

## 事務所訪問

# 企業に“元気”を与えたい。 経営計画の提案でビジョンの実現を

長公認会計士事務所  
公認会計士・税理士 長 伸幸

以前は公認会計士として、大手監査法人において上場会社の監査に従事していた経験を持つ長伸幸氏。最近、顧問先拡大、事務所活性化を目的に、論理的な思考により具体的に行動する会計事務所のための研究会組織「マーケティング研究会」にも参画。「常に進取創造の精神でチャンレジしていきたい」という理念のもと、精力的に活動を展開している長氏に、事務所経営のポリシーなどについて聞いてみた。

一まず、個人会計事務所を開業された理由をお聞かせください。

会計士の仕事では、単に会社の決算書が正しいということを調査・証明することのみならず、「監査プラス指導性」という色々なコンサルティング業務を行っていました。しかし、私自身は、会社の決算書が正しいかどうかという判定よりも、お客様に色々アドバイスすることが好きでした。経営者の方々は会計や財務など問題解決型の身近なアドバイス、コンサルティングの需要があるはずだという思いでした。いわば、経営そのもののアドバイスはできないのですが、その経営のまわりにあること、会計の改善・効率化、税務プランニング、財務計画、このあたりについてはアドバイスができるのではないかと考えました。そういうコンサルティングの世界で身を立たい。そして、経営者の顔が見える仕事をしたいという思いが非常に強かったので、自分で開業することにしました。

一現在、職員が25名ということですからそれは実現できているわけですね。

いえ、まだまだだと思っています。現在、事務所の業務を大きく2つに分けており、経営管理事業部では、経理部や財務部の現状分析、改善の提案や決算ごとの分



析、月次経営会議の進め方の指導などを行っています。決算診断や経営改善の提案、パソコンを中心とした業務改善の提案からお客様になっていただいた会社には、継続的な顧問として、毎月、財務や税務などのアドバイスを行っております。言い換えれば、企業を元気にする仕事と言いましょか、業績改善(黒字決算定着)の仕事だろうと思っています。

もう1つは、ソリューション部という、いわゆるスポット業務中心のチームです。M&A、合併や組織再編のお手伝い、相続対策、再生プランニングなどがあります。最近の珍しい事例では、医療法人同士の合併や財団法人の合併なども手掛けました。また、相続対策と会社分割を絡めた仕事も行いました。問題解

決には、色々な方面から解決策を探す必要があります、そのためには、組織再編や会社分割、M&Aを採用したりということになるわけで、弁護士はじめ外部の専門家の方々や金融機関などと協力体制を敷いています。現在、事務所として資格者は公認会計士が2名、税理士が2名、税理士一部合格者が11名、FPが4名という形ですので、まだまだ色々な方々に事務所に加わって頂きたいと思っています。

一お客様はどうやって増えてきていらっしゃるんですか。

良い仕事をすれば、結果的に同じような仕事が依頼されてくる。そういう中で、だんだん仕事の幅が広がってきたのではないのでしょうか。目の前に来た仕事を真剣にやれば、当然、答えを見つけるためにはその周辺分野のことまで調べていかなければいけませんよね。とすれば、そこである程度の仕事の厚みが出てくる。ひとつの答えを出すためには、色々な可能性を探っていかなければなりません。そして、いくつかの答えの中からこれが一番いいのではないかと、あるいはお客様と相談して決めていくことになります。その中で「仕事の報酬は仕事」という言葉がありますが、色々な方が見てくださっている。そして、また仕事の紹介が来るということですね。

一業務の拡がりについてはいかがでしょうか。

例えば、相続対策などをやっていきますと、会社の分割や合併とかいう世界が広がってきます。従って、今、私どもの仕事の重要な柱としては、例えば、組織再編や合併、会社分割、あるいはM&Aがその中心業務に移っています。また、医業関係においては、たまたま紹介を受けた一人のお客様からだんだん広がって

いくという形で、現在事務所の3分の1くらいのお客様が医業関係者ではなからうかと思えます。

一最後に、経営者の方々へアドバイスををお願いします。

どんな大不況でも2~3割の会社は実は景気が良いと思っています。不況というのは言ってみれば限界企業、と言うと失礼ですが、色々な尻尾を切るための行事ではないでしょうか。1つの会社の中でも改善の見込みのない仕事をやめ、もっと収益の見込める分野に出て行く、そういう機会ではないかと思っています。今の仕事、そして世の中はデフレ時代です。同じ商品を同じやり方で同じ市場で売っていて、会社が利益を出し続ける方がおかしい。とすれば、品質を上げ、現状よりも高い商品や、新しい分野に出て、数量か単価を上げていくしかありません。そのため、私どもが今一番力を入れているのが、経営計画業務です。これは、単純に言えば、『1日診断』と呼んでいます。まず現状の問題点を短期間で把握し、報告、次に1日でできる経営計画(A3用紙1枚シート計画)という計画づくりを行っていくものです。中小企業の経営者の方々は頭では考えていても、本当の計画というのはまだできていないのではないかと思います。経営ビジョンという言葉がありますが、最初に変わりたいと思、絵を描かなければ変わりませんからね。

### ■事務所データ

〒810-0001  
福岡県福岡市中央区天神 5-10-11  
イトーピア天神ビル3階  
TEL 092-731-4640 FAX 092-731-4628  
http://www.chou-acctg.com  
事務所開設：1986年  
職員数：25名

## SST

# 銀行の入出金データで売掛金の消し込みをする ソフトウェア「銀行データステーション」を発売

財務会計ソフトウェアを開発する株式会社セイショウシステムテクノロジー(本社：東京都新宿区、代表者：井上達也氏、以下SST)は、国内の金融機関の入出金データを、弥生株式会社のパソコンソフト「弥生販売09」「弥生会計09」に取り込める「銀行データステーション」を4月2日に発表した。

銀行データステーションは、インターネットバンキングの金融機関データやExcelデータを取り込み「弥生会計09」「弥生販売09」の伝票にデータを自動変換するソフトウェア。販売管理を行う上でのデータの消し込みはもちろん、経理データの入力の手間などが激減するソフトウェアだ。

### ■導入メリット

経理データの約7割は金融機関のデータと言われている。銀行データステーションなら、CSVインポート機能を使ってデータを取り込むことにより、「弥生販売09」に登録されている売掛金の消し込みを自動で行う。もちろんデータ取り込み後に「弥生販売09」で修正を行うことも可能だ。銀行が提供するサービスと異なり安価に売掛金の消し込みをすることができる。

また「弥生会計09」にデータを取り

込むことにより、預金の日付、取引金額などの取込データを自動的に仕訳に変換するため、金額や勘定科目の入力ミスはもちろん、人による勘定科目の違いがなくなり、入力、照合作業から開放される。そのため、作業にかかる膨大な時間と人件費が不要となる。

### ■対応ソフトウェア

弥生株式会社「弥生販売09」「弥生会計09」

※順次対応ソフトを増やしていく予定。

### ■対応可能な金融機関データ形式

Microsoft(R) Money 形式 (OFX ファイル) で提供される金融機関データ

アンサー形式 (API ファイル) で提供される金融機関データ

全銀データ形式[入出金、振込・振替](TXT ファイル) で提供される金融機関データ

その他テキスト形式 (CSV ファイル) で提供される金融機関データ

### ※注意事項

全ての金融機関につき、対応の確認が取れているわけではありません。

また現在、対応可能な金融機関データでも先方金融機関の仕様変更などにより対応できなくなるケースもあります。



### ■価格

○銀行データステーション 弥生会計09版

1社対応版 52,500円(税込)

複数社対応版 84,000円(税込)

○銀行データステーション 弥生販売09版

1社対応版 73,500円(税込)

複数社対応版 105,000円(税込)

○銀行データステーション 弥生パック

(弥生会計09版・弥生販売09版)

1社対応版 105,000円(税込)

複数社対応版 157,500円(税込)

### ■問い合わせ

株式会社セイショウシステムテクノロジー

担当：第一営業部 小野・石坂

東京都新宿区大京町 23-3

四谷オキッドビル4階

TEL:03-5368-3041 FAX:03-5368-3941

URL:http://www.seisho.com/

MAIL:info@seisho.com

■関連サイト：データステーション

http://www.datastation.co.jp/

## 相続実務DVDシリーズ

# そこが知りたかった! 相続実務マニュアル



講師：江里口 吉雄

(相続支援ネット・代表)

相続とは何か。それは財産の大半をしめる不動産の調査からはじまり、接道する道路の調査が最初の第一歩になる。しかし、現場の調査を行うと不動産実務の難しさにぶつかる。

そんな不動産調査に必要な建築指導課・都市計画課・法務局での謄本・公図・地積測量図などといった土地評価の基本調査手法を解説。また、遺産分割に必要な相続財産調査の早期見極め手法も学べる。12,600円(税込み)DVD2枚組(約200分)2月21日相続支援ネット主催セミナーを収録。

制作：相続新聞社 TEL：03-5858-6712