

時代は税理士のブログに何を求めているのか？

株式会社トップ財務プロジェクト 岩佐会計事務所
税理士・中小企業診断士 岩佐孝彦

百年に一度の不況の本当の意味

今、百年に一度の経済危機といわれています。GDPも戦後最大の落ち込みを示しており、私達税理士のクライアントである中小企業にとっては大変厳しい市場環境にあります。ただ故・松下幸之助氏は「好況よし、不況さらによし」とかつて述べられました。不況という言葉尻をとらえると、ネガティブなイメージが思い浮かびます。しかしプラスに考えれば、不況とは古き時代が終わりを告げ、新しき時代の幕開けという意味を持つと言われます。私もクライアントに最近よく、「今の時代について、景気がいつになったら良くなるのだろうか、時代が大きく変わったと考えるか、時代後に大きな差がつく」とお話ししています。仮に時代が大きく変わったとするならば、私たち税理士のブログに何が求められているのか。私はこのことを最近よく自問自答しています。

中小企業白書で相談相手ダントツ No.1は「税理士」

中小企業白書によれば、事業承継の

際に相談する相手としてダントツNo.1なのは「税理士」です。2位の「役員・従業員」や3位の「配偶者」を大きく引き離し、全体の約3分の1の経営者が私たち税理士を相談相手として考えている。こういう事実が統計上の数字で明確に表れています。

実際のところ、この半年ぐらいの間にクライアントからの相談の質が大きく変化しているのを私も肌で感じています。中小企業の最も身近な相談相手として、私たち税理士の果たすべき役割が大きくなっているのです。

会計人マインドマップ講座で再認識させられたこと

このことを再認識させられた時間を最近持つことができました。去る5月15日に大阪で実施された、京都の税理士の近藤学先生主催の「会計人マインドマップ講座」に参加したことです。ビジネス社会で働いている多くの人が自分の理想の仕事像を胸に秘めています。私たちにも「自分がなりた理想の税理士像」が当然あります。この講座のフィナーレとして、参加者全員で自分の目指す税理士のあり方に

ついてデイスカッションを行いました。そして、講師の方が私たちの様々な意見をホワイトボード上でマインドマップにまとめてくださいました。「かかりつけ医」、「経営者から頼りにされる存在」、「顧問先と友達同士のような関係」といった声から、子供に夢を与えられる仕事としてキツザニア甲子園に「会計事務所」を出したいといった発言など創造的な意見が飛び交いました。

私にとっては、真の顧客志向を持った同志と同じ時間を共有でき、大変貴重なものとなりました。この場を借りて、主催者の近藤学先生を初め、税務会計系ブロガーの税理士の皆さんに厚く御礼申し上げます。この講座を受講し、「自分は一体何者なのか?」、「自分が果たすべき社会的使命は何なのか?」について改めて自問自答することができました。

情報過多の時代の中でブログに何を書くべきか?

現代は、情報過多の時代と言われます。一昔前は何か調べたいことがあれば、図書館や大きな本屋に行っていま

した。しかし、今は机に座ってパソコン上でYahooやGoogleの検索エンジンに自分の知りたいキーワードを入力するだけで、必要な情報が入手できるようになりました。ある意味、大変便利な社会になったわけですが、その半面として様々な情報が氾濫しています。

そういう状況の中で、例えば税制改正について税理士がブログで紹介するときに求められるのは、知識レベルに終始した改正項目の羅列ではないことは明白です。知識ではなく、知恵レベルの情報発信が求められているのです。会社のお金を守るために、この税

制改正にどう対応すべきなのかというレベルまで踏み込まなければなりません。増税項目なら防御策、減税項目なら税制の流れにうまく乗る対策を考察するという視点に立って、ブログにエントリーすることが必要になると肝に銘じております。

中小企業の経営者の多くにとって、税金はわかりづらい専門分野です。そんな経営者に対し、机上論ベースの知識では経営の現場で活用頂くのは難しいでしょう。知識は知識でしかなく、大切なのは知恵です。「知恵+知識+経験」であり、知識と経験が一緒になって発酵しないと知恵は生まれません。

岩佐孝彦氏ブログ

<http://blog.goo.ne.jp/tfp-j>



岩佐 孝彦 (いわさ・たかひこ)

株式会社トップ財務プロジェクト 岩佐会計事務所 代表
税理士、中小企業診断士

1969年兵庫県生まれ。大阪市立大学卒業後、マーケティング
専門の経営コンサルティング会社勤務を経て、管理会計・相
続事業承継対策を得意とする会計事務所にて勤務後、独立。

著書「社長は「会社のお金」をこう残せ！」(日本実業出版社)、
「大不況下のサバイバル経営術 社長と会社のお金を残す力
“養成”講座」(日経BP社)など計5冊。

そういう意味で、税理士には税法を読
み解く際の深い洞察力が必要になりま
す。税制が年々複雑化していく中、ま
だまだ私も勉強不足であります。日
々研鑽に努める所存でおります。

いいことだけを書く

私の経営する事務所では、朝のミー
ティングで週2回「グッド&ニュー」
を行っています。スタッフ全員でクッ
シユボールを順番に回し、自分の身の
周りで24時間以内に起こった、いいこ
とや新しいことを発言し合います。一
人の話が終わったら周りの人は拍手
し、次の人にボールを回します。これ
は、ピータークライン先生という米國
の教育学者が開発した手法で、一人1
分程度の簡単なゲームです。ただこれ
により、組織の中に「プラス思考」の
文化が根付きました。何故いいことや
新しいことを話すと、組織全体が前向
きに変わっていくのでしょうか。それ
は、心理学でいうリフレミネング効果
だそうです。リフレミネングとは、出
来事のプラス面を見るように解釈を変
えることを意味します。何事にもプラ
ス面があれば、マイナス面もあります。

要は、プラスに解釈するか、マイナス
に解釈するかだけの違いなのです。
従って、どんな出来事もプラスに考え
られるように、ゲームを通じ習慣化し
ていくことができるようになります。

実は、これと同じマインドを自分の
ブログにも活かすような心がけていま
す。つまり、ブログのトーンとして「い
いこと」「いいもの」「いい人」「いい
出来事」しか書かないということでは
ネット上のブログでは、相手の顔が見
えませんので、自分の世界についてい
浸ってしまいがちです。その弊害とし
て、嫌なことがあると、愚痴みたいな
ネガティブな論調でエントリーしてし
まうという落とし穴があります。ただ
そういう視点が習慣化してしまうと、
脳の構造上、人のあら探しや、不平不
満のタネを探す思考回路が内蔵されて
しまいます。私自身も弱い人間ですの
で、そうした落とし穴にはまらないよ
う、日々注意しています。

ブログでご恩をお返しする

中小企業の社長は孤独とよく言われ
ます。社長の給与は誰も保証してくれ
ませんし、万一会社をつぶしても国が

ら失業手当はもらえません。私は「社
長業」究極のハイリスク請負業」と表
現していますが、社長は宿命的に大き
なりスクの中で経営の舵取りをしてい
ます。そうした境遇の経営者に対し、
「元氣」をプレゼントできるような情
報をブログの中で発信することも税理
士の大きな使命ではないかと考えてい
ます。

「経営」人生劇場」です。中小企業
が大企業と根本的に違うのは、会社と
社長個人が家族を含めて表裏一体であ
るということです。ですから、中小企
業をご支援していると、親子・兄弟・
夫婦・嫁姑の関係などプライベートの
問題と密接に関連します。「会社は成
長する限り、問題はなくなるならない」と
言われます。こうした問題をクライア
ントと共有し、顧問税理士としてご支
援させて頂きながら、逆に私の方が人
生の学びを得させて頂いております。
このご恩を少しでもお返しできるよ
う、まだまだ未熟な私ですが、ブログ
を通じ情報発信することにより、自分
自身をもっと成長させていきたいと思
います。