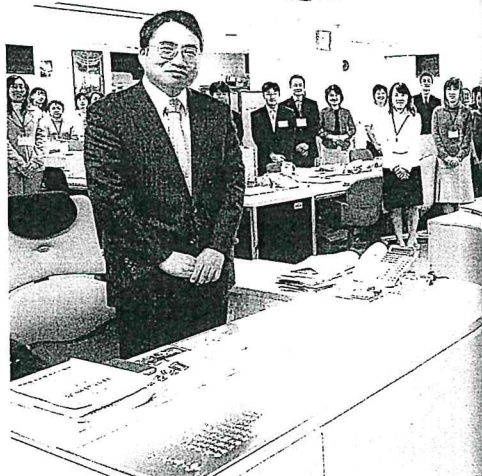


# 全員が立ち上がって 迎えてくれる会計士事務所

古田士公認会計士事務所（東京都江戸川区）

毎年、お客様が百社ずつ増え続けている会計事務所は、大手企業や系列下企業は相手にせずに、中小企業だけを対象にしている。人気の秘密はどこにあるのだろうか。



「心地よい経営」というスローガンが書かれた額と「自分を映す」鏡

出社したときには、全員に向かって挨拶をする

古田士公認会計士事務所の古田士満所長は、毎朝六時十分までには会社に来て、出社してくる社員を迎える。

社員たちは、ドアを開けて事務所に入り、「心地よい経営」と書かれた額の下にある鏡に自分を映して身繕いを正した後、「おはようございます」と、まず会社に対して礼をする。次に正面受付の隣席にいる古田士所長に「古田士所長、おはようございます」と挨拶をする。所長も立って

「鈴木さん、おはようございます」と社員の名前をつけて挨拶をする。礼をするのも定位置があり、そこだけはフロアカーペットの色も変えられている。

事務所は八十七人の一同が全する大部屋なので、挨拶する場所からは全ての社員を見わたすことができる。始業は毎朝八時四十五分である。お客様がドアを開けて事務所に入ると、所長以下全社員が立ち上がって迎える。

そんな会計事務所が、東京都江戸川区の地下鉄東西線西葛西駅前にある。

## 年間百社ずつの お客様が増えている

「これを見てください」と古田士所長が示したのは、サンプルとして作成したある会社の月次決算書だった。表紙のタイトルの「平成十六年十月・月次決算書」の上に「数字に強い経営者、幹部、社員を育てるため」と、そして、下部には本書の「目的」が書かれていた。

①どこに手を打てば利益が出るか全社員が理解するための資料である。

②お金を残すための経営（キャッシュフロー経営）を経営幹部が理解するための資料である。

「一般の税理士さんたちは、会社の何を見ているかというと、結果としての決算数字を見ているだけです。私たちが目指しているものは、お客様にいかにも喜ばれて、数字に強い経営者になっていただくかという

ことなのです。つまり、「どこに手を打てば利益が出るのか、全社員が理解するための資料」を作り上げて、それをもとにお客様とともに対策を検討し、お客様に成果をあげていただくことが私たちの使命なのです。重要なことは出た結果だけではなく、その結果内容をふまえてどのような手を打つかということです」

古田士所長は独立して二十三年目を迎えているが、この五年間は毎年百社以上のお客様が増え続けている。

「だんだん私たちのやっていることが、認めていただけるようになってきたということでしょう。営業活動は一切やっていません。新規のお客様のほとんどが、既にお客様になっていたという方からのご紹介です。世の中が不況になればなるほど、私たちがのようにいねいに時間をかけて、お客様のために一生懸命にやっている事務所が評価されるようになるのだと思います。ですから、逆にいうとバブルの時にはうちはあまり成長しませんでした。ところが今は、中小企業の皆様は経営で苦しんでいます。少しでも経営を良くして

P44~P50までお読みください。  
一部抜粋してご紹介させていただきます。