

事務所訪問

税理士業界の匠

榎本税務会計事務所・株式会社イーシーセンター

副所長・代表取締役 榎本 恵一 税理士

<事務所概要>

所在地 東京・墨田区
事務所開設 昭和39年11月
スタッフ
榎本税務会計事務所 13人
イーシーセンター 5人

ITを活用することで「専門家が常に傍にいる安心感」を実現し、顧問先のよろず相談役として活躍する榎本税理士は、新しいアイデアを次々に実行し、その良さを多くの人々に広めている。そのため、顧問先だけでなく、同業者からも頼りにされる存在。そんな同氏のアイデアが最大限に引き出される事務所は、どのような仕組みを構築しているのだろうか。



ホームページ上でセミナー いつでも受講が可能に

顧問税理士が365日いつでも傍にいてくれるとしたら、経営者にとってこんなに心強いことはないだろう。ITを活用することで、それを実現しているのが榎本税理士だ。

税理士資格だけでなく、MBA(経営学修士)ホルダーでもある同氏は、「まず経営があつて、会計がある」という考えの持ち主。税理士事務所が顧問先のためにできることは、何も税理士業務だけではない。存続のために重要となる経営について支援したり、経営者の「気持ち」を促したりすることも大切な仕事のひとつだとし、顧問先の経営改善に焦点を当てた施策を次々と実施。中小企業の経営者が相談しやすい体制を整えている。

そのひとつが、24時間いつでも受講できるセミナーだ。税務に限らず、経営についても真先に相談してくれる関係を築くには、それだけ税理士事務所が顧問先と近い存在にならなければならない。そこで同氏は、ホームページで定期的にセミナーをアップすることで、顧問先が困ったときに専門家が語りかけられる状態を実現させた。これまで一部の顧問先にはIDとパスワードを提供していたが、今年からすべての顧問先に無料で提供し、年中受講できるようにしている。「無料なのでお金もかかるし、収録も大変だが、これはひとつの投資。われわれがいなくても、ホームページを見ればいつでも傍でアドバイスしてくれるという意識を持つてもらえることができる」といい、毎月1本、40分程度のセミナーをアップし続ける。

人を大切にするために ITという道具がある

また、同氏は、顧問先との面談の機会を非常に大切にしている。とくに最近では、話をしたいという経営者が多く訪れるため、な

るべく社内にいる働き方へとシフトした。スケジュール管理は、事務所内のソフトウェアに同氏のスケジュールを公開し、空いている時間があれば、連絡を受けたスタッフが自由に予定を入力できるようにしている。ITを活用したスケジュール管理に切り替えたことで、顧問先と会う時間をより多く設けられるようになったほか、所内を完全週休2日制に切り替えられるようになった。「仕組みづくりをきっちりして、漏れがあればそこをたたいていく。そして日々改善。事務所経営において、最も大切なのは、人。顧問先

ITとアイデアを生かして 効果ある経営支援を実施

や職員を大切にするために使える有効な道具がITなのだ。そして、日ごろから職員との「報告、連絡、相談」を綿密に行うことで、顧問先が訪れた際には、常にストライクゾーンの課題解決策を提案できるようにしている。

このほか、顧問先に「気持ち」を与えるために近年スタートルにしたのが「EKI(榎本会計経営インデックス)」という下町の景気動向指標。これは、顧問先である10人のモニターと中小企業診断士、同氏の付けた点数を参考に、ナゾの人物である勝経氏が、独断で下町の景気動向指数を付けていくというものだ。毎月更新され、その都度ホームページにアップされる。

こうした施策のほかにも、駅前経営塾と称したセミナー、経営者支援のためのECGクラブ、奥様医業経営塾など、経営者の気付きを促すユニークな仕掛けが満載。「社長が変われば会社が変わる」と断言する同氏は、新しい施策を長年続けるなかで「気持ち」の機会を多く設けることで、経営者がわれわれの発信する情報に敏感になってくれることに気付いたという。そうしたアンテナが構築されてこそ、経営者は経営に対する次の一手を打てるようになるわけだ。

1年間の経営方針を みんなに公開する

同業者がだれもしないことを次々実行し、それを成果につなげる同氏は、事務所経営にもそのアイデアを生かしている。なかでも特徴的なのが、年に1度、年度の始まりに開催する「経営方針発表会」。この発表会には、顧問先や顧問先予備軍だけでなく、関連業者や同業者まで訪れ

る。 ECG(榎本税務会計事務所と株式会社イーシーセンターで構成される榎本クリエイティブ・グループ)の業務をすべて公開し、1冊の経営方針書にまとめ、これから始まる年度に何をするか、どういうことを中心に手がけるかをコミットメントする。そして、「もしこの方針からずれることがあったらお叱りをいただきたい」と来場者の皆さまにお話する」という。顧問先も一緒に参加する場があるからこそ、顧問先とより近い関係を維持し続けていけるのだろう。

ちなみに、平成20年度の目標は「当たり前前」のことに当たり前にできるように。凡事徹底、原点回帰を旨とし、当たり前とはなんなのかをケースとし込んで意識の共有を図る。

顧問先・職員だけでなく 業界にもコーチング導入

同氏は、事務所全体の意識共有だけでなく、職員個人の目標に対するコーチングも行う。年に1度、すべての職員に今年の目標についての面談をする。そして



▲72ページにも及ぶ経営方針書と、榎本氏作詞の社歌が収められたCD

コーチングで人材育成

3カ月に1度、その目標を達成するためにどのような行動を取っているか話し合う機会を設ける。独立だけが税理士の道ではなく、現職に在りながら、税理士事務所へ働く意味、その価値を理解しながら働くことは、職員がどこかで考えなければならぬこと。それを先輩税理士である副所長がコーチングしながら応援してくれるのだから、職員の意識が違ってくるのも自然なことなのだろう。

同氏のコーチングは、顧問先や職員の範囲にとどまらない。今年5月、顧問先の経営コーチとなる税理士事務所の人材を育成しようと、有限責任中間法人である日本経営コーチ協会を立ち上げ、理事長に就任。「われわれの目指すリーダーシップやコーチングというものを多くの事務所に取り入れてもらうことで、地域経済が良くなるのではないかと思う」という。

ITリテラシーや経営論、企業倫理などを大学院で吸収した同氏は、多くの企業を研究するなかで「制度や理念がある会社はぶれない経営をしていることが分かった」という。自身も経営理念を掲げて楽になった経験があることから、今後はその体験をもとに、顧問先にもぶれない企業作りのための企業理念作りを提案していく。また、近年、若手経営者からの依頼が増えているアウトソーシングの需要にも応えられるよう、時代に合ったサービスを提供できる仕組みをより万全にしていこうという。