

経営支援ニュースレター

※※御社の経営に役立つ情報を、毎月わかりやすくまとめてお伝えします※※

＜今月の主な内容＞

- 半世紀を振り返って
- 組織経営になるには、「社員全員のことを考えてやっているか？」
- 設立してうまくいく会社、いかない会社
- 書籍紹介「仕事で人は成長する」
- 付録:ネクスト・アイズ不動産セミナーのご案内

Tokyo
Metropolitan
Consulting
Group

東京メトロポリタン税理士法人

TMコンサルティング(株)／(株)クイック經理

代表／税理士 北岡 修一

設立してうまくいく会社の秘訣＝「つないでいく」

こんにちは。税理士の北岡修一です。

すこし暑さがやわらぎ過ぎやすくなってきましたが、皆様元気にお過ごしでしょうか？

本日は、8月最後の日、かつ当社の決算日、そして私もついに大台に乗った日でもあります(1957年生です)。税理士を取ったのが早かった(23歳)せいもありますが、ず～っと自分自身、若い税理士というイメージでいられました。でも、これからは、酸いも甘いも知った、枯れた?域に入ってくるのでしょうかね。それにしても、税理士では、まだまだ平均年齢よりも10歳も若いのです!... いったいどんな業界なんでしょうかね...

ということで、とても大きな転換点であるような気がしています。これからは自分もちろんですが、法人として組織としてレベルアップしていけるよう、頑張っただけでまいります。今後ともよろしく願いいたします。

■半世紀を振り返って...

自分の半世紀を振り返ってみると、早く始めたのに、まだまだだなあ、と本当に思います。25歳の時に個人事務所として独立し、会社組織にしたのは31歳です。しかし、組織として本気でやろうと思ったのは、実は税理士法人を作った5年前ではなかったか、

と思っています。個人事務所にしても株式会社にしても、形を作っただけでは、組織経営にはならない、ものです。人数を揃えたとしても、組織経営にはなっていない会社が、実は多いのではないだろうか、と感じています。

その大きな違いが、「**自分のためにやっているのか**」、「**社員全員のことを考えてやっているのか**」というところにあるのではないかと思います。

いくら形は組織になっても、創業者が自分の想いを実現させるために、自分が成功をするために、自分の収入を上げることだけを思っていたら、これは組織にならないのだと思います。

私の場合、そんな状態が5年以上前はあったのだと思います。以前からお付き合いのある方は、当社からはずい分と税理士が独立していったことを覚えていると思います。独立を目指して頑張ることは決して悪いことではないし、むしろ貪欲に仕事をしていく原動力になるので、いい仕事はできると思います。でも、組織としてみれば、優秀な人がどんどん独立していなくなる、お客様も持っていき、そんな状況がいはずがありません。組織としての求心力になるものがなかった、と言ってもいいのでしょうか。30人の事務所にしたい、と言っていました、それは単に言っ

ているだけに過ぎなかったのかも知れません。

税理士法人を作ったときは、これは形から入ったのですが、私にとってはとてもインパクトのあることでした。まず、税理士法人は1人ではできない、2人以上の税理士で作っていかないといけない。しかも、もし途中で税理士が抜けて1人になってしまった場合には、税理士法人は解散せざるを得ない...したがって、2人ではなく数人でやらないと極めて安定性に欠ける、ということです。

さらに税理士法人の経営は税理士でなければできません。すなわち息子や娘などだからといって簡単に継がせることはできないのです。また、法人ですから人の寿命に関係なく継続していくことができる、いや継続していかねばならない、ということです。

これらのことを考えた時に、これはもう**完全に私の個人事務所ではない**、ということです。極めて当たり前のことなのですが、やはり士業の人は個人事務所という意識が非常に強いのだと、改めて自己分析して思いますね。税理士法人にすることにより、これらのことがかなり払拭されたと思います。

この5年でようやく、会社組織としての意識ができたように思います。最近、社内でやっていることもずい分と組織を意識したことが多くなっています。普通の株式会社(?)がやっているようなこと(朝礼や会議や理念や、人事組織制度など)も、ずい分取り入れてきています。「会計事務所なのにこんなことやるの？」なんて思っているスタッフもいると思いますが、どんな組織であろうと、基本は一緒だと思っています。皆様の会社の顧問としても、是非、いい会社、いい組織を作って、お手本になれるようにやっていきたいですね。

ということで、半世紀を振り返るほど大そうな内容ではありませんでしたが、是非皆様とともに、お互いにいい会社・いい組織を作っていきましょう！

■設立してうまくいく会社、いけない会社

税理士法人をやっていると、次々と新しい会社の設立などからんでいきます。そして、それらの会社の成長の過程を共に歩んでいくことになります。

いろいろな会社を見ておりますが、当然ですが、うまく立ち上がっていく会社と、なかなか軌道に乗らない会社が出てきます。これらのどこが違うのか、私なりにキーポイントだと思うところがあります。

まず設立したての会社にとって、一番大事なのは「**売上を上げる**こと」です。どんなに小さな売上でもいいですから、売上を上げることですね。これがないと会社が回り出しません。活気も出てきません。よく商品やシステムや体制作りを、一生懸命やり過ぎてしまう会社があります。いわゆる「準備」ですね。崇高な理想に基づいた準備に力を入れ過ぎてしまって、話はすばらしいのですが、なかなか売上が上がってこないのです。あまりそういう時間が長過ぎると、社内はもちろん、協力者など外部も「この社長の言っていることは、本当なのだろうか？」という疑念が湧いてきます。そうなるはずいですね。協力者が本気で協力してくれなくなります。会社が軌道に乗る前から信頼を失ってしまうのです。

ですから、まずは小さくても売上を上げ、社内外の信頼を勝ち得ていくことが大事だと思います。少しでも実績が上がってくれば、周りの協力度合いも違ってきます。協力者もビジネスですから、期待できそうだとすると、より協力的になってくれるものです。

そしてさらに大事なのが、「**つないでいく**」ことです。設立して順調に成長していく会社は、つなぎ方が見事なのです。何をつないでいくか、1つは当然、仕事です。1度仕事をさせてもらった、納入させても

らったら、次の仕事をもらうこと、次の仕事につなげていくことです。**1度で終わらず、次につながっていくかどうか、これがうまくいく会社か、いかに会社かの分かれ目**です。同じ会社からのリピートだけでなく、「ご紹介をいただく」という、つながりも重要です。仕事の連鎖をおこす、つないで、つないで、つないでいく、これを意識してやっていくといいですね。

そのためには、その仕事でお客様に満足していただくこと、以前にも書きました「**トコトン満足してもらうこと**」が大切だと思います。設立当初は、時間があるのでから徹底的にサービスしてはどうでしょうか？お客様が本当に満足してくれたらば、リピートにしろ、紹介にしろ、間違いなくつながっていくと思います。

建設会社でも、研修会社でも、設立してうまくいっているところは、やはり「つながり」で仕事を取ります。受注会社は特に、それしか仕事を増やしていく方法はないのでは？と思いますね。

そしてもう1つ、つなげて欲しいのは、「**人と人のつながり**」です。人脈と言ってもいいのかも知れません。

大才は袖すりあう縁も・・・という言葉があるように一度縁の会った方と、いかにその縁をつなげていくか、これについても意識して考えておくことが必要だと思います。私なども異業種交流会などをやっていますが、やはりそういうところでお会いした方々と思いがけない方向に話が進んでいく、ご紹介したり、紹介されたり、共通の知り合いとの接点が生まれたり、そして仕事にもつながったり、本当に縁や出会いを大事にしたいなと思います。

そのための方法を自分なりに持っている方が、本当に人と人のつながりをいかしていると思います。初めてお会いした方には、ハガキを出すとか、すぐ

にその方に役立つ情報を提供するとか、いろいろあると思います。このニュースレターも、せっかくご縁のあった皆様との「つながり」を絶やさないために、書いていると言ってもいいと思います。

設立してうまくいく会社、いかに会社という観点で書いていますが、これは決して新設会社のことだけではないですね。すべての会社、ビジネスマンに当てはまることだと思います。

是非、仕事を人間関係を、「**つなげていくには？**」ということを常に考えていただければ、すばらしい会社・人生になると思います。

■書籍紹介「仕事で人は成長する」



「仕事で人は成長する」

著者：高井 伸夫

出版社：かんき出版

価格：1,400円＋税

初版：2007年5月21日

著者の高井先生は、弁護士であり、「日経ビジネス」の人気弁護士ランキングでは常にトップクラスにランキングされています。

とはいっても、決して法律の本ではなく、また難しい本でもありません。とても気軽に簡単に読める本です。

高井先生は、弁護士としての仕事はもとより、経営者としてあるいは人生の先輩として、大変示唆に富む話をいくつもこの本で紹介してくれています。人の成長や仕事のできるできないは、スキルではなく、心の持ち様の差である、ということをおっしゃっています。感銘を受ける話が多いですね。その中からいくつかご紹介していきたいと思います。

●困難は成功への第1階段

目的を到達するためには、障害や困難に早くぶち当たったほうがいい。つらく苦しいことに遭遇した時ほど智慧が湧いて、そのたびに自分が成長できる。そう思えばむしろ進んで経験したほうがいい。

第一次南極観測隊の越冬隊長を務めた理学者の西堀栄三郎さんは、「私は困難に立ち向かうと、『さあ、この困難を克服する経験を味わせてもらいましょう』という気になって、勇気がもりもり湧いてくる。」という素晴らしい言葉を残している。

※日頃から、様々な問題がビジネスには起こると思いますが、問題に真正面からぶつかっていく、勇気を常に持っていたいと思いますね。

●「仕事の報酬は仕事」といえる人になる

1つの仕事を終えて「ご苦労さん」で終わってしまうことはプライドが許さない。「次はこの仕事をやって欲しい」そういわれて初めて、前にやって仕事が評価されることになる。

※先ほどの「つなげていく」とこと、基本的には同じだと思います。仕事をしてお金をもらうのが評価ではなく、仕事がつながる仕事をしてこそ、本当に役に立つ、喜んでもらえる仕事をした証になるのだと思います。

●誠意は最大の武器になる

仕事の成功とは、つまるところ人の心を動かすことだ。人を動かすには誠意が大切。誠意ほど他人との関係で大きな武器になるものはない。だが実際には・・・誠意なしに物事に対処してしまうことが少なくないのではないだろうか。なぜか。それは結果が先に欲しいからである。それは欲といってもいい。

※誠意とは「私欲を離れ、曲がったところのない心で物事に対する気持ち。まごころ」(広辞苑第5版)です。ビジネスであっても、私欲を捨てて対処す

ることが大事なのですね。「仕事の報酬は仕事」と同様に、お金は後からついてくるものです。

●心を込める＝心力の時代

これからは心の満足を追求した商品の時代に入っていく。精神的に満足できるものが評価される時代になる。私はそれを「**心力**」と呼んでいる。・・・ものづくりでも、今までは品質が問われたが・・・品質がよいのは当たり前。品質という物質的な側面ばかりでなく、精神的、心理的な満足感をどれだけ与えられるかが問題になる。その意味では、仕事も「**心を込める**」ということに力点をおくことが大切である。

※何事も心がこもっていないとダメだと思います。ただ単に事務的、形式的にやる仕事は評価されないと。当社でもこれを「**心の経営**」といってとても重視しています。

●「仕事は世のため人のため」が生き残る道

何のために仕事をしているのだろうか。今までは自分のため、会社のためでよかったが、これからは「世のため人のため」と考えるのが一番いい。今までの企業目的は、「利益を出すこと」でよかったが、これからの会社は、**社会貢献できなくては企業価値を認めてもらえない**からだ。

※まさに会社の存在意義を問われていると思います。心しておきたいことですね。

ということで、今回も最後までお読みいただきありがとうございます。

●ご意見、ご感想、ご質問は、下記まで。

東京メトロポリタン税理士法人 <http://www.tm-tax.com>

株式会社クイック経理 <http://www.quick-a.co.jp>

発行人: 代表/税理士 北岡修一 kitaoka@tmcg.co.jp

〒163-1304 新宿アイランドタワー4F 私書箱1653

TEL: 03-3345-8991 FAX: 03-3345-8992