古田土会計異業種交流会2009

古田土公認会計士・税理士事務所

■7月14日に、タワーホール船堀（東京都江戸川区）で、古田土公認会計士・税理士事務所主催の「出会いの祭典・古田土会計異業種交流会2009」が開催された。古田土会計の顧問先企業を対象とした、各企業のブース展示、他企業との交流会などが行われる。

■「お客様に喜んでもらいたい」、「1300社あるお客様のネットワークを有効に活用することにより、お客様の売上向上のお手伝いができるのではないか」との熱い思いから生まれたこの交流会は、今年で開催8回目となる。講演会、展示会、交流会での飲食のケータリング等も含め、すべて古田土会計が準備し、お客様から参加費用は一切もらわない。

■第一部は、ランチェスター経営㈱の竹田陽一氏による「1位作りの経営戦略」と題する講演会、第二部として交流会、各企業のブース展示、お見合い、名刺交換会等が行われた。

■広い展示スペースでは、70社の顧問先企業がそれぞれ工夫を凝らして自社製品やサービスのアピールをした。また、特設「お見合い商談」スペースにも多くの参加者が集まり、にぎやかに情報交換が行われた。

竹田陽一氏の話に聴き入る700名の参加者

■古田土会計では、事前に「お客様大百科」という、顧問先を紹介する冊子を作成している。参加者はあらかじめこの冊子を見て、面談したい相手をみつけ、交流会で直接交流・商談することができる。このお見合いから商談成立したお客様も多数いるという。

■第一部の講演会は700席満席、第二部の交流会にもほとんどの参加者が残り、会場は始終熱気に満ちていた。一会計事務所の顧問先企業がこれほど集まる光景は、とても感動的ですらある。

■この異業種交流会は、顧問先同士のビジネスマッチングの企画としては、日本一の規模と言えるだろう。感じたのは、単に「古田土会計だからできる」とか、「規模が大きい事務所だからできる」ということではなく、本当に「お客様のため」「お客様のお役に立つ」という姿勢を27年間貫いてきたことが、こうして年々大きく結実しているのではないかということだ。今の時代は、お客様が多い、少ない、ではなく、このような「思いの継続」がとても重要なのだということを痛感した。

■「規模の拡大や売上アップ、合理化ばかりを考えるのではなく、どうしたらお客様に喜ばれるのか、お客様に感動していただけるかを重視する方向に発想を変えれば、時代が変化してもお客様から見放されることはないと思います。100年に一度の不況ということは100年に一度のチャンスでもあります。異業種交流会はそんな『チャンス』が詰まった場所です」と、所長の古田土満税理士は語る（『お客様大百科』巻頭特集の所長インタビューより抜粋）。

各ブースを回り、交流を図る参加者