

税理士事務所 Channel

2005.5

No.285

ミロク会計人会連合会監修



■特集…2

ビジネスに役立つ地方発フリーペーパー

インフォカス ● ベイオフ解禁1カ月でわかった中小企業の必須対策…7

産学連携ヒット商品 ● ソーラー和船 …10

事務所訪問 ● 山本税理士事務所…11

オフィスアイ ● 「アフター5」「ビジネス本」「家族消費」…14

ミロクシステムQ&A ● 「ACELINK法人税申告書」平成17年3月決算法人のポイント…16

会計人のリレーエッセイ ● 関東信越ミロク会計人会 神田富雄…19



顧問先の通信簿 『決算診断』の成果で 銀行とわたりあう経営者に!!

いよいよ税理士の選別が始まった!! その危機感を持つ税理士が増えています。東京・目黒区で開業する山本孝久先生（49歳）もそのひとり。『決算診断提案書』という武器を核に、税理士事務所として、顧問先に貢献できる新しいメニューづくりを心がけてきました。ちなみに今年度は、上場支援コンサルタントと組んだ支援業務、食品専門コンサルティング会社との提携による顧問先サービスの充実に力を入れています。

他の事務所との差別化で
『決算診断』を商品に

「いまやファースト・コンタクトがメールというニュービジネスが増えています。先週も私のところに顧問先企業を紹介したい、というメールが送られてきました。それで先方の営業部長という人に会ってみたら、ホームページを調べて、経営分析をやっている税理士のところだけ送っているというんです。インターネットを使った新手段の伸縮性があるという思いと同時に、あらためて税理士の選別が始まっているんだなと感じました。だから、たえずわれわれは新しい仕掛けや窓口をつくっていくかなければなりません」と山本先生。

また、インターネットのタ

ウンページを見て税理士探しの電話をしてくる人も増えているとか。

「今後、はたしてインターネットが、顧問先開拓のための新しいツールになるのかどうか興味があるので、なるべく話を聞くようにしているんです」とのこと。

開業したのは89年。この頃から税理士過剰で、先生にとっては、他の事務所とどう差別化をはかるかがつねに課題だ

PROFILE

所在地／東京都目黒区碑文谷6-1-18
高雅ホームズ学芸大314
TEL／03-3791-8863、8962
FAX／03-3791-8292
設立／89年
職員数／6名
導入システム／ACELINK

事務所訪問 山本税理士事務所



朝9時から午後5時まで、時間内に正確な仕事が終わることが目標

「数値化した経営指標を、あらためて言葉に変換。そのポイントです。例えば、先頭の7点なのか、7点なのか、なせ6点なのか、私がキチンと説明を施す。そのうえで、最終的にまた点数に落とし込む。すると顧問先の頭の中に通信簿が残る、つねに経営課題に挑戦しようという気概が生まれるんです。やはり税理士の基本は監査と決算。これをベースに経営課題を明らかにするというのは税理士でなければできないこと。そこがこの経営分析のポイントです」

「決算診断」の成果は歴然で、税務署の発表によると中小企業の7割が赤字といわれるなか、先生の事務所では5割にとどまっているそうです。「昔前、会社を独立する人は営業出身が多くドンブリ

勘定があたりまえでしたが、最近では数字を把握していなければ生き残れない時代。若い経営者たちは数字が読める人が多いし、月次も何日以内にくださないとハッキリいってきません。どうも銀行にわたすのではなく、ミーティングなどの内部管理に使うようです。だから「決算診断」を非常に喜びますし、それを評価してお客様をドンブリ紹介してくれています」

この「決算診断」が月平均10件ペースとあって、先生は多忙を極めていますが、2年前にはACELINKにリリースし、いっそう業務効率の向上をはかってきました。

その効果は絶大で、先生がこのシステムを取り入れてから10年以上経ちますが、いまでは、この数値を使って、銀行と堂々とわたりあう顧問先もいるとか。「お客様がすっかり財務にくわしくなっていて、営業管理費を特別損失で落とせないか」「営業利益を大きくしたい」なんて、専門用語で話しかけてくるほどです。また、融資の交渉の際も、銀行が「ここまでシッカリ分析できているケースはなかなかありません。もうこちらであらためて分析する必要がないので、融資がラクです」といわれるほどになりました」

現在、顧問先は約120件。「決算診断」の成果は歴然で、税務署の発表によると中小企業の7割が赤字といわれるなか、先生の事務所では5割にとどまっているそうです。「昔前、会社を独立する人は営業出身が多くドンブリ

ちなみに、最近の若い経営者は総じて非常に経営指標に対する意識が高いそうです。業務日報のデータを活用顧問料の是正も実現

ったそうです。そして、ついに差別化に成功。「決算診断」という顧問先の通信簿づくりが主力商品に。決算書をもとに、資本金、売上高、仕入原価、営業利益、経常利益、人件費、減価償却費などを一定の基準で数値化し、自己格付を可能にした経営分析システムで、税理士の個性が反映されるのが特徴。

指導しだいで結果に大きく差が出るそうです。税理士にとって必要な情報は決算にあり

「お客様がすっかり財務にくわしくなっていて、営業管理費を特別損失で落とせないか」「営業利益を大きくしたい」なんて、専門用語で話しかけてくるほどです。また、融資の交渉の際も、銀行が「ここまでシッカリ分析できているケースはなかなかありません。もうこちらであらためて分析する必要がないので、融資がラクです」といわれるほどになりました」

飲食店、理美容院などのサービス業が多い街

目黒区は東京23区の南西部に位置し、北は渋谷、東は品川、西は世田谷、南は大田に接している。面積は14.70平方キロ。なで、23区全体の2.4%に当たる。人口は約24万6400人。

産業は中小の商工業が主流で、23区の中では、商業（卸、小売業）が年間販売額で17位（平成14年商業統計調査）、工業が年間出荷額で19位（平成12年工業統計調査）となっている。商業では飲食店、日用品、衣料品、食料品店、クリーニング業、理・美容院などのサービス業が多い。

また、工業では京浜工業地帯の下請け企業が多く、電気機械器具、金属機械器具、一般機械器具製造業、出版・印刷とその関連産業が多いのが特徴。事業所数は約1万3000カ所。代表的な事業所はスタンレー電気、バイオニア、東急ストア、田村電機製作所など。

主な観光スポットは目黒不動、目黒区美術館。イベントは自由が丘女神まつり、目黒不動産甘藷まつりなど。

ところで、目黒といえば「目黒のサンマ」が有名だが、これは江戸時代、鷹狩り目黒を訪れた将軍が、茶屋で庶民の食べ物であるサンマを食し、それに感激して「サンマは目黒に限る」といった言い伝えによるものだそう。その舞台となった「鰯が茶屋」が、現在の茶屋坂という地名の由来とされる。



「監査と決算が税理士の基本」と山本先生

「スケジュール管理」には全員が予定を入れています。

私の場合は不在がちのことが多いので、職員には空いている時間にスケジュールを入れているといっています。「請求管理」は月末には一斉に請求書を発送できるレベルになつていて、とても重要しています」

また、「業務日報」は正確な仕事時間を把握するのに役立っています。

「報酬規定が撤廃されたので、顧問先それぞれにどのくらい時間がかかっているかをつかんでおく必要があるんです。私の事務所では仕事をしたらかならず入力するようにしています。年間の総時間数を見て、あまりに時間がかかりすぎているものについては、決算時にそれを経営者に

見せると、理解していただいで顧問料を値上げしてくれるようになりまし。非常に説得力のある資料になっているんです。これまでに、20件ほどが顧問料を見直してくれました」

そのほか、「顧問先管理」では調査案件や税額なども盛り込み、丁寧に履歴をつくるようにしています。

所員は6名。先生のほか税理士がひとり。先生が外出しているときは、事務所の内部固めに努めてくれているそうです。全員がシステムを使いこなし、繁忙期は自発的に残業してくれるほど、関係がうまくいっています。

「私は基本的に働いてもらった分、所員には還元したいと考えています。ですから、休暇も夏冬各10日間ほどかならず取っています」

先輩や顧問先の引き立てで新たな展開が始まる

誰もが羨む顧問先との良好な関係、所員との円満な関係、それについて先生は、「人に

引き立てられてきた」と、事も無げ。

例えば、先生はその名を聞けば誰もが知っている全国ブランドの大手企業の顧問税理士を務めています。これは学生時代の先輩に引き立てられてのこと。

「学生時代の体育会のアーチエリー部の先輩が銀行に就職しているんですが、あるとき取引先の大手企業が人事を一新しようということになり、顧問税理士についても若い人材を入れたいと先輩に相談してきたんです。それで先輩に紹介され先方と面接してパスしました」

顧問先からも新たな仕事のメンバーとして誘われました。

「顧問先が上場支援のコンサルティング会社をやっているんですが、4月から一緒に組んでニッチ企業の上場支援に取り組んでいます。これまでに上場は監査法人のマーケティングでしたが、非常にコストが高つく。そこで、コンサルディング会社と組んで、監査法人のハンコが必要な手前までお手伝いしよう」と。現在、

宇宙関係の部材などを開発しているニッチ企業など2社の支援を行っており、先が楽しみです」

こうした話が飛び込んでくるのも、常日頃、先生が顧問先第一に仕事をしているからではないでしょうか。今年度は食品専門のコンサルディング会社と契約し、飲食業の顧問先の活性化及び支援も考えているそうです。

「目黒区は区内でも非常に飲食業が多いところ、顧問先にも飲食業が多いんです。そこで、例えば覆面でのいい点、悪い点をリサーチするとか、コンサルディング会社のノウハウを活かして元気な飲食

業をつくりたい」と意気軒昂。つねにアイディアにあふれ、顧問先に自信をつけさせ成長させてきた山本先生、今年度はまた新たな展開での出会いが増えそうな予感。ますますのご発展をお祈りいたします。



ACELINKは多忙な業務のサポーター