を持っている。所長先生と時間をさいて話をしたいのです。経営者の一番身近な相談相手は私たち税理士なのです。「決算診断提案書」は、経営者はよくみえています。不況になると、お客様の目は一層厳しいものになるのです。不況だからこそ、お客様の大事な心が一層重要になるのです。会計事務所は、「お客様大事の心」を持ち続けることが大事です。

問題のない会社はないし、会社の中には問題が山積です。そんなことを決算時に所長先生と話したい。この一年間を振り返ってみよう。時には一服して待つことも大

事です。あせってはならない。無理や無茶をすれば、深みにはまるばかりです。意味のある一服をする。決算時が何より大事な時です。きちんと「見せる」ものがないとできない。「決算診断提案書」こそ、「見える化の決算商品」です。我が会計事務所の「他にない」「凄い仕組み」です。

お客様である経営者が、よく理解し納得できる報告ができるか！「見える化」が何より大事です。決算こそ「今期を反省し、考え、未来に備えることができる」、だから「決算に神宿る」といわれるのです。経営者からみれば「見える化」、会計事務所にとっては「見せる化」です。経営者の心の揺さぶり方だと思うのです。

どれも挫折の理由にはならない

不器用な性格。学校を中退。母の死。
商売で破産。莫大な借金。
恋人の死。ノイローゼ。不幸な結婚。
友人にすすめられ選挙に出馬するが、聴衆の無関心、マスコミの批判にさらされ、落選。
さまざまな試練の中、もし、挫折と言うものを受け入れていたら、その男は世に名を残さなかつたらう。
男は無名で、貧乏で、無力だった。
だからこそ、自分と同じような弱い人々、差別を受ける人々を守る政治家になろうと決意した。
38歳、男は国会議員になるが、思いどおりの政治活動ができず、田舎に帰る。
47歳、もう一度選挙に出馬。しかし、落選。
49歳、再度、選挙に挑戦。しかし、落選。
それでも、男は挫折しなかつた。
彼にとって、すべては出来事。すべては経験。経験は学習。学習は次への情熱を生む。そしてついに、男の情熱は民衆の心をとらえた。
男は、52歳のとき、ほとんど資金がないまま大統領選に立候補し、勝利。
アメリカ大統領となる。
男の名は、エイブラハム・リンカーン。情熱の男。
「人民の人民による人民のための政治」
南北戦争中、彼が行なった272語、3分足らずのスピーチは、歴代大統領の演説の中でもっとも有名だ。
彼の情熱は、今も、アメリカン・スピリットとして生き続けている。
人生に起こる出来事は、すべて経験。
経験は学習。次への情熱。
人生は情熱でできている。
エイブラハム・リンカーン Abraham Lincoln (1809年-1865年)
米ケンタッキー州生まれ。第16代アメリカ合衆国大統領。彼が奴隷制反対を唱えて大統領に就任したことで、南部が反発。南北戦争につながる。1862年、奴隷解放宣言によって南部の黒人奴隷を解放。しかし、南北戦争の最末期の65年4月14日、暗殺される。南北戦争中、彼が行なった「人民の人民による人民のための政治」という演説は、民主主義の本質を語ったものとして世界的に有名。