

のお手伝いをしようというのが、事務所の方向性である。資金繰りやら従業員の問題で苦労していた父親の姿をみて幼少期から育ち、突然の全権委任で経営者になってしまった二代目としての苦労もある。そんな轟氏だからこそ理解できる、経営者の苦労と創業者の厳しさ、つらさがそこにある。

経営者に対する思いが人一倍強い事務所だから、轟氏は「会計事務所はサービス業」として、名刺のショルダーフリーズには「会社を元気にする事務所」という言葉を入れている。

「元気の『氣』は普通の気ではありません。この米の字を使った氣は『氣を込める』ためにあえて使っています。お客様を元気にすることが自分たちの仕事だと思っています。お客様の発展なくして事務所の発展はありません。大切なパートナーであるお客様のために日々研鑽していこうと思っています」

業務内容は税務、財務コンサルティングから経理受託、相続対策、事業継承、医業経営支援等、税務を中心に据えた幅広いサービスである。基本スタンスは、「頼まれたら何でもお応えする」方針なので、あえて専門特化している分野は作っていないという。社労士や司法書士、弁護士、弁理士、不動産鑑定士とも連携してオールラウンドに応えられるワンストップサービスを提供している。これもすべて基本理念の「お客様の役に立つこと」を標榜しているからに他ならない。

教育研修制度を充実

「お客様を元気にする事務所」であるためにはどうすべきか。その目的遂行のために、轟税理士事務所では教育研修を徹底して行っている。

まず、事務所内部では月2回、平日朝8時～12時と土曜日一日を使って研修を行うことを基本ベースとしている。内容的には、営業活動を含めた報告と法改正の知識等の研修、さらにお客様に対するコンサルティングの成功事例の

発表等、盛りだくさんである。

「そこまでは理由があります。会計事務所にはいわゆる仕入れがありません。知識の仕入れは、本を読んだり研修を受けることでしか得られません。そして、研修のような機会を設けて発表をしないと、皆机の中や自分の頭の中にしまい込んだままにしてしまいがちです。それをアウトプットしてもらい、共有財産にすることが、全体のレベルアップにつながると考えています」

営業に関して言えば、轟氏の事務所には営業専門のスタッフがいないわけでない。担当する会社ごとにそこからどう件数が増やせるか、それぞれがアンテナをはっていく方法である。スタッフが件数を増やすことも年頭に置いていかないと事務所は伸びていかない、と轟氏は考えている。

「どの大企業を見ても営業がいるのに、小さな会計事務所に営業がいなくては成り立たないと思います。営業は絶対に必要です。しかし専門に動いているスタッフはいないので、基本的には今持っているお客様を分析し、そこから紹介を受けるか、あるいは金融機関や保険会社からの紹介になります。一人ひとりのスタッフが営業の意識をもってノウハウを身に付けつつ、展開していく方向ですね」

また、原稿を書く機会もスタッフに与えている。これは、月一発行している「事務所NEWS」に交代で執筆させるもので、年数回ペースで順番が回ってくることになる。その他、事務所では年に10冊程度お客様に市販の本の中から良書を送るようにしているが、送付する際にそれぞれの担当者が自分の感想をA4版1枚づつ書いて同封することになっている。

「お客様が読むとなると、皆まじめに読んで書くものです」と轟氏は笑って話す。

その他にも、外部のお客様向けに3カ月に1回ほど、外部講師を呼んで研修会を開いている。これは、1998年の第一回以来、すでに19回を数え、毎回20～30名の参加者がある。轟氏と担当スタッフの講演の後、外部講師による講演がある。この研修会での発表も持ち回りなので、その都度、税

制改正やIT関連情報などタイムリーな話題について話をしなければならない。かなり知識をストックしなければならないため、発表の準備は良い勉強になると言えるだろう。

また、朝礼でも交代で発表をさせ、グループに分かれてのグループ勉強会や外部勉強会への参加も積極的に取り入れている。経済書は2週間に一回は読むように「読みましようリスト」も作成。読んだら判子を押し、できなかったら罰金という厳しいものである。日経ビジネスや税務通信等の雑誌類10冊ほどを2週間で皆に読ませるようにしているので、スタッフは勉強と読書の機会には日常的に事欠かない状態と言えるだろう。

やり直しはできないが見直しはできる

現在轟氏の事務所では、スタッフ10名と入力作業中心のアシスタント7名の陣容で稼働し、事務所内には社労士の先生も1名机を置いている。その先生ともGIVE&TAKEの関係で、協業体制を敷いている。業務の流れとしては、スタッフ一人で一社丸ごと担当するので、そこで発生した相続や事業承継まで一人の責任において遂行することになる。スタッフの側にしてみれば、それだけ網羅的にレベルの高い人間にならなければならない。分業制や業務の特化をはかる事務所も多くあるが、轟氏曰く「本当に複雑な相続や事業承継はレアケース。たいていは不動産物件が何か所かと現預金があり、家族構成に合わせてどう分けようかという話なので、内部で十分賄うことができます。また、税法に詳しいスタッフもいますので困ることはありません」轟氏自身は、3年ほど前から担当を持つのを辞めた。

「私はまとめるのが仕事。教育して、事務所の方針を出して、お客様を獲得して、スタッフに担当してもらうのが業務内容」と話す。

お客様の数は現在、法人個人含めて210件。法人の中には個人タクシーの組合も入っているの、組合員の確定申告まで数えれば膨大な数になる。

また、お客様の自計化については賛成だが、ただ事情が

あってできないお客様がいればそれはよしとしている。「何でもやります!」が、基本なので、困っているお客様のお手伝いは当然のことと考えるのである。経営者に意外と多いのは、営業はできてそれ以外の部分が苦手な人。書類の作成も苦手だという人が多い。

「その辺りを全部やっていただこうとすると負担になるので、煩雑な部分は任せてもらおうと思います。目的は、お客様が困っていることを引き受けて、元気になっていただくこと。長引くデフレで、継続的に赤字の会社では不平不満も多く、業績不振を経済環境のせいにして反省する気持ちがない場面を目にします。愚痴を言っても改善はされません。愚痴を言う時間があれば、その分改善を考えていただきたいのです。長い人生、やり直しはできませんが、見直しはできます。自分を信じ、勇気を持ってチャレンジしているお客様なら、私たちは必ずお手伝いします」

事務所の今後の展開としては、医業経営分野の掘り下げと、経営者の団体へ積極的にアプローチをかけていくことと語る。

教育研修に力を注ぐ轟氏だからこそ、税理士を目指す人へも一家言持っている。

「社会人になってから資格を取るのは大変なので、多少無理してでも学生のうちに取得すべきです。税理士なら1科目でも多く取ること。そして会計事務所に入るなら、営業もしなければならない、何でもしなければならないということ覚えておいてほしいですね。

今、新聞を読まない若者が増えていると言いますが、少なくとも会計人を目指すなら、それでは失格です。自分が担当する業種・業界の本を読んで研究する努力も必要になります。だから、本代は惜しんではいけません」

会計事務所は、お客様のことを知らなければ、いろいろなサービスを提供できない。業界業種や世の中の移り変わりは、大前提として知っておくべきである。まだまだ先のことと思っている方には耳の痛い話しかもしれないが、新聞を読んでいない受験生がいたら、ぜひこの機会から実行していただきたい。



◀ スタッフに気軽に声をかけ、相談を受ける



◀ ミーティングに参加。こういう解釈が出来る、指示を出す



◀ 新聞を読まない若者が増えていると言いますが、少なくとも会計人を目指すなら、それでは失格です、と語る



◀ 若いスタッフが多く、事務所は明るい雰囲気



◀ 事務所がある藤和ビルは東京・池袋駅東口から徒歩5分程度