

当社は「お客様の悩み・お困りごと解決業」である。 「お客様の黒字化支援に全力を尽くす」



税理士法人TACT高井法博会計事務所
TACTグループ関連十三社代表
会長 税理士 高井 法博

毎年、地元紙である岐阜新聞には一月一日の朝刊を飾る特別企画「GIFU LEADER'S VOICE」に選定いただき、インタビューを受け前年を振り返ると共に、今年の重点施策についての考えを掲載する機会をいただいている。紙面の都合で文字数が限られているので一部補筆・転載し(TACT高井法博会計事務所を中心とするTACTグループの本年のお客様支援の大方針と致します)。

「お客様の黒字率70%超を長く安定して維持しておられますが、その秘訣を教えてください。」

私は会計事務所を開業する前、民間企業に勤務し幹部社員として抜擢をいただき。その時、経営の厳しさを身を持って体験しました。そのため、従来の税務・会計を主体とする会計事務所から脱皮し、経営全般について助言やバックアップを行い、真に経営者と一体となって伴走ができる「会計事務所」

「所」というより「コンサルティング集団」になろうと決意しました。創業にあたって「自分は何のために、何がしたくてこの事業を行うのか。今後どうなりたいのか、どうしたいのか」を自問自答し「志(経営理念)」としてまとめ、たった五頁の「経営計画書」の冒頭に明示しました。その後、税理士法人化が認められた際には文言を整理し、定款の第一条に次のように記しました。

「当法人は、お客様の経営体質強化と健全経営の実現のために、お客様に対し「ビジネス・サポート業」「情報発信基地」「社外重役」としての役割を果たし、お客様の事業の発展に寄与し、当法人の発展と全社員の物心両面の幸せを勝ち取り、もって国家・社会の発展に貢献することをTACTグループの共通の使命とする。」

この創業の精神である「経営理念」実現のための施策を、私が先頭に立ち

同志である社員や家族と共に実行に移し、必死な、それこそ誰にも負けないと自負する程の努力を続けて参りました。

この経営理念に共鳴され、お客様になつていただいた皆様の必死な勉強と努力、実践によって、国税局発表の昨年の黒字割合は全国平均34.2%という中、2倍以上の70%を超えるお客様が黒字となりました。その過程に於いては社員やお客様、そして色々な機関とのおつき合いの中で、考え方や施策に対して問題も発生しました。しかしその都度、経営理念に照らし、またそれ以前に「人間として何が正しいか、奢り高ぶりが無いか」という人間が本来持つ良心に基づいた、最も基本的な倫理観や道徳観を基に判断・対応して参りました。この過程で、いい加減だった自分を確立するために、(株)後藤野卵場創業者 後藤静一氏、(株)TKC創業者 飯塚毅先生、日蓮宗 竹内日祥上人、京セラ(株)創業者 稲盛和夫氏等を始め多くの大恩人、人生の師から学び、「兎に角正しいことを行う」という自らの「座標軸」を確立し、それが正しいことであるならば「ひとの倍やれば勝てる」ことを体験的に身に付け、「努力は人を裏切らない」ことを確信することができました。

「利益を上げる経営手法の助言がお客様に浸透しておられますが、その基本的な考えは何でしょうか？」
当社は「お客様お役立ち業」という

経営サポートを行っておられますが、そのいくつかを、ご紹介ください。

今、企業の最大の悩みは「人財」というより、それ以前の「人手不足」です。この事を約30年以上前に予見し、グループ会社で人材派遣・人材紹介・紹介予定派遣業務、外国人高度技術者・外国人技能実習生の受入業務を行っています。また昨年末には「入管法」が改正され、いよいよ本年四月から新たな外国人労働者の受け入れが始まることとなります。TACTグループでは優良受入団体の認可を受け、我々の協働の仲間として優秀な外国人財を受け入れるため万全の準備を進めております。その他お客様の事業承継対策、企業の合併・買収(M&A)や組織再編施策、海外進出サポート、国際税務、社員教育、環境の変化に対応するための数々のセミナー開催など、お客様の事業の継続発展のための事業を次々と行って参ります。

お客様向け「2019年度目標」ポスター

今年も例年のように、お客様向けに経営上の留意事項を箇条書きしたポスターを作成した。事務所や工場に掲示していただき、全社員で唱和するなど、衆力を結集させ経営の一助として活用していただきたいと思います。今年の目標標語三点と多少の解説を述べてみたい。

一、「創業の精神である経営理念」

実現のために「経営計画書」を策定し、全社員の行動が習慣化するまで口うるさく徹底する。そして「立てた計画を完遂」し「企業の成長」と「全社員の物心両面の幸せ」を勝ち取る。

昨年、TACT経営研究会の研修旅行で徳島の西精工(株)様を訪問し、三代目社長 西泰宏氏の「人づくり・組織風土づくり」の基盤となっている、「創業の理念を「習慣化するまで徹底する」ことを根底に捉えた毎日一時間にわたる対話型朝礼」が好業績の原因であることを実感した。

二、会社は「利益を上げ、資金を残していかなければ生き残れない」。時代の流れ・お客様の要求を的確につかみ、差別化した高付加価値商品・サービスを創造し、生産性を高め「高収益型事業構造」を確立しよう。

利益が上らなくて企業は存続できない。社員も幸せにはできず、仕入先や販売先の負託には応えられない。そのためどこにでもある商品やサービスではなく、常に他社より優れた新商品・新サービスを開発し、安売り競争には決して乗らず、差別化した高付加価値商品・サービスの販売に徹

すべきである。

三、会社の継続・成長は「人財の確保と育成・定着」にかかっている。経営者・幹部は自らを磨き、幹部の三大任務「業績を上げる」「部下の育成」「上司のバックアップ」を強く認識し「経営者としての自覚と責任」を持ちやり上げよう。

何をやるにしても結局「人」である。企業には目標がある。この目標を達成するために人を遇し、人を用いて夢を達成する。経営者の意向を汲み一体となつて協力してくれる、強力でおかつかしやすしい組織を築かなければ、企業の成長発展はなかなか図れない。これらを肝に銘じ、今年一年「情熱・熱意・執念」を持って共に助け合い、素晴らしい会社、人生を自らの力で創っていきましょう。

GIFU LEADER'S VOICE 2019
税理士法人TACT高井法博会計事務所
会長 高井 法博氏
2019年(平成31年) 1月1日 火曜日
岐阜新聞社
岐阜県今小町10番地
電話058-254-1111(代)
©岐阜新聞社 2019
http://www.tact-group.com

(出典:平成31年1月1日付 岐阜新聞新年号掲載)

のが根本的な考え方で、経営者の悩み、お困りごとの解決支援が仕事です。まず、数字に基づく経営をするために、日々の現金・預金の管理と正しい記帳を前提に、少なくとも翌月の早期には「正しい月次決算」を実施し、並行して経営者自身が勉強し、どうなりたのか、どうしたいのかを明確にした目標を立て、「経営計画書の作成」を行う。そして、それを達成するための具体的方策を、鉛筆を持ち、電卓を叩き、定量的に確認しながら論理的・科学的に組み立てて行く指導をさせていただきます。そして、毎月の月次決算の作成と同時に前年比較を行い、どうなりたのか、どうしたいのかを明示した経営計画書の数字との「予実チェック」を行います。昨年から、この差額をいかに埋めるかをお客様と共に検討する「戦略経営会議」を毎月実施するサービスとして本格的に始め、計画達成の先行管理を徹底して行っています。

さらに新しいサービスとして、希望されるお客様には決算二カ月前に来社いただき、「決算事前検討会」を行っています。適法な節税策や決算に組み込む課題、また経営上のあらゆる課題を列挙し、担当者やその上司と共に必要に応じ私や当社の様々な専門スタッフが、または社外の提携している専門家も交えて課題を検討し、解決策を決定して行動に移していくバックアップをしていきます。

その他、企業の継続発展のため各種

島田 憲治 合同事務所
司法書士 島田 遵
土地家屋調査士 島田 憲治
〒502-0916 岐阜市西中島一丁目4番6号
TEL (058) 232-0011 FAX (058) 295-3805

会社の登記
相続手続
不動産の名義変更
土地建物の測量登記
成年後見

その他、お困りごとがございましたら、お気軽にお電話ください。