

心から信頼できるパートナーをお探しの  
中小企業経営者のみなさんへ

## 会社のお金を増やす方法、お教えします！

もう一人で悩むのは、やめにしましょう。

「今は売上もあがり、順調に経営がまわっている。でも、この状態がずっと続くのだろうか・・・」

「また今年も決算期がやってくる。また、多額の税金を払わなければいけないのか・・・」

「法改正について教えてほしい。ころころ制度が変わるから、すぐについていけない・・・」

社長さんは大変ですね。

考えなければならないことが、次から次へと津波のように押し寄せてきます。

売上を伸ばすことはもちろん、お金のこと、商品のこと、納期のこと、クレームのこと、社員の教育、スタッフの採用、競合他社のこと・・・解決しなければならない大問題が、それこそひっきりなしに降って湧いて出るのです。

会社を運営するとなれば、毎日が「決断・決断」の連続。そのたびに、いろいろなことで頭を悩ますこととなります。

信頼している社員にすっきりまかせることができれば、それでいいのかもしれませんが、でも、資金繰りや決算処理、今後の会社の方針、銀行との融資交渉など、いちばん大事なお金のこともなると、他の人にまかせるわけにはいきません。

お金の悩みを解決するためには、どうすればいいのでしょうか。

- ・売上を伸ばす？
- ・無駄な経費をつかわない？
- ・固定費を削る？
- ・仕入れ価格を抑える？
- ・節税に励む？

もちろん、どれもとても大切なこと。すべてが連鎖的に絡み合っ、優良経営といえるのだと思います。

でも、ときには、それだけではどうしようもないこともあります。

「なんとかして、いまの状態から這い上がりたい！」

「腹を割って話せる相談相手がほしい！」

「時代の流れに柔軟に対応できるよう、自分にはない視点でアドバイスしてくれるパートナーがほしい！」

そんなふうに、感じることもあるでしょう。

申し遅れましたが、わたしは、弁護士・司法書士・公認会計士・税理士のパートナーで構成される総合事務所「駿河台法律会計事務所」内で税理士事務所を開設しております、山守寛子(やまもりひろこ)と申します。

平成2年税理士試験合格後、税理士業務にたずさわって16年。A石油をはじめとして、一部上場企業から個人事業主まで、さまざまな業種の社長様とおつきあいさせていただいてまいりました。

また、外資系商社・不動産産業・IT企業での勤務経験もあり、社長様のさまざまなご要望にオールラウンドにお役に立てると自負しております。

あなたは、いま、これまでのビジネスパートナーの枠を超えた、メンタル面でのサポートまで期待できる、本当に信頼できる税理士をお探しではいらっしゃいませんか。

もうすでに、すでにそんな方がいらっしゃる？

もしそうおっしゃるのであれば、それは本当にすばらしいと思います。わたしが何も申し上げるまでもありません。でも、もう少しだけ、わたしの話に耳を傾けていただきたいのです。

わたしは、このレポートの中で、15年間の税理士業務において学んだ、

- ・会社のお金を増やし、会社を成長させる方法
- ・悩みごとの相談ができるパートナーを見つける方法
- ・変化に対応できる、成長する企業をつくる方法
- ・事業継承や上場の際、本当に必要なアドバイスをもらう方法
- ・安定した企業経営をするためのキャッシュフローを身につける方法

などなど、これから先、ずっと会社経営を続けていくにあたり、必ず知っておいて損のない情報を十二分にお話しするつもりです。

もしもあなたが、お金のことでほんの少しでも悩んでいらっしゃるなら、経営のことでほんの少しでも不安を抱えていらっしゃるなら、どうか、最後までこのレポートをじっくりとお読みになってみてください。

必ず、きっと今よりも、お気持ちが「ほんわりと」楽になっていることをお約束します。

わたしの想いは、「わたしがご提供する情報やサービスをつうじて、あなたにしあわせになっていただくこと！」ただそれひとつです。

このレポートをお読みになることで、ほんの少しでもあなたのお役にたてるとしたら、これほどうれしいことはありません。

### ■ 誰に相談すればいいのかわからない

会社経営をしていて、なぜか急に漠然とした不安におそわれることはありませんか。  
「うちの会社は、これから5年後も存続しているのだろうか…」  
「10年後はどうなっているのだろうか…」  
「いずれ何かの機会に大手が参入してきて、あっという間にやられてしまうのではないか…」  
あなたの場合はいかがですか。  
いま、何かお悩みを抱えていらっしゃるいませんか。  
ひょっとすると、だれにも相談できずに、一人で苦しんでいるなんてことはありませんか。

### ■ お金についての悩みは深い

お金のこつって、面倒ですよ。できれば考えたくないし、好きになれない。どうしても後回しになってしまう…。

あまり大きな声ではいえないものの、そんなふうに数字に対してアレルギーをお持ちの経営者の方も、実は大勢いらっしゃるのだと思います。

特に、税金に関していえば、これは本当に複雑です。

あなたがこの仕組みをきちんと理解しようと思ったら、残念ながら、気が遠くなるほどの時間とストレスを費やすことになるといっても言い過ぎではないでしょう。

「理解しようにも、よくわからない」  
「ただでさえ目がまわるほど忙しい毎日を送っているのだから、税金のことで余計なストレスを抱えるなんて、耐えられない」  
「そうかといって、必要以上に納めなければならないのは納得がいかない」

そう。そのとおりですね。

経営者のみなさんがご自分で税金の処理をするのは至難の技。

だからこそ、ビジネスをしていくうえで、信頼できる税理士にめぐり合えるかどうかは、非常に大きなポイントになってくるわけです。

いかがでしょうか。

いま、みなさんがお願いしている税理士の先生は、頼りになる方ですか。  
税金のこと、お金のこと、ひいては経営のことまで、いざというときでも、心の底から頼りにできる方ですか。

## ■ 私が税理士になった理由

ここで少し、わたし自身の話をしてみたいと思います。

わたしの話など興味はない！とおっしゃる方もいらっしゃるかもしれませんが、せっかくこのレポートを手にとってくださいましたあなたには、自己紹介の意味もこめて、少しでもお付き合いいただきたいのです。どうぞ、じっくりお読みいただくと、心からうれしく思います。

わたしは、明治大学英文科を卒業後、得意の英語を活かせる仕事がしたいと思い、外資系の商社に就職しました。

望んで就職した会社でしたが、もともと数字に弱かったわたしです。「経理部」に配置転換されたときには、何とか撤回してもらおうと、上司に掛け合いましたが、会社の人事はそう簡単にはくつがえりません。

高校時代の数学の成績は、クラスでも下から5本指で数えられるくらい。まったく「向かない」と思っていた分野だっただけに、人生だいなしという、被害者意識で毎日仕事をしていました

英語を使いながらの英文経理の仕事は、特殊な分野なだけに、他にまかせられる人材は少なく、上司からも頼りにされてはいました。

でも、わたし自身の心の中では、  
「一生、いまのままの状態の仕事をつづけていてもいいのかしら？」  
「もっと何か別なカタチで、人のためになる仕事に就いてみたい…」

あるとき、わたしの将来を決定づける出来事が起こりました。  
中途採用で入社してきた男性が、同じ経理部に配属されてまもなく、わたしよりもずっと責任の重い仕事をまかされるようになったのです。

「えっ、どうしての？ わたしはいままでずっとがんばってきたのに…」  
「経験はわたしのほうがずっと上。それなのに、どうして彼のほうが重要なポジションをまかされるの？」

会社では顔も広く、同僚からも信頼を得ていたつもりのわたしです。しかし、ショックなことに、実際には、「会社」という組織に属している以上、女性よりも男性のほうが評価の対象になりやすいのです。

子どもの頃から人一倍強かった「負けん気」が、ここでも顔を覗かせました。

「こうなったら、経理の頂点を極めよう！」

「それには資格をとろう！ そして、もっとわたしらしさを発揮できる環境に身を置きたい！」

経理関係の国家資格として、公認会計士と税理士があります。その当時、わたしは仕事上、監査法人の公認会計士さんたちとお付き合いがあったのですが、彼らの仕事はほとんどが会社の「あらさがし」。

「ここはどうなっているんですか？」「これはおかしいです」と指摘するばかりで、あまりよい気持ちはしませんでした。

「だったら、税理士になろう！ 税理士になって、会社の本当の意味での応援団になろう！」

「もっと人の役に立ち、評価され、感謝される仕事をして、自分らしく生きていこう！」

本気で税理士試験受験のための勉強をはじめると、そう長い時間はかかりませんでした。

\* \* \* \* \*

働きながら通った資格の学校でしたが、自他共に認める猛勉強の甲斐あってか、平成2年、3年の期間を経て税理士試験にスピード合格を果たすことができました。

試験合格後は会計事務所に勤務。一部上場企業から中堅企業、新設法人から個人事業主まで、文字通り、幅広い業種のクライアント企業とご縁をもつことができました。また、一昨年4月に駿河台法律事務所内に個人事務所を開設してからは、新たに弁護士や司法書士、会計士とのネットワークを駆使しつつ、クライアント企業の悩みに、これまで以上に誠意ある姿勢でお応えできるようになりました。

以前、クライアントの社長さんに、こう質問してみたことがあります。

「〇〇社長は、なぜ星の数ほどたくさんいる税理士の中から、わたしを選び、わたしを信頼し、わたしにおまかせくださっているのですか？」

すると、〇〇社長はこう答えてくださいました。

「そうだな、山守先生は、甘えさせてくれそうだから・・・」

少しビックリしましたが、なんだかとてもうれしく感じられると同時に、これはわたしが女

性であるからということはもちろんのこと、これまでの人生で経験してきたさまざまな出来事が、一つたりともムダになってはいないのだと、大きな自信にもつながりました。

経営者のみなさんは、程度の差こそあれ、みな孤独なのでしょう。

毎日の売上に頭を悩ませ、目標を設定し、計画を立て、それを達成する…。その過程ではさまざまな問題にぶつかるでしょうし、身を削る想いで大きな決断をしたり、だれにも評価されずに一人で歯を食いしばってこらえていかねばならないこともたくさんありますね。

このようなとき、ふとだれかに頼りたくなったり、甘えたくなったりするのは当然のこと。わたしはなぜか、昔から、人から悩み事を聞いたり、相談をもちかけられることがすごく多いのです。

それは何も、税務やお金の相談ばかりではありません。経営の相談、社員さんの相談、家庭の相談、人生の相談…。

「一人で悩んでいる社長さんのお役に立ちたい」

「抱えているお悩みを、ほんの少しでも解決してさしあげたい」

「そのためにできることがあれば、心を込めて、力になって差し上げたい」

パートナーとして、みなさんの支えになりたいと願うわたしの気持ちは、きっとおわかりいただけると思います。

本来、税理士という職業は、経営者のみなさんにとってのいちばん身近な相談相手です。

本当に信頼できるかどうかは、たとえば税金のことはもちろん、経営の相談にも乗ってくれるとか、困ったときの心の支えになってくれるとか、いざというときにこそ頼りになるかどうか、で考えてみてください。

単純に顧問料が高いか安いかということだけでなく、トータルな面から判断してみたいのです。

税理士はみなさんにとっての、いちばんの相談相手。困ったときこそ頼りになる、最強のビジネスパートナー。

何かあったときに困るのは、みなさんです。

わたしが開業したばかりのころ、顧問税理士さんを頼んでいなくて、決算もきちんとやっていない会社から、銀行からお金を借りるために必要だという理由から、3期分の決算だけやってほしいという依頼を受けました。しかし、その社長はわたしに払う決算料を払えず、数ヵ月後には夜逃げしてしまったのです。

もっとはやく、わたしに相談してしてくれたら、こんなことにはならなかったのに・・・社員やその家族を守っていくという使命感。そして、経営者であるみなさん自身とご家族の幸せ。その社長は、もう若くありませんでしたから、再起はむずかしいでしょう。残念なことです。

だからこそ、わたしは今回のレポートで、本当に心から信頼できる税理士を選ぶポイント、会社を守る税理士選びのポイントについて、あきらかにしようと思いました。

### ■これで万全！会社を守る税理士選びのコツ①～⑧

さあ、それではここから先は、会社を守る税理士選びのコツを8つお話します。ここでご紹介するコツは、わたしがこれまで15年にわたる税理士業務の中でじっくりと培ってきた、どれも本当に大切なこと。

ぜひ、じっくりとお読みください。

## ☆ コツ① 節税を徹底できること

税理士の業務のうち、もっとも重要なものは、やはりなんといっても決算処理。税理士の中には、節税についてのアドバイスをすることを極端に嫌がったり、あまりそのような作業自体、好まない人もいます。

でも、わたしは、これはやはり少しおかしいと思います。

税理士は、本来、どこまでも社長の味方でなければなりません。

できないことはできない、やってはいけないことはいけない、といわなければなりません。現在の税法は、中小企業経営者にとって、決して有利なものとはいえません。

有利でない状態の中、いかに効率よくお金を扱うか。

できるだけ無駄な税金は納めなくても済むように、的確なアドバイスができること。工夫をすること。知恵を絞ること。一緒になって考えること。

それは、社長さんのパートナーとして、税理士である以上、やはり最低限のマナーだと思うのです。

いま、みなさんがお付き合いなさっている税理士の先生は、とことんまでこうしたことについても話し合ってくださいか。

何かアドバイスを求めると、逃げ腰になったり、適当な理由をつけてあいまいにしたままだったり、そんなことはありませんか。

会社のお金を守るために、節税は必要不可欠な要素です。

これについては、基本中の基本として、もう一度しっかりとお考えいただくことをおすすめします。



## ☆コツ② なんでも相談できるパートナーであること

経営者のみなさんにとってのいちばんの心の支え。  
それが税理士だったら、どんなにか心強いと思いませんか。  
お金のことだけではありません。これから会社がどんな方向を目指してすすんでいけばいいのか？ 取引先との関係は？ 協力会社との関係は？ 社員やアルバイトの待遇は？ 社会保険は？  
いま、みなさんがお願いしている税理士の先生は、これらのことで、みなさんにとっての本当に心強いパートナーだと断言することができますか。  
つらいときには相談にのり、悩めるときにはその悩みを一緒になって考え、辛抱強く話につきあってくれるパートナーだと断言することができますか。  
もし、ほんの少しでも腑に落ちないことがあるとしたら…。  
そんなときは、ぜひ考えてみてください。  
税金について・お金について相談するということは、その会社のすべてを明かし、人生の相談をすることと等しいこと。  
みなさんにとっては、お話しにくいことばかりかもしれません。  
数回しかやり取りをしてことのない人に、大事な会社の「すべて」を打ち明けたいと思う人は、実際のところ、そう多くはいらっしゃらないことと思います。  
そして、だからこそ、税理士を選ぶときは、とことんまで信頼できる相手がどうか、しっかりと見極めなければならないのです。  
本当に何でも相談できるかどうか。話しやすいかどうか。誠実かどうか。礼儀正しいかどうか。本当に頼りになるかどうか…。  
ぜひとも、みなさんご自身の目で、しっかりと判断なさってみてください。

### ☆コツ③ わかりやすい価格設定であること

税理士に対する報酬って、何を基準に決められていると思います？  
A会社がS税理士に支払っている報酬額は、月々4万円。同じような  
B会社がM税理士に支払っている額は、月々6万円。  
たとえ売上規模が同等でも、税理士に対する報酬は、しばしば異なります。

この違いは、いったいどこから生まれているのでしょうか。

税理士の業界というのは、いわゆる「古い業界」です。昔ながらの  
「なれあい」の付き合いも残っていますし、価格についても明瞭な取り  
決めがなく、暗黙の了解で済まされてしまうようなこともしばしば。

また、税理士によっては、付き合いがはじまるまで、報酬規定を一切  
明らかにしない人もいますから、あたりまえのビジネス感覚を  
持ち合わせている人にとっては、信じられない話です。

わたしの場合、価格はすべてわかりやすく一覧表にまとめています。  
「なあなあ」で済ませることは一切ありませんし、当然のことながら、  
規定以上の価格をご請求することも、一切ありません。

また、売上に応じて、いただく報酬はステップアップいたします。  
たとえば、前年1億8千万円の売上が、今年2億8千万円になったとし  
ます。

この場合、毎月の報酬も4万5千円から5万5千円にアップします。  
なぜなら、売上の規模によって会社のステージも変わり、わたしが考え  
なければならないご提案、アドバイスも違って来るからです。

そして、それがまた、更なる業績アップへとつながります。

価格について明瞭にしない税理士などもってのほか。

報酬規定について明快に説明ができない税理士なんて、納得して付き合  
える存在であるとは到底思えません。

きっと、みなさんも、同じようにお思いになることと思います。

#### ☆ コツ④ 業績アップのノウハウを提供してくれること

会社を経営するともなれば、本当にいろんなことがありますね。

よいときもあれば、悪いときもあるでしょう。

楽しいときもあれば、つらいときもあるでしょう。

よいときも、悪いときも、みなさんのパートナーである税理士が、業績アップのための役立つノウハウまで提供してくれるとしたら、これほど心強いことはないと思いませんか。

評判になっているマーケティングの本の話。人生哲学の話。  
最近、参加したセミナーの話。ためになる教材の話。すばらしい話をしてくれたコンサルタントの話。

税務やお金のこと以外でも、業績アップのために共に頭に汗をかき、一緒になってアイデアを出しあい、目指すべき方向について議論できるパートナー。

ぜひ、税理士をそんな優秀な参謀として、活用してください。

業績アップの切り札として、お役立てください。

単なる相談相手以上に、本当に頼りになるパートナーとしてお役立ちさせていただけるとしたら、これほど光栄なことはありません。

## ☆ コツ⑤ 士業ネットワークを駆使する

会社が成長していく過程においては、いろいろなことが起こりえます。いざというときに頼りになるのは、税理士だけではありませんね。弁護士であったり、弁理士であったり、会計士であったり…。

法律のプロは、味方につけておいて得することはあっても、損することはありません。

各専門分野のエキスパートは、往々にして、急に必要になるもの。スピードが要求される現代だからこそ、士業の強力なネットワークをもち、迅速に適任者を紹介してくれる税理士が身近にいるとしたら、さぞ心強いことと思いませんか。

最近では、業種を越えた士業ネットワークが全国的に広がりを見せています。わたし自身、これはとてもよいことだと思っています。中小企業経営者のみなさんの細かなご要望にきちんと対応するために、こうした士業ネットワークは、これからの時代、ますます求められるようになるでしょう。

わからないことはそのままにしないで、できるだけ早く解決すること。

もしも問題が起きたら、一刻も早く、適切な対応をとること。

そのために、力を尽くしてくれる各分野のプロフェッショナルを味方につけること。

それは、みなさんにとって、必ず必要なことだと思います。

## ☆コツ⑥ 変化に対応できる柔軟性をもつ

起業して会社を作って、10年後にも存続している会社は、わずか10%。

こんな恐ろしいデータが存在するのをご存知ですか。

100社ある会社のうち10年後も存続している会社はおおよそ10社。

そのうち、黒字決算の会社は半分以上。

10年連続で黒字決算を続けている会社となると、わずか1%といたしますから、こうした数字の現実を目にすると、なんとも複雑な心境にもなりますね。

そして、だからこそ中小企業経営者のみなさんは、日ごろからありとあらゆる変化に対応できる、柔軟な姿勢を持ち続けなければならないのだと思います。

- ・これまでのやり方が通用しなくなるとき。
- ・いままで上得意だったお客様が何かのきっかけで、離れていくとき。
- ・銀行が融資を打ち切ったとき。
- ・信頼していた部下が退職したとき。

実は、そうしたときこそ、会社が次のステップに成長するチャンスです。

従来型の「古い」タイプの考え方でものごとを判断するパートナー。  
常に最新の知識や情報に基づいて判断するパートナー。

どちらを選ぶかどうか。その決断が、いずれ数十倍の差となって返ってくるかもしれません。

末永く会社を繁栄させることを望むとしたら。

こうしたことについても、しっかりとあなた自身で、お考えいただきたいと思います。

## ☆ コツ⑦ 事業継承、上場の知識を得る

ここ数年、いわゆる事業継承の大波が、製造業をはじめとした各業界で訪れています。

みなさんの会社はいかがでしょう。

いまこのレポートをお読みになっている方の中にも、後継者の方に事業をお譲りになることを考えている方がいらっしゃるかもしれません。

また、それと同時に、親御さんの代から事業を譲り受ける、事業継承者の方もいらっしゃるかもしれません。

創業者の方も、事業を継承する立場の方も、みなさんの大切な会社を後世に残していくためには、かならず考えなければならないこと・やらなければいけないことがあります。

さらに、少し視点は異なりますが、株式を上場するときにも、同じです。

こうした時期には、通常以上にデリケートな心の悩みを抱えがちになるもの。

どうぞ、深い知識と経験・幅広い視点から物事を判断してくれるパートナーに適切なアドバイスをあおいください。

あなたの気持ちをわかってくれる、何でも相談できる心の支えとして、税理士をお役だてください。

みなさんのプレッシャーが少しでも軽くなることを、心から願っています。

## ☆ コツ⑧ キャッシュフローにこだわる

さて、最後のポイントになりました。

ここ数年、決算書の世界では、従来までの貸貸対照表と損益計算書に加えて、キャッシュフロー計算書が導入されています。

「キャッシュフロー」で経営状況を判断する視点は、とても重要です。

これまでは、キャッシュが不足したら、金融機関に借入れを頼る経営が行われていました。

でも、これはすでに昔の話。

いま自由になるお金がいくらあるのか。

この自由になる「キャッシュ」が不足し、資金繰りが悪化すれば、最終的には会社の存続自体があやぶまれてしまいます。

このレポートではこれ以上の詳しい説明は省きますが、これからの時代は、資金繰りを良くし、会社にお金を残す経営、いわゆる「キャッシュフロー経営」がますます求められるようになることが確実です。

「利益を上げられるか」よりも「いかにキャッシュフローがよくなるか」つまり「現金を獲得できるか」。

こんな視点からも、幅広い目でアドバイスをしてくれる税理士を味方につけることが求められるのだと思います。

## ■ おわりに

ここまでお読みくださり、本当にありがとうございます。

わたしは税務のプロとして、日々の仕事に自信とプライドをもって、過ごしています。

考えてみれば、さまざまな分野の経営者から、会社のよいところも悪いところも詳しくお話をうかがい、税務だけでなく、ときには経営プランに関してまで相談をもちかけていただき、お力添えができるなんて、こんなに恵まれた仕事は他にはありません。

ここまでがんばってきたのは、これまでのわたし自身の努力のほかに、本当によいクライアント企業にめぐまれたから。経営者のみなさんに育てていただいたから。

そう心から痛感しています。

この場をお借りして、心から感謝するとともに、こうしてこのレポートを通じてご縁をもつことができたみなさんにも、「ありがとう」の気持ちをお伝えしたいと思います。

せっかくこうしてご縁をもつことができたみなさんには、ぜひとも幸せな会社経営を実現してほしい。

そして、そのためにわたしでお役に立てることがあれば、心を込めてお手伝いいたします。

わからないことは何でも質問してください。

不安なことはいつでも尋ねてみてください。

みなさんの幸せをお祈りしています。

最後までお読みくださり、ありがとうございました。

山守寛子税理士事務所 山守寛子

ご意見・ご感想はこちらまで

山守税理士事務所

TEL:03-5283-5280

FAX:03-5283-5270