

株式会社ビジネスプラン

代表取締役社長 **安野 広明** 先生

株式会社プロス

代表取締役社長 **小手森 幸雄**



安野 広明 先生

株式会社ビジネスプラン／安野公認会計士・税理士事務所
(島根県益田市)

大学卒業後、都内の監査法人、税理士法人に勤務。平成22年に地元に戻り、株式会社ビジネスプランを承継、安野公認会計士・税理士事務所を開業。

日本で一番“ありがとう”と言われる会計事務所を目指します!

島根県益田市で活躍されている安野先生に、事務所の現状と今後の展望等についてお話を伺いました。

小手森—安野先生が事務所に戻られて1年半くらいになるでしょうか。それまでは公認会計士として監査業務を中心に仕事をされてきて、現在は事務所経営という立場になりましたが、その点についてはいかがですか?

安 野—急遽、地元へ戻り事務所を承継することになったわけですが、それまで父と一緒に仕事をしたことがありませんでしたので、帰った当初は手探りで事務所経営をすることになりました。経営のあらゆることについて一から理解し、納得してから判断するように努めました。特に意識したのは「我々は将来的にどういう会計事務所を目指すのか」といった経営の本質的なところですね。そこを疎かにして目の先の利益追求に走ってしまうと経営の舵取りを間違えてしまうと思いました。あと、何よりも従業員の皆さんに支えられていると感じますね。従業員さんがお客様としっかりと信頼関係を築いてくれていたので、事務所の承継を機に離れていくお客様はいらっしゃいませんでした。

小手森—御社でも長く「社長の四季」をお使いいただいておりますが、事務所へ戻られる以前から内容などで存じだったのでしょうか?

安 野—お恥ずかしい話ですが、私は事務所を承継して初めて「社長の四季」を知りました。見た

ときの印象として、非常にシンプルでわかりやすいことと、銀行の審査基準などにもある程度リンクしているので、お客様へのお役立ちのためにも積極的に活用していこうと思いました。それに、プロスさんは浅沼会計で実践したことを提供されているので、バックボーンがしっかりしてらっしゃいます。そのことは見学会にも参加させていただき、本当に実感しています。また懇親会では浅沼会長とお話させていただき、地方の会計事務所としてやっていくには徹底的に強みをつくることと、積極的に外へ出て色々な人に出会うことが大切だと教えていただきました。中には価値観の合わない人もいるかもしれませんが、必ず得るものはあるとおっしゃられました。

小手森—価値観というのは見えませんが、見えないけれども会話を交わしていくと感ずるところがありますよね。

安 野—益田市は小さい町ですがもちろん他にも会計事務所はあります。ただ、スタンスとしては自分たちの付加価値を上げていくことで差別化につながり、お客様から選ばれる事務所になることを考えています。実は最近、「日本で一番“ありがとう”と言われる会計事務所を目指します」という新しいスローガンを掲げました。お客様の数とか事務所の規模という意味では地方では限界があると思いますが、一人のお客様から何回も『ありがとう』をいただくことはできるわけです。このスローガ

ンは、先代からの経営理念やビジョンといったものを凝縮してわかりやすく一言でまとめたものです。これが今後の我々の価値判断基準となります。

小手森—浅沼会計と全く同じです。今年度の全社指針の中に『ありがとうの数を数える』というものがあります。お客様からありがとうと言われたら担当者もやりがいを感じますよね。

安 野—そうですね。担当者がやりがいを感じ、お客様に喜ばれるリービズを提供していくことは大事なことだと思います。

小手森—プロスもそういったことに応えるために、経理塾のテキストとマニュアルを作成いたしました。経理の基本、実務、応用という三部構成で、仕訳から始まって決算診断や事業計画まで盛り込んだ内容です。お客様の中でも社長夫人が経理担当のところも多いですので、奥様経理塾として展開したらいいと思います。奥様の交友関係の中で顧問先以外の方にも来ていただければ、ネットワークが広がるのではないのでしょうか。

安 野—当社のビジョンの中に、月次監査、医院・介護、事業承継・相続という3つの柱があります。それぞれのテーマで勉強会やセミナーを開催していこうということですが、特に月次のお客様に対して経理塾はいいと思いますね。

小手森—お客様に提供するサービスの価値をわかっただけであれば、担当の方と対話する中身も変わってくると思います。決算診断だけでなく、事業計画や期中決算なども要望が出てくるのではないのでしょうか。

安 野—決算診断に関しては、月次のお客様には100%無料でご提供させていただいています。グラフなどがあって見やすいなど、全体的にお客様の印象は良いと思います。あとは単なる報告だけでなく、プラスアルファの改善提案をきちんとすることが大事ですね。ただし見せ方については担当者によってバラツキがありますので、その辺はまだまだ改善する余地はあると思います。

小手森—マネージメント・パワーについてはいかがですか？

安 野—これからセミナー等を開催していく中で、積極的に活用していこうと思います。既存顧問

先に毎年実施することはどうでしょうか？

小手森—毎年状況も変わりますので、社長ご自身の振り返りとしてチェックしていただければいいと思います。アンケート回答をもとに社長との話が広がります。また、回答結果の集計をして、一番多い悩みにあったテーマの勉強会を開くなどお客様の満足度アップにつながります。

安 野—積極的に活用していきたいと思います。それと現在、セカンドオピニオンを提供するために決算診断やマネージメント・パワーを活用していこうと思っていますが、その難しさを感じています。

小手森—経理塾などの勉強会やセミナーを通して、お客様をサポートしているということをオープンにしていってはどうでしょうか。特に社長夫人を中心に広めていって、参加した方を母集団として情報発信していくことで広がりがでくると思います。

安 野—そうですね、父が事務所を開業して最初にやったことが簿記教室でした。建設業の奥様を対象に日商簿記の2級を教え、そこから徐々にお客様が増えたと聞きました。今後のセミナー等で、経理塾の案内をしてみようと思います。

小手森—セミナーに参加した方や経理塾に参加された方を母集団として、無料で決算診断をするなどの発信をしてみてもいいかもしれません。

安 野—そうですね、潜在的なお客様のニーズを拾い上げることは大事なことだと思います。今年に1回、お客様アンケートを実施しています。当社に対する満足度と、相続対策や保険の見直しなどをチェックしていただく内容です。こちらから提案することでお客様のニーズが顕在化してきます。

小手森—お客様の声を的確に捉えて、潜在的ニーズを解決できれば信頼関係が強くなりますよね。事務所としてもそういった方向に進んでいるということですね。安野先生の事務所運営にお役に立てることがあれば遠慮なく仰ってください。本日はお忙しい中、貴重なお話をいただきまして本当にありがとうございました。