

# ぶろぐ

四季の会・ユーザーズ・サービス

329号

発行人 浅沼 邦夫

猛暑列島といわれるなか、私の地域では有名な猛暑市である館林市、熊谷市などでは40度を超える毎日です。皆様の地域でもそれぞれ熱波かと思えます。世界各地で気温40度を超える記録的な猛暑に見舞われている。中国では上海、重慶などで40.8度で、熱中症などが起きている。地球温暖化の中で地球がおかしくなっているようです。猛暑に負けないように皆様も御健勝、御自愛のこと御祈念申し上げます。

## 時代と共に変化が起きる

エコノミスト 4/16号の特集で、「税理士・会計士特集号」で、「食えない税理士・会計士」大競争時代の到来である。「難関資格」といわれていた税理士、公認会計士の業界で、「もはや安定した職業」と言えないほど競争は熾烈を極め問題が山積しているようです。

『公認会計士業界では、合格しても監査法人に就職出来ない未就職者問題が、社会問題化している。採用者数は、ピークだった「2007年」(2,442人)に比べ、2011年780人と3割の水準となり、未就職者数は2010年に53.2%、2011年は46.1%となり、半分前後が監査法人に就職できなかった。監査法人は、大量のリストラに踏みきった』などが書かれている。

更に、『税理士は平成25年3月末、73,725人で、毎年数百人単位で増加している。その顧客である中小企業は縮小傾向である。税理士の数は増えているのに顧問先企業は減少。その収入も下落している。危機感を持つ税理士は多い。若い税理士で顧客獲得のために、報酬のディスカウント合戦が行われて、会計事務所も決して楽ではないようです』等々、記事の中から見ると、正に現実ですね！

私も創業の時は、閉鎖的な税理士会で若い人いじめがあり、「顧問先を得ることは困難だった。30年前は高度成長であったが、しかし、税理士も大きく増加し、競争にな

り、今と同じようになった。10年前(2002年4月)は、税理士法の改正により、報酬規定は廃止され、各税理士が自由に決めるようになった。時代と共に変化が起きてきました。

私は30年前、他との違いをつくるために、「決算」に力を入れた。「決算をしない会社はない」「成長企業の社長は決算に最大の関心」を持っていました。税務申告だけでなく、「社長とのコミュニケーション」を大事にして「決算書の解説」を行い、わかりやすく、それが「決算報告会」になりました。「よき関係性を深め」「新規紹介も増え」、他との大きな差別化になり、成長・発展することができました。

当時、私は「決算こそ最大のビジネスチャンスです」を出版しました。今回、その「復刻版」を作りました。「決算」のこと「会計事務所の問題」について、今と違和感がないのです。「御縁のある所長先生」に、「TELかFAX」でいただければ、お送りいたします。今や、「経営支援型」の会計事務所も多くなりました。中小零細企業に対応し、密着したホームドクター的な会計事務所が発展につながっていくものと思います。

## 税理士の新成長戦略

関東信越税理士会 会報をみていたら、「奔流」のコーナーで、「税理士の新成長戦略」のテーマで(池田副会長)素晴らしい内容が書かれていました。

『今に始まったことではないが、税理士がその周辺業務、とりわけ中小零細企業の経営全般にわたるアドバイスを手掛けることは、もはや当たり前となっている。少し前には「税理士は、あなたと企業の羅針盤」、今は「税理士は税と企業のパイロット」などとPRして企業経営の指南役を自負してきた。現在、社会はますます複雑化し特に中小零細企業を取り巻く経営環境は、その度合いを増している。そのような中、税理士を一番身近なアドバイザーとして認識する経営者は多い。

平成25年3月末に、中小企業金融円滑化法が終了した。これに伴って企業を取り巻く環境が激変し、その対応に追われている。この法律を利用している事業者数は、約30~40万社ともいわれ、その中で特に事業再生が必要な事業者は約5~6万社とされている。しかし、すぐにでも経営改善計画書を出さなければ貸し渋りや貸し剥がしに遭うという事ではなさそうだ。

とは言っても、金融検査マニュアルにある通り、全ての中小零細企業を無条件で支援し続けることはできないだろう。いずれは経営改善計画書を作成し、それを実行し、成果を上げなければならない。今の経済情勢を見れば、現状をどのように打開し、抜本的な経営改善を効率的に行うか経営者の悩みは尽きない。

こうした中、平成24年8月30日に中小企業経営力強化支援法が施行された。これに基づき「経営革新等支援機関」として認定された税理士・税理士法人に対する国の

期待は大きい。中小零細企業からも金融機関からも「税と事業再生の指南役」としての税理士の評価もまた高い。

国を先頭に社会全体として取り組むこの中小零細企業支援プロジェクトに、私たち税理士の貢献が大きく求められている。認定支援機関となって中小零細企業の良きアドバイザーとして、経営者からも社会からも真に必要なとされる無くてはならない存在として、今こそ税理士の新たな使命を覚醒させなければならない。『正にお客様思考ですね』。これから事務所中心からお客様中心で行くことに会計事務所経営の未来があると思います。

## 税理士に気づく力を!!

「時代と共に変化が起きる」。お客様思考を深めるために、同じことを見たり聞いたり読んだりしても、そこから様々な発見や示唆を得られる人もいれば、何も見いだせない人もいます。最近では簡単に情報が手に入るため、持っている情報では差がつきにくくなっています。そこから「気がつく力」をつけることが大切です。

最初は日々のニュース、街の様子、周囲で起きている出来事を意識的に見て言葉にすることからはじめましょう。メモをとっても人に話しても、アウトプットすることで観察する習慣がつかます。

次に観察した情報を実感する。人の話を聞いて「共感」してみる。わかるよ、なるほど、へえ、僕もそう思うよと言っているうちに、単なる情報を自分の実感にすることができるようになります。

共感できないところは「自分には理解できないが、なぜそう考えるのか?」考えてみる。共感できるようになると同じ情報から発想できることが格段に増えます。

「感動する」。日々起きていることや手に入る情報はささいなことですが、その変化を捉えるには新鮮な気持ちや驚き、興味が必要です。

新商品は発売された、ごはんがおいしく感じる、道を歩いていると花が咲いていた、などどんなことでもかまいません。周囲が驚くほど大きさでも「それはすごい」「なんと素晴らしい」という気持ちで見ると習慣をつけよう。(日経産業新聞の中から)

最後はより深く理解することです。「なぜ?」を繰り返すことで、情報や出来事が起きている原因を深く考え、具体的な気づきを得ます。なぜこの商品は売れているのか?なぜこの店の前で立ち止まるのか?なぜこの前と違うのか?など疑問は何でも書き出して考えてみましょう。

「理解する」枠組みを持つことも重要です。何を感じ、どう考え、何を言い、具体的にどう行動しているのかという枠組みなどは、人物を理解するのに使いやすいです。

ボーっとしていると何も得られません。共感・感動・理解できるアイデア体質を身につけ、出来事や情報を新鮮な気持ちで見つめ、様々な発見をすることで「よく気がつく」「気づく力」になっていくのです。