

業界の常識は他の業界の非常識

平成19年4月分

我々 会計事務所業界の常識 をいくつか書かせて頂くと(1)お互いに呼ぶ方は先生、これは名前をおぼえなくてもよいかと楽々、呼ばれている方は自分が偉く、なたよに錯覚してしまう。(2)資格を誇っていたり、税法、会計の知識のある人間が偉いと思っている。仕事の実力と資格、知識はイコールではないのに資格によって自分の価値が高いように誤解している人っている。そのためプライドが高く、素直に自分の間違いを認めない。反対に人間性を高める教育である掃除、挨拶、礼儀には価値感を認めなく、これを無駄なことだと考えている人が多い。(3)お客様という発想をいっている人が少ない。先生高売ですか、呼ぶ方は顧客先、クライアントが多い。お客様に喜ばれたという気持ちより、教えてやっているという気持ちの方が強いのでサービス精神がない人が多い。(4)未来会計より過去会計が大事だと考えている。会計事務所は税務署に提出する申告書の作成と税法の相談にのることが仕事だと思ひ、会社の経営や経営者の夢の実現をお手伝いする経営計画書に興味を示さない人が多い。(5)先生のみ給料が高く、その他の人は一般的に他の業界の平均より低い。そのため社員に自社の経理内容を公開できない。その他に諸々あります。

我々は 非常識な会社 になります。(1)社員には先生と呼ばせない。できたお客様にも古田上所長と呼んで頂きたい(2)資格より実力を重視する。誰でも社長役員になれる会社にする。そのため税理士法人ではなく、会計法人にしている。(3)呼ぶ方は全てお客様、言葉は言葉、お客様は感謝尊敬の言葉。(4)過去会計より未来会計、お客様中心主義、お客様に喜ばれること、感謝されることをするのが仕事。月次決算と経営計画で日本一の会計事務所を目指す。(5)社員(古田上を除く)の給与を公認会計士の給与水準まで高めて行く。(2)の補足、技術より人間性を重視し、挨拶、礼儀、掃除でも日本一の会計事務所になる。

私の以上のお考えの方は業界では少ないのですが、他の業界ではいっぱいいます。特に経営計画書を作り、経営計画発表会をやっている社長様の発表内容は、自分のことより会社をよくしたい、社員を幸せにしたい、お客様に喜んでほしい、社会に貢献したいという思いが伝わりて来ます。出席した私共の社員が感動しています。業界で非常識だと言われれる会社になります。非常識な話と言えは3月27日に、メールで指導の西田文郎先生の勉強会に出て面白い病院の話をお聞きしました。その病院では、受付の女性は和服で医師は甚べえ服、このお姿のほうがお客さんとのコミュニケーションがとりやすいのだそうです。看護婦さんは「ゆかた」です。当然大繁盛。地元の医師会からはいやがせ等があるそうです。でもその先生は、日本の病院をむと明るく、楽しく、心から元気になるように変えて行くという信念で日本中に広めて行くそうです。西田先生の言葉、ツキとは出会いである。運とはツキの連続である。ツキも運も他人が運んできてくれる。扁桃核「快」にしておく、ツキこそ実力、どんなときでもツイてると思え、ツキや運は自分の努力ではつかなない。他人が与えてくれるもの。成功する人間の4つの共通点(1)とんでもない夢を持っている(2)強い意志をあきらめる程長く持続する(3)徹底したプラス思考(4)ツキのある人間が集まっている。成功とは、そこに集った人々のツキと運の集積である。