

未来会計図表の使い方を学んで 提案型会計人へ

A Iや自動化の流れにより、
会計事務所の仕事の在り方や
求められる内容も変化しつつある現代。
時代が変わっても必要とされる会計事務所になるため、
「会計事務所経営支援塾Prime(プライム)」に入会され、
実際に提案型事務所になる取り組みを
されている会計事務所を紹介します。



中野豊さん
東京都 経田昭史税理士事務所

今回お話を
伺いました方

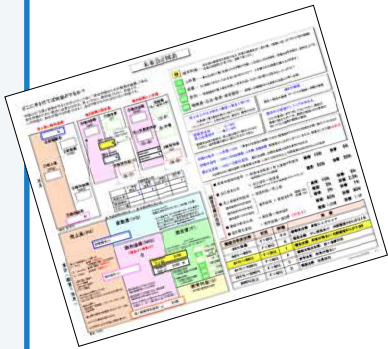
「本日はお時間をいただきありがとうございます。」
まず、どのような悩みを抱えていたのかお聞かせください。
中野 私は大学を卒業した後、青色申告会で働き始めました。
その後、私は8つの会計事務所を転々としたのですが、「会計事務所勤務者で働く人たちは、顧客先の経営者に説明するのが下手だな」と感じていたんです。
先輩が説明する場面に同行しても、損益計算書を見て「昨年と比較して、これくらい売上が

上がりましたね」と伝えるだけでした。それはお客様も見ればわかりますよね。
また、経営分析を提供しているても、「数字と経営とがつかない」と感じていたんです。ですから、私はどのようにお客様に説明すればいいのかからなかつたんです。
「会計事務所経営支援塾Prime(プライム)」は、どのように見つけたのでしょうか？
中野 古田土会計さんの存在はず

つと知っていたんです。まずはメルマガに登録をしました。
そして、今から4年前くらいに自腹で経営計画書を購入したり、研修に参加したりしたんです。その流れで「会計事務所経営支援塾Prime(プライム)」の存在を知りました。
「どのような印象を持ちましたか？」
中野 様々な資料やツール、情報など「そのまま使える」ものが多いと感じました。
そして、長年抱えていた「月次決算書をいかに活用すべきなのか」という課題への答えを得るために入会することを決意しました。現在は所長の蛭田も含

めて3名で参加しています。
「入会してみてもの感想をお聞かせください。」
中野 「数字と経営のつながり」を、どのようにお客様に説明すればいいのかがとてもよくわかるんです。10年以上抱えていた課題が解決して、本当にうれしかったですね。
また、掲げている「日本中の中小企業を元気にする」という理念の深さには、いつも感心させられます。同じような言葉を掲げることができると思うんです。でも、理念を社員の方も非常によく理解されていますし、いつも発見がありますね。

実は、入会する前は「ダメだったらすぐ退会すればいいや」くらいに考えていたんです。
でも、入会して1ヶ月目にはすぐ「月2万円は安すぎるな」と感じました。5万円でも十分に価値があるコンテンツだと思いますよ。
「入会後の顧問先からの反応はいかがですか？」
中野 お客様が数字に興味を持ってくださるようになったので、納得感が全く違っています。特に効



果的だったのは、「未来会計図表」を活用したシミュレーションですね。
私が以前勤めていた会計事務所でも、M A S 監査のツールを提供していました。ただ、それは会計事務所側がだいたいの予算を作ってしまうやり方だったんです。このやり方では経営者は数字に興味を持ってくれません。「これくらい売上げないと赤字ですよ」と伝えても「あ、そうなんだっけ?」と伝えた目標を覚えてはくれないんです。
私は現在、「未来会計図表」を使って、「利益を倍にするには、売上をこれくらいアップする必要があります」とシミュレーションの方法を中心に説明しています。変動損益計算書やストラック図をその場で埋めながら、一緒に計画を立てていくのですが、お客様が納得して自らできるように became したんです。
数字と経営をつなげて話せるようになったのは、本当にうれしいことです。経営者の役に立ちたいと考えている方は、是非体験してみてください。
「ありがとうございます。」

「月次決算書」と「経営計画」で再現性ある
「商品力・技術力」を身につけた事務所の付加価値を高める

会計事務所 経営支援塾™ Prime(プライム)

納得感が
違います!



詳しくは、同封のパフレットをご確認ください。