

[月刊] 会計人のためのコンサルティング情報誌

シリエズ

We'll offer support system for accountants with responsibility, intelligence, exactness and zeal.

2006

2

FEBRUARY

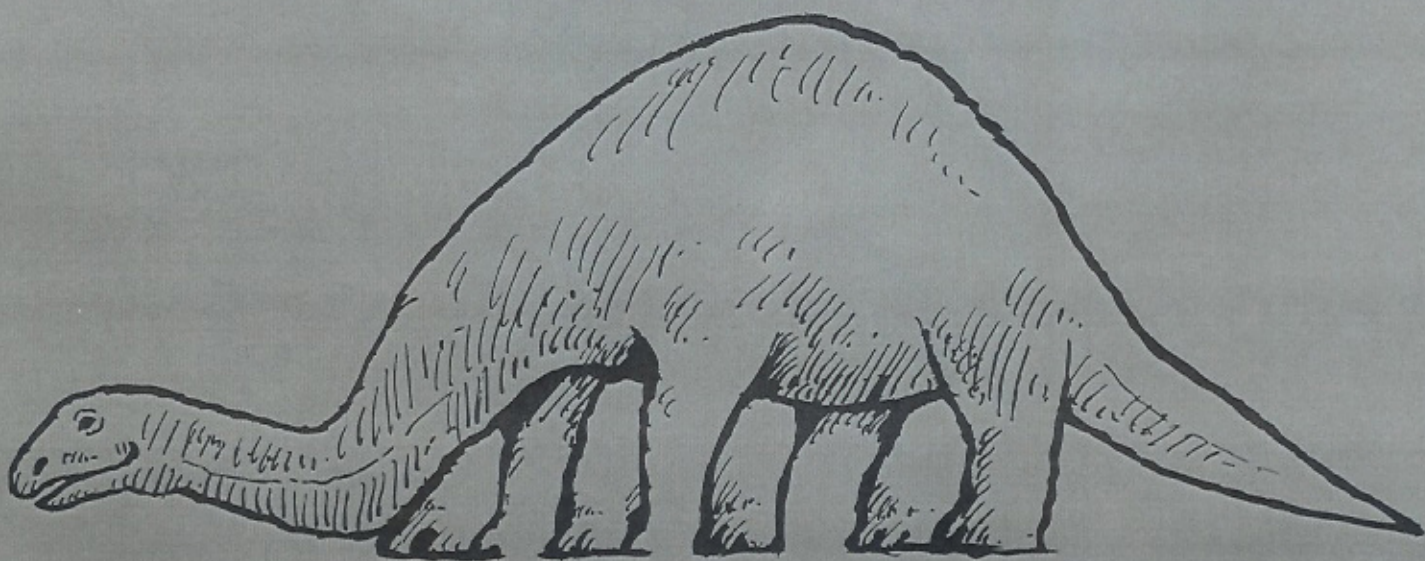
この恐竜の足は何本あるのでしょうか?

なんでもない普通の恐竜の絵ですが、よく見ると足の本数が……。

えっ! 恐竜といえば足は4本、と思っていたのに……。

この絵は先入観がもの見え方をねじ曲げる例えとして使われています。

(解説は88ページ)



特集

会計事務所の「経営と実践」 第2回

読者アンケートから分かった2005年会計事務所の収支決算

20%超の急成長事務所が激減

「急成長」から「確実な成長」へ時代は変わる!?

新企画

会計事務所のための新規獲得ツールの作り方講座

第2回:ダイレクトメールの実践手法

新規獲得・顧客拡大実践事例集

顔と名前と人柄をいっしょに理解してもらえるセミナーこそが「営業」の基本

若手税理士の会 「NAC21」の今後の展開

「ネットワーク の構築が 会計事務所経営の 鍵になる」



平川茂会長

若手の税理士や公認会計士が勉強会をはじめ、事務所経営や様々な悩み事を本音で議論する会がある。NAC21（New Accountant Club）新生会計人クラブだ。若さあふれるNAC21の活動内容や今後の展望を平川茂会長に聞いた。

NAC21は、新しい時代の会計事務所あり方を研究して実践する若手税理士・公認会計士のネットワーク組織だ。もともと15年前に「代目の税理士が集まってつくった「MA S研」(世会)が前身。2000年から二世ばかりでなく21世紀に向けて新しい会計事務所姿を皆で勉強しよう」と現在の「NAC21」に改名した。現在の会長は税理士の平川茂氏(47歳)。

現在の会員数(税理士・公認会計士・賛助会員含む)は59人。年会費は3万円。会員資格は会員2人の推薦があれば入会できる。

賛助会員は税理士以外の弁護士、司法書士、不動産鑑定士、社会保険労務士などが参加している。企業でもビジネスコンサルタント、特に保険や不動産ビジネスコンサルタントが多いという。また、将来、独立したい勤務税理士も会員になっている。

NAC21の目的は 会計事務所の新しい姿を 構築すること

平川会長はいう。「共通の悩みを持つっている税理士や公認会計士が21世紀に向けて新しい会計事務所の姿

を構築しようというのがNAC21の目的です。これから事務所を拡大し、新しい事務所形態に変えようとか、新しいビジネスを展開しようとする意欲のある若手に入会してもらいたいんです。それによりお互いに刺激になればいいことだと思います。ビジネスではなく、勉強会ですので積極的に意見交換できる人の入会を望んでいます」

基本的な活動は年に6回テーマを決めての定例会・研修会を行なう。最近のテーマは「日本租税条約の改正」「公認法解説」「ベンチャースピリッツで24時間を戦う」など。講師は大学教授、税理士、司法書士、企業社長。

講演後は必ず講師をまじえて懇親会を開催し親睦を深める。「NAC21はビジネスをやって利益を出すことが目的ではなく、交流することでお互いにレベルを高めることが目的です。ですから懇親会も自主的に開催しています」

また、2年前には会員が共同で書籍を出版した。タイトルは「企業経営に活かす最新税務・法務戦略」。前会長の石山秀一氏、平川会長を中心にNAC21の会員の共同著書により出版したという。

オンリーワン税理士同士 がネットワークを組めば 大型事務所になる

平川会長は「NAC21のよい点は会員の世代が近いということです。だからこそ本音で事務所経営をはじめ、何でも悩みの相談を議論し合えるというところにあります」と同会の特徴を語る。

また、「会計業界は大きな変革時期にあり、事務所にもそれぞれ課題があります。フランチャイズ型の会計事務所の登場や、ライブドアやフリー、楽天などIT関連企業も会計事務所のビジネスに興味を持ってきており参入してくる可能性もあります。そのなかで、われわれが何もしないでいると淘汰されていきます。各会計事務所が専門性の高い「オンリーワン」の事務所で生き残るのか、フランチャイズでいくのか、大型事務所へ吸収されるのか、それぞれの道を自分で決めなくてはなりません」と同会の存在意義を示す。

また、21世紀の税理士像について平川会長は次のように語る。

「21世紀の会計事務所経営でもっとも重要な要素はネットワークだと思っています。自分ひとりではできないこ

とは限られています。経営者や顧問先のオーナー経営者や中小企業のニーズに対して会計事務所だけでは応えられません。そこで、ネットワークを駆使し幅広い対応が求められるのです」

地域会を発足し会員100 人体制に、分科会と事務所 経営の課題も議論

平川氏は税理士の「町医者機能」はとても重要な会計事務所のインフラだと主張する。専門性やネットワークを使い、この分野は自分の専門だから誰にも負けない、この分野は自分のパートナーならできるという形をとれば総合病院に負けない機能が持てるはずだと考えている。

一方で、価格競争が始まり誰でもできる作業については低価格化に対応できる組織づくりが必要だとしている。

例えば、会計事務所の主要業務である記帳代行業務については、他業種の参入やIT化が進むため、料金の比較が容易となり、もともと価格競争が激化する分野である。徹底的なコスト管理で低価格に対抗できる体制を作ることが必要だ。そして、付加価値の高い業務で差別化を計り

高収益が確保できるノウハウの構築が必要になると強調する。

今後のNAC21の展開を平川氏に聞いた。

「私が会長をしている間は会員を100人に増やしたいですね。現在のNAC21は東京を中心とした活動になっています。全国各地を回っていると、地方の税理士に参加したいという人が結構いるのです。そこで、札幌、名古屋、大阪、福岡などの主要都市で、NAC21の地域会を発足していきたいです。そうすれば、インターネットを通してリアルタイムで講演をストリーミングし共有することも可能です。この地域会をぜひ発足したいですね。それには地域ごとにリーダーシップを取る税理士が必要なんです。また、これまでは勉強会や講演会が中心でしたが、事務所経営の課題などを本音でディスカッションできる分科会になればいいと考えています。同世代だからこそ、本音トークで議論できるはずなんです」

NAC21が21世紀を担う新生会計士の組織として、会員同士の交流を深めるとともに顧問先企業とのさまざまなニーズに応えるため日々研鑽できる会になっていくことを望んでいます」と。



勉強会は真剣そのもの