

平成28年7月8日

№85

< 積み重ね >

手紙に平成16年3月に参加したTTCのセミナーのレジュメがありました。発展拡大している会計事務所の実生の講演レジュメです。一つ一つの事を積み重ねて徹底してやっています。積み重ねて今がある。セミナーに参加して参加している講師の実生の今頃のこと。これから先の話が印象に残り、今やっています。未来に向けてやろうとしていることを、私もやらなければと思っています。あれもこれもやらなければと思ひ中途半端に手を上げ、うそいわずやめてしまいます。一つ一つの事を積み重ねてきて、今があり将来に向かって行動していかねばなりません。一つ目から、まず目標を持ち達成したら、次にいく。やりからには、徹底していく。そこが肝心要だと感じます。①関与先拡大 ②年10回決算、巡回監査 ③種々返し種々返し指導の月次決算提供体制構築 ④信頼性の高い財務情報と経費申告業務(書面添付) ⑤巡回監査の質とスピード ⑥未来会計のお手伝い(経営計画・経営MAP)。一つ一つ積み重ねていく。まずお客様拡大の体質づくりからの積み重ねだと思っています。あれもこれもは、考えない。一つ目から目標を立て徹底していく。これが始まりだと思っています。「全員か全関与先に、関与先へのXリットも第一とし、当たり前なことを堂々と、種々返し種々返し指導する。ただし、途中でやめると、失敗する。関与先数 250件、翌月巡回監査率 99.7% 経営MAP 100%、FX 2200件、書面添付 220件、黒字決算率 70%と存しています。

会計事務所がお客様Xリットを考え徹底してやっていると、お客様の黒字決算率が上がっていくと思ひます。正道ではないかと思ひます。私などは、私達の考えに賛同して頂け方々を多く集め、初期指導(自計化)を徹底し、早期月次決算体制から、黒字率を高めたこと考えます。経営の正解は黒字です。 高林幸裕