

## 「社長の四季」ユーザー対談

「社長の四季」をもっともっと活用していきましょう!!

野原税理士事務所

所長 野原 哲夫 先生

株式会社プロス

専務取締役 小手森 幸雄



野原 哲夫 先生

野原税理士事務所（埼玉県さいたま市）

国税局に査察を含めて28年勤務後、平成9年に税理士登録。

以降、税務は当然のことながら、経営コンサルティングやIT支援にも積極的に行って  
いる。現在は、長男：健太郎氏、次男：康弘氏も事務所の中心として活躍中。

### お客様の目線で品質の高いサービスを提供!

埼玉県さいたま市で幅広く活躍している野原税理士事務所の所長野原哲夫先生と、次男の野原康弘氏のお二方に、「社長の四季」導入の経緯と、事務所の現状と今後の展望についてお話を伺いました。

**小手森**ー早速ですが、野原先生が「社長の四季」を導入したきっかけは、どのようなことだったのでしょうか。

**野 原**ー私自身、国税局に28年勤務していましたから、決算書の数字から経営分析をするということは日常当たり前のことでした。開業してからも、経営分析から経営改善のヒントをつかむことの必要性は感じていましたから、お客様にはそういったサービスを提供しなければいけないという思いがありました。そんな中、ある先生から「社長の四季」の存在を知り、浅沼会計事務所の見学会に行って確信を持ち、即導入を決めました。

**小手森**ー導入を即断された決め手はどこにあったのでしょうか。

**野 原**ー一般的の経営者に説明するには、単に分析結果だけでは分かりづらいこともあります。社長の四季の特長は、文書や図などで可視化しているところです。そして、見学会に参加したときに浅沼先生のお

話を聞き、お客様のために実践することを自分の目で見て、私の求めているものはこれだと確信しました。

**小手森**ー導入されてから8年ほど経ちますが、現在どのように活用されていますか？

**野 原**ーうちの事務所では、決算の説明の際に必ず決算診断提案書を使用しています。ですから、全顧問先に提供しています。

**小手森**ー実際に活用されてみて、お客様の反応などはいかがですか？

**野 原**ー我々の年代の経営者は『3K』で仕事をしている方が多い。『3K』とは、「勘」と「経験」と「根性」です。右肩上がりの時代はそれで良かったのですが、今の時代では通用しません。また、事業承継をした後継者には『3K』はありません。正確な情報とそれに対する説明がないと会社の状況がわからないのです。後継者の方に決算診断を使って説明してあげると、そこではじめて自社の現状がわかり、非常に喜んでいただけます。

**小手森**ー勘や経験だけでなく、数字を読み取ることは重要なことですよね。

**野 原**ーそうです。決算診断では6要素の分析があってそれはもちろん必要なことです。それ以上に「改善のヒント」がポイントだと思い

ます。口で言っても理解してもらいますが、あとに残らないこともあります。活字で残すことも重要だと感じています。そういう意味で、社長の四季は会社の現状分析として、また常日頃前を向いている経営者へ方向性を手助けできるものであり、非常に優れたツールであると思います。

**小手森**ー単なる決算の説明だけでなく、経営改善のヒントとして活用していただくには、経営者の心に残るということが重要ですね。

**野原(康)**ーお客様の中には、昨年提供した決算診断提案書が1年間で分厚くなっていることもあります。何度も自分で読み返して、書き込みなどをしているため、厚みが増していました。我々が提供した商品をそこまで活用していただけるのはありがたいですね。

**小手森**ーそこまで経営者のお役に立てるということは素晴らしいですね。これもお客様のことを第一に考える事務所の社風が表れているのだと思います。

**野 原**ー決算診断はお客様との信頼関係を深めるためのコミュニケーションツールです。薄っぺらなコミュニケーションでは信頼関係は築けません。高いレベルの話をするためには、共通の道具があって、それに基づいて話をしなければなりません。それがうちの事務所では決算診断なのです。

お客様には長く続いてもらい、会社を継続し、発展することが第一です。潰れてしまったら顧問料だけでなく、全ての収入がなくなってしまいます。それは、もちろん事務所にとってマイナスですし、中小企業へのアドバイザーとして当然提供するサービスだと思います。

**小手森**ーお客様を守るための様々なアドバイスが求められますね。

**野原(康)**ー担当者もコミュニケーションが重要です。そ



の中で、話題のネタとしてお客様の苦労や思いが詰まった決算診断を持って行き、話をしてことで信頼関係を早く築くことができます。決算診断提案書では現状分析をしっかりと認識していただいて、6要素の課題抽出、そして改善のための具体策が書いてありますので、会計事務所としても助かっているツールです。**小手森**ープロスに対して、商品の改善や対応などのご要望はございますか？

**野 原**ー前年と同じものがで出てしまうのではないかという心配はありました。しかし、よく努力をされて、新たなものを追加されたり、表現を変えたり、毎年改善されていると思います。プロスが実践していることは間違っていませんから、継続して欲しいですね。

**小手森**ーありがとうございます。今後も継続して商品や提供サービスの充実を図ってまいります。

**野 原**ー社長の四季のようなサービスは、本来どの会計事務所もやらなければならないことです。これから会計事務所も変わっていくのではないうえ、目線を自分に置くか、お客様に置くかだと思います。当事務所の理念は『お客様のニーズに応える信頼のパートナーを目指す』というものです。我々の他にも、お客様の立場になって一生懸命やっている会計事務所があるわけですから、そういうところが中心となって中小企業を動かしていくようなことが必要ですね。

**小手森**ー本日は、貴重なお話をいただきまして、ありがとうございました。