

平成24年5月号

古田土会計は決算書という商品売っているのではなく  
元気という価値を売っています

会計事務所という職業を知っている人から、会計事務所が何を売っているのかとイメージした。石査定申告書、決算申告書、税務相談、節税対策等の商品に存在すると思います。一般的には、会計事務所の所長は自分達が何を売っているのか社員に説明していません。社員は決算書等を売っていると思っているものです。お客様が来られても挨拶しおともしません。自分の仕事が中断される面倒な存在としてお客様を見ていません。私の経験でも昔社員にお客様が見えられたら全社員で立って挨拶(おと提案)したり、集中力がとぎれるからダメだと大反対され断念したことがあります。職人の集団ですから、お客様は自分の技術・仕事を大事と考えています。古田土会計は元気を売っています。お客様をウェブからサポートでお迎えし、全社員が立って笑顔でいぶしやいませ。おはようございますと挨拶します。必ずおはようございます。こんにちは、と言います。いぶしやいませだけでは一方通行だからです。テイズ=ランドでもいぶしやいませは言わないとです。その他にお客様が元気になる商品・サービスがたくさんあります。社員が挨拶、朝礼、掃除、異業種交流会等に本気になって取り組んでくれるのは、古田土会計が売っているものが、決算書ではなく、元気だということを私が社員に教え教育しているからです。元気を売っているわけですから、お客様が元気に喜んで頂けることは全社員で取り組むわけです。私のこの文章を読んでいる方もうちの会社は何を売っているのか短い言葉で表現すると社員に伝わり、方針が徹底できます。商品とは、お客様が店を出るときに持って帰るもの、価値とは、お客様が店を出るときに感じるものです。ですから、お客様が感じる価値を高めるために全社員が頭を使うことが大事です。古田土会計が提供できる元気は3つあります。1つ目は、元気が社員を育成している。社風が明るく元気です。元気が朝礼には今年に入って103社、444人が見学に来られています。2つ目は、お客様が元気になる古田土式月次決算書です。月次決算が過去ではなく未来を向いています。どこに手を打てば利益が出るか全社員がわかるように工夫され、どこに手を打てば財務体質が改善されるか幹部がわかるように工夫されています。3つ目は、古田土会計自体が元気であるということです。創業以来30年間毎年増収、この10年間で売上は2倍に上がっています。赤字は一度もなく、無借金、自己資本比率90%、売上高経常利益率20%はキープしています。会社を絶対つぶさないようにするためにP/LではなくB/S中心の経営をしています。総資産を少なくするために不動産は所有しません。総資産に対する現金の比率は70%を超えています。さらに、私に万が一のことが起きた場合に社員が混乱しないように次の社長、役員の名前を経営計画書に書いてあります。私の引退の時期を決め、後継者に覚悟させ、教育します。(注)私の株式を社員に額面で譲り渡し、家族の会社への介入を防ぎます。一番大事なのは社員と家族です。社員が安心して働ける会社にするために会社はゴツゴツと少づつ成長し続け、絶対につぶれないB/Sをつくり、事業承継できるように価値観の共有できる組織体にし、お客様を元気にできる、お客様のモデルとなる会社を目指します。

古田土 満

(注) 会計事務所は資格商売だから子供が後継者になれない可能性が大きいですが、一般の中、小企業では子供さんが後継者になる場合は、株は後継者に相続させるのがよいです。