

## 【やり続ける】

昨日 2012 経営支援セミナーを開催しました。TLC 全国会から御  
 礼。平成 16 年頃からスタートしました。当初は、TLC が支援して頂き、取  
 組でも数多くの TLC 会計事務所が開催していたのですが、近年  
 は、開催事務所の数が少なくなりました。最初は意識  
 も高くやり始めましたが（実際、何処やらない事務所もありましたが）5 年、  
 10 年とやり続ける会計事務所は、少なくなっています。雑誌で、業績  
 の良い会社の記事を読んでいきなり、今があることは、5 年か 10 年か前  
 からやり続けている。その過程で、工夫、改善をしていく。進化して  
 いく。そして我が社のオンリーワンとなっていくのだと思います。良いこと  
 悪いこと、成功、失敗 色々あるかもしれませんが、やり続けること必要だと  
 思います。やり続けることで、次（未来）があり、やめると、そこで終わり  
 過去だけが残ります。会計事務所の業務は、お客様の業績が良くなること  
 （資金繰りが良くなる）、財務体質が強くなること、信頼性の  
 高い決算書の提供（銀行評価が高い）、適正な税務（脱税し  
 ない、節税をする）かと考えています。これらのことは、お客様（経営  
 者）の想い、考え、行動による可能性も支援することだと思います。お客様  
 を私達が得意なことで支援させて頂く。今回の経営支援セミナーも、私達  
 が得意なことで、今やっていること、やり続けていることのご紹介もさせて頂  
 きました。お客様の業績が良くなることで、私達は、利益も頂きます。  
 月次試算表をつくるだけ、決算書、税務申告書をつくるだけでは、  
 過去だけに留まります。明日への支援、5 年、10 年先への支援、未来への支援。  
 過去も情報として活かし、未来への情報も提供していくことが、会計事務  
 所の使命であり、情報提供が商品かと考えています。私達は、過去  
 情報を分析し、活かす力、未来への情報も提供するための情報収集力、  
 データマイニング能力を高めていくことが、必要だと思います。お客様の業績  
 がよくなり、喜んで頂く。ひとりで多くの喜びを得たいと思います。

高林 幸裕