

## ぶろす

四季の会・ユーザーズ・サービス

327号

発行人 浅沼 邦夫

拝啓 梅雨の候、先生におかれましては益々ご健勝のことと存じます。

世の中には、いろいろな人がいるのですね！「リヤカーでテクテク、世界一周」（東京新聞6/10）にでています。鳥取市の吉田正仁さん（32）が、リヤカーを引いて歩く旅を、2009年の1月1日から、日本に帰国することなく4年半かけて、約4万キロを踏破した。吉田さんは「中途半端な自分の生き方に対する決別の挑戦」とした。海や一部の国境周辺以外は乗り物を使わず、生活道具約50キロをリヤカーに載せて歩いたのです。今、中国の上海に到着し、さらに台湾に渡って約5百キロを歩いた後、「8月に帰国する」予定だそうです。

吉田さんが地球一周を思いついたのは大学時代、バックパッカーとして世界を旅したのがきっかけ。「もっとゆっくり歩いて世界を見たい」と、生活費を切り詰めたため400万円を持ってスタートした。リヤカーは「荷物を積めるから」。安宿を探し、時にはテントで野宿しながら1人で歩き続けた。33カ国を踏破。カザフスタンでは、40度以上の暑さやでこぼこ道に苦しんだ。一転して、ブルガリアでは氷点下20度の山中を歩き、右手の指が凍傷に。カナダでは熊にテントを押し潰され、外にソーセージを放り投げて気をそらし、九死に一生を得た。苦難の一方で、家に招き入れ、食事や寝床を提供してくれる優しさにも触れ、人間愛を感じました。

ゴール目の吉田さんは「僕は特別な人間ではないけど地球一周ができた。一歩ずつだけ確実に前進していくやり方もあることを、日本の子どもたちに伝えていきたい」と話しています。

## 女性税理士1万人突破 経営支援で活発化!!

税理士新聞6/15号によると、25年3月31日時点の税理士登録者7万3725人のうち、女性税理士が1万39人となった。10年前の平成14年度の女性税理士が6784人だった。10年で48%増えていることになる。これに対して、男性税理士は、6万3686人で10年前の平成14年度末が5万9890人で、

11%しか伸びていないのです。

女性税理士が増えている理由は、いくつか考えられる。男女雇用機会均等法施行で、女性の社会進出が進行したと言われるが、それも女性税理士の増加と無関係ではないだろう！「女性の経営者」が増加している。この場合、男性税理士よりも、女性税理士の方が頼みやすいという意見が多くなっているのです。

都内のある女性税理士は「税理士をしていた父親の背中を見て育ったので、自然と税理士を目指していた」「仲間の女性税理士にも、2世、3世がけっこう増えている」。また「女性税理士の登録が増えていることも良いこと」。ただ「まだ勤務税理士の割合が高いので、税理士会の会務参加が少ない」と税理士連盟の方は言われている。しかし、女性税理士が現場感をもって、男性税理士よりも、経営者の良きコミュニケーションパートナーとなって、違った意味の時代性を発揮している女性税理士も多くなっているのです。

決算診断実践会の会員である、東京神田の永井洋子税理士さんです。「永井洋子税理士事務所」では、「常に人格を磨き、自立人を目指す。経営者の意思決定をサポートし、社会に貢献する」と経営理念を定めました。当税理士事務所の特徴は、すべて女性でお気軽に相談できる環境を整えております。「笑顔でやさしくお客様のお困りごと」にお答えしているのです。

また、HPでみると、千葉県Mさんは、「女性経営者、経理の奥様へ」をテーマとして、「当事務所は、女性経営者、経理の奥様支援を得意としております」。「税金・経理のコンシェルジュ〇〇」と言っています。大阪のSさんは、「女性税理士による独立開業を支援します」。そのほか、「HP」を見ると、●社長の経営力が見える「決算診断」●MAS業務による「経営支援サポート！」情報をクライアント様と分かち合い、共に考えサポート致します。●見える化ってすごい。黒字化を徹底支援いたします！！●「お客様と共に本気で考え行動する」などなど、多くのPRをしています。やる気充分の女性税理士です。

女性の多い会計事務所で「決算診断」が多く使われています。女性がまじめに決算時に社長とのコミュニケーションがとれて、決算診断が最大のツールなのです。ですから「女性が社長先生」の事務所。また「女性の多い監査担当者」に多い。「経営支援型」の会計事務所では、決算こそ「最大のビジネスチャンス」に活かせることになるのです。

## 「経営支援」こそ 会計事務所を成長させる

会計事務所には3つの業態があるのです。「処理型会計」「専門型会計」「経営支援型会計」です。①「処理型会計」は、「年次型」、「所内型」、「書類作成のみ型」であれば「業務処理型」なのです。「決算と申告」を低価格で行う。「なるべく訪問しない」を誘導し、「訪問しないから安い」のです。②「専門特化型会計」は、相続、国際税務、公益法

人、医療機関、事業承継コンサル、税務調査などの専門特化業務です。それはそれなりの価値もあります。

③「経営支援型会計」です。これから我々が力を入れていくのが「経営支援」です。経営の基本は会計なのです。数字がわかればいいという社長もいますが、本心は話をしたいと思っている社長は多いのです。所長先生の都合で、対話が出来ないことが多くあるのです。良き関係性を高めていくことが、新規拡大にも報酬に関する部分も重要になってきているのです。

「処理型会計」は統計ではわからないが、地域の同業者をみると、60~70%くらいかも知れません。浅沼では、経営方針発表大会で、新規顧問先を全員共有の「5%獲得」をする目標となり、達成実現しているのです。それは何もしなかったら、5%は減少するのです。新規獲得は、経営者は受けなければならないのではなく、「信頼と安心」が何よりの時代かも知れません。報酬引き上げにもなっているのです。古い会計事務所は、所長先生の固定観念で、「常識やしきたり・しがらみ」が、かたまってしまっている。時代が大きく変わり、金融関係が、取引先のために「会計事務所を変えてほしい」という機関もあります。それは「経営支援型」の会計事務所を選んでいるのです。地域で選ばれる会計事務所になることが何よりも大事です。

「期待」と「価格」を超える「価値」を提供することです。お客様とは「役に立つ存在」を超えて、「頼りにしていただける存在」を目指すことです。よい仕事をすれば、お客様に喜んでもらえるし、事務所価値も高まるのです。働く所員も潤い、働きがいがあるので、自分自身も高めることができるのです。顧客満足と所員満足です。

私は決算のこと、決算診断のこと、事業計画のことなどをよくします。特に「決算診断提案書」は、会計事務所の「商品」として確信しています。決算の「B/SやP/L」から、システム化された「決算診断」です。よく歴史から未来を知るといわれます。企業にも過去を見て、現在を知り、未来へのビジョンを作ることができる。金融機関は格付けしています。その内容は6要素診断です。「物言わぬ会社」でも「数字をもとに」「社長に語りかける」のです。決算診断は「会社のすべてを物語る」のです。

まさに、決算書には「ドラマ」があり「きらきらとした、ひとしずくの秘話」が隠されています。そのドラマの主人公は社長です。そして、トラブルを解決する能力を主人公はもっているのです。私たちは経営者を守っていくことが重要です。

「経営力強化支援法」によって、「支援事業の担い手の多様化、活性化」して、中小企業が安心して相談できる「経営革新等支援機関」の「国の認定」を受けることも、お客様のためになるものと思うのです。老舗企業の戦略に「続けるな、離れるな、中身を変えろ」があります。本業を離れず、マンネリでなく、中身を変える努力することも大事のようです。