

元気だね通信

Legacy 発行・編集 / 税理士法人レガシィ・株式会社レガシィ Z

Vol. 146 May. 2016

巻頭 「元気だね！ 税理士」

今月の新作 ~ New Release ~

これは書籍に
書くことは出来ない…… — 8

伊藤俊一税理士事務所 代表社員 税理士 伊藤 俊一氏

居住用財産を売却する場合には
考えることがこんなにたくさん! — 9

税理士法人今仲清事務所 代表
(株)経営サポートシステムズ 代表取締役
今仲 清氏

ついに改正 社会福祉法
私は準備をこうします。 — 10

ゆびすいグループ 代表
税理士法人ゆびすい 代表社員
税理士・CFP
澤田 直樹氏

危機のない経営はない
危機に立ち向かう覚悟とは — 11

(株) S・Y ワークス 代表取締役
佐藤 芳直氏

天野隆の「一意専心」 3

元気だね! 税理士 4

実務ツールマニュアル 担当編集が熱く語る 12

とても簡単ストーリーミング 14

レガシィ相続税理士ネットワーク® 16

日本決算書すっきりアドバイザー® 協会 17

「レガシィ会員制度」のご紹介 18

実務でお困りの方のための質問制度 税務調査研究会 19

Active Zeirishi

「“お客さま目線”と
“ランチェスター戦略”が
特長です」

山本総合会計事務所 所長税理士 決算書すっきりアドバイザー®
山本 大造 先生



日本の法人数が減少していく中、
 比例して会計事務所のお客さまも減少しています。
 一方で、税理士の登録数は7万5000人を超え、
 増加の一步をたどっています。
 会計事務所の生き残り、
 差別化が求められる昨今、
 元気な先生方はこのように
 事務所のかじ取りをしています。



「お客さま目線」と 「ランチェスター戦略」が 特長です

元気だね！税理士 Vol.55

山本総合会計事務所
 所長税理士
 決算書すっきりアドバイザー®

山本 大造 先生

今回は、「西東京」の税理士としてご活躍の山本大造先生にお話をうかがいました。合理的、効率的な取組というのはよく聞きますが、山本先生は社長さま方にとっての「合理性」にこだわって取り組んでおられます。また、「西東京」「ランチェスター戦略」「建設業」と事務所の特色を明確にしていることが、お客さまとの出会いに一役買っているようです。

文中：黒字⇒山本先生
 青字⇒レガシイ

DATA

山本総合会計事務所
 所長税理士
 決算書すっきりアドバイザー®
 山本 大造 先生
 東京都西東京市田無町 2-9-6
 野崎ビル 706
 HP : <http://www.yamamoto-office.jp/>

山本総合会計事務所について教えてください。

平成11年12月に開業いたしました。今年で17年目になります。開業以来、西東京市田無町で経営者の方々のお手伝いをしており、「西東京市の税理士」という肩書きで業務を行っています。

経営者さまのお手伝いで心掛けていることはありますか

山本総合会計事務所では、「お客様に対する5つのお約束」というものを掲げております。

- ①ご相談には親身になって対応します、②お客様に必要なことはすべて提案します、③税務調査では、会社側に立って戦います、④「キャッシュレス・伝票レス」経理の合理化を推進します、⑤明確な料金を提示しま

す、の5つです。

経営者の目線に立つこと、経営者の立場での「合理性」を追求することを心掛けています。

経営者の立場に立つということを心掛けることになったきっかけはあるのでしょうか

税理士という職業は会計税務の職人的な部分があり、私も開業したばかりの頃は「経営」について十分に理解しているとは言えない状態でした。

そのような中で、ご縁があって商工会の青年部に参加させていただきました。ここで、40歳以下の若い経営者、二代目、三代目の方々と出会いました。それまでの業務ではベテランの創業者との付き合いがほとんどだったので、若い世代がどういうことを考えているのか、どういうアドバイスを求めているのか



チームワーク抜群の山本総合会計事務所のメンバー



経営革新等支援機関として社長さま達を支えています。

というのが分かり非常に参考になりました。また、彼らは非常に高い意識を持って事業を継続しようと考えていますので、私も税理士事務所の所長という一人の経営者として彼らと「仲間」になれたというのは得難い財産だと感じています。

特に力を入れている取り組みはあるのでしょうか

「ランチェスター戦略」です。

開業当時、経営についての知識・経験が足りず、顧問先が必要としていることにすべて応えることができているのだろうかという思いがありました。また、顧問先が倒産し、「何か自分にできるアドバイスがなかったのだろうか」と悔しい思いをした経験もありました。

そうした経験からさまざまな勉強をするようになったのですが、ある時参加した勉強会で、竹田陽一先生の著書「ランチェスター弱者必勝の戦略」に出会い感銘を受けました。自分の顧問先のお客さまたちを守り支えるために最適のやり方だと思ったからです。これをきっかけに、

幸運にも竹田先生に直接薫陶を賜る機会を得て、現在は、経営者に事務所に来ていただきディスカッションをしたり、取り組みを発表する「ランチェスター社長塾」という勉強会を開いたり、商工会中心に「ランチェスター戦略」のセミナーをしたりしています。

また、私自身、事務所運営にランチェスター戦略を活用しています。「西東京」に地域を絞り、この地域のお客さまへの働きかけに注力しています。名刺・HP・ブログでも「西東京の」という枕を必ず付けるようにして、検索エンジンで「西東京」をキーワードを入れた時に必ず事務所名が出てくるようにしています。こうした取り組みをしていると、西東京における知名度が上がり、西東京での実績が上がっていきます。

結果として、現在はセミナーを開催すると自然に西東京の方が集まるようになりました。

建設業支援を積極的にされているとかがっております。

これもランチェスター戦略

の1つであるのですが「建設業のお手伝いが得意」ということを打ち出しています。その結果、多くの建設業者さまのお手伝いをさせていただいています。

建設業は、税務会計分野以外にも、許可申請や経営事項審査等の行政書士の領域、労務問題等の社会保険労務士の領域に独自のニーズのある職種です。

私どもの事務所には行政書士・社会保険労務士がおりますので、一体的なサービスが可能になっております。

レガシィの商品や会員制度をどのようにご利用いただいていますか。

効率的な情報収集が可能なので積極的に利用させていただいています。通勤やお客様訪問時の車の中で聞くことが多いです。また、日本決算書すっきりアドバイザー協会の「決算すっきりシート」は決算書の説明に大変便利なので、利用しています。

これからの取り組みについて

私が会計事務所を運営しているモチベーションは「お客さまによくなっていたきたい」「パートナーとしてお客さまの老後まで力になって差し上げたい」という想いです。

です。ですので事務所の拡大だけを目指すのではなく、お客さまを支えるために最適の状態であることを追究していきたいと考えています。