



元氣とタイムリーな情報を提供する

五十嵐レポート

発行:「町コン」ト五十嵐 勉 平成23年09月26日 第530号「週刊五十嵐レポート」

セミナー「いい税理士と出会うためのポイント」

今、税理士業界が変わってきています。規制に守られていた業界でしたが、競争が自由化されてきています。普通の企業では当たり前の自由競争ですが、税理士業界は今まで競争はなかったのです。顧客視点というより業界視点だったのです。そのため、私(町コン)は中小企業経営者から税理士に関わる相談が多くなりました。要は税理士を代えたいと。

今回のセミナーは代える必要はなく、セカンドオピニオンとして顧問税理士以外の税理士の話を知ろうという企画ではじまりました。

税理士に不満を持っているものとして、①質問をする(根拠を聞く)とすぐ怒る。②粉飾決算を会社の責任だけにする。③会計ルールを知らない。④まともに勉強していない2代目、3代目税理士。⑤説明がわからない⑥職員しか訪問しない⑦顧問料が高すぎる⑧一緒に考えてくれない(他人事)等。

他には、経営の危機に対して危険信号を発信しないこと。よくあることは後1年早く気づいていれば倒産はなかったという事例が多々あります。

税理士業界は厳しい時代だからこそ、やる気のある税理士にとってはチャンスです。多くの中小企業経営者たちは、今の税理士のサービスに不満を持っています。その問題を解決していけば、自分のお客様になっていきます。ほとんどの税理士事務所は顧客サービスができていません。そこをきちんと行った税理士事務所がどんどん顧客を増やしていきます。現に東京都江戸川区には毎年100社ほど増やしている税理士事務所があります。

セカンドオピニオンとは、「患者が主治医以外の医師に意見を求めること。また、主治医が別の医師と相談すること」の意。多くの税理士は他の専門家に相談しません。税理士が別の専門家と相談して顧客の問題を解決していく研究と器量が必要です。税理士も中小企業経営者と同様に経営者にならないといけない時代です。

ちょっと
気になる出来事

9月22日(木)、私(町コン)が定期的に参加しているベトナム倶楽部の会合がありました。

そこで日本に在住して11年のベトナム人女性が起業しました。日本では有名な建築事務所に勤務していました。商品・サービスは建築竣工写真や建築3次元CG作成等です。日本で行わず、ベトナムのベトナム人が行います。つまり内外価格差のビジネスモデル。通常日本では3次元CGは安くて4万円、5万円ですが、ベトナムで行くと1.5万~2万円で出来てしまう。顧客は日本のデベロッパーや建築事務所など。

既に、日本は中国、韓国からも内外価格差で厳しい状況になっています。これは30年前、米国が日本から内外価格差を受けていたのと同じ。

米国は、金融工学とITで今でも世界で一番です。

それでは日本は何なんでしょうか。平和と貿易立国。

(「ヒト」「モノ」「カネ」の貿易立国)



一口メモ
成功の秘訣

仕事のコツは10年先より一歩先

「あの人、先に行き過ぎたね」と、周りから言われるような人がいるんです。「10年後だったら、あの人、成功するのにね」とか言われたりするんですけど、そういう人は10年後も成功しません。なぜかと言うと、常に10年先に行っちゃっているからです。

今より一歩先を読めばいいだけなんです。10年先、20年先を当ててもしょうがない。

常に一歩先を読む。そして1個だけ上に行けばいいのです。

仕事のコツは「儲け続ける」ということ。

商品は、生き物みたいなもの。交代しながら、次々、出て行かなきゃいけない。出す以上は、世の中の役に立つものでなければならない。

儲け続けなければならない。そのために、常に一歩先を読む。自分が今より一歩先を読むクセをつけちゃえば、どんどん上に行っちゃうんです。

斎藤一人「微差力」より

●週刊五十嵐レポート 毎週月曜日発行

●町コン経営塾「会社成功塾」 毎週日曜日、月曜日 午前10時~12時。

●町コン・ランチェスタービジネスセミナー 毎月東京・大阪開催

(株)五十嵐コンサルティングオフィス 〒133-0051東京都江戸川区北小岩6-21-5

TEL03-3659-7703 Fax03-3659-7077 tigaras@attglobal.net

