

###free1###

###name### 様

### 配信遅れのお詫び

第3号を12/4（火）配信予定でしたが、準備の都合で遅れて、12/12（水）の配信となりました。ご了承ください。誠に申し訳ございませんでした。

◆新年より（2019年）より新企画としてセミナーが2コース 始まりますのでご案内申し上げます。二つとも毎月木曜日を定例開催日としております。

1. 「**理念経営セミナー**」は、経営者が対象でコンセプトシートを記入しながら、実際どのように理念経営を導入し運用したら効果が出るのかを、講師と一緒に作成するワークショップ型の2時間研修です。
2. 「**LWセミナー**」はスピリッツ系に親しみを持つ経営者・経営支援家や一般市民の人々が対象。LWとはライトワーカーの略称で、世界平和・地球環境・貧困等の改善をミッションと感じている人です。このセミナーに参加すると自分がLWかしっかりと覚醒します。毎回 Captain 平本が、理念経営の基本と神々とのコラボについてお話しします。各界でご活躍の先達の方々から経験談をお話いただき、「**魂の同窓会**」をいたします。  
お時間は2時間です。

=====

#### ■理念経営セミナー 第1回

1/17（木）18:00～20:00 JBG・研修室（後楽園） 2,000円

詳しくはURL：[https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf\\_1\\_140.pdf](https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_140.pdf)

=====

#### ■LWセミナー第1回 オリエンテーション・LWとは

1/24（木）15:00～17:00 JBG・研修室（後楽園） 1,000円

詳しくはURL：[https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf\\_1\\_139.pdf](https://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723/pdf_1_139.pdf)

=====

真・善・美 第3号・・・2018. 12. 11

次回の「真・善・美」：第4号の配信は1月8日（火）の予定です。

=====

当メルマガは、過去に面談、名刺交換させていただいた方々へ配信させていただいております。  
不要の場合にはメルマガ最後にあります配信停止をクリックし連絡ください。

### 「真・善・美」第3号

メルマガの名称「真・善・美」とは、ご存知のように哲学的な用語です。

「知性（認識能力）、意志（実践能力）、感性（審美能力）」のそれぞれに対応する超越的对象が真善美であると言われます。

私はこのメルマガで会計事務所の真の価値を追求することをもって、「真・善・美」と命名しました。

会計事務所の真の価値とは何か？

時代の変化と価値とは？

こんなことを追求するために真善美はあります。

前回に引き続き東京の隠れた成長事務所“税理士法人S o o g o l”の訪問記(後編)を配信いたします。

## 1. 「税理士法人S o o g o l」の概要

- ① 設立：2017年7月（税理士事務所開業：1991年5月）
- ② 所在地：東京都台東区上野3-24-6 上野フロンティアタワー16階
- ③ 代表：森瀬 博信
- ④ 社員数：60名（開業当時は所長、職員1、パート1の3名からスタート）
- ⑤ 顧客数：1,350社
- ⑥ 経営理念：みんなが幸せになること
- ⑦ ミッション：私たちに関わる全ての人々の継続的發展でみんなを笑顔に！
- ⑧ ビジョン：中小企業1000社の適正決算・適正申告による黒字化を経営支援により実現！

## 2. 「新給与規定」への改革と「税理士法人S o o g o l」誕生への取り組み

前編では事務所法人化前までを紹介させていただきましたが、成果給制度導入などのより、顧客数、売上高の急速な増加は図れました。しかし、成果給制度のマイナス面として、

- ① 利益がなかなか上がらない

- ② 労働分配率が下がらない
- ③ 利己主義的な考えが出る

などが発生するとともに、このままで法人化すると社会保険料の負担で赤字も考えられる状況になりました。このため、法人化に向けて、成果給制度から新給与規定への改革を実行しました。

新給与規定の柱は、

- ① 6段階級の制定（新入社員、育成社員、独り立ち、サブリーダー、リーダー、部長）による等級賃金
- ② 5つのミッションの設定
  - ・融資プランニング
  - ・MASor 財務モニタリング
  - ・freee 自動化 or 沖縄記帳代行
  - ・MASに繋げる経営計画
  - ・書面添付
- ③ 2つのノルマの設定
  - ・自己拡大（等級による顧客拡大件数の設定）
  - ・保険獲得（等級による保険獲得金額の設定）

でした。

これにより、一部の職員からの反発はありましたがキャッシュフローの改善、生産性の向上、社会保険加入の安心感、指導ポイントの明確化などが図られたとのことです。

### 3. 社員教育充実への取り組み

法人化へ向けて取り組んだテーマとして、次にあげられるのが社員教育の充実でした。

#### ① 「クレド経営」

平成26年から作戦を開始し、「いい会社を作りたい」との思いのもとに、「クレド」を通して職員の価値観の統一と共有を図りました。目指したものは、

- ・クレドが浸透した前向きで未来志向の組織文化を作る
- ・自立してイキイキと働くメンバーを増やす
- ・メンバーの成長と権限委譲
- ・経営理念に基づいたブレない経営
- ・メンバーが挙げた成果により、毎年の業績を伸ばす
- ・取引先、地域社会などのステークホルダーとの共存共栄
- ・長期にわたっての事業の継続性
- ・一人当たりの高い生産性
- ・高い顧客満足、顧客ロイヤリティ
- ・高い社員満足、社員ロイヤリティ

でした。

「税理士法人Soogol」の経営理念は、

- ・ミッション：「私たちに関わる全ての人々の継続的發展でみんなを笑顔に」
- ・ビジョン：「中小企業1000社の黒字化を、経営支援により実現します。目指すは3億円企業創出日本一」

## ② 教育体系の制定

- ・新入社員教育（入社1、2年目社員対象）
- ・水曜プレゼン勉強会（朝30分、チームが順番でテーマを決めて職員全員の前でプレゼン）
- ・名刺獲得キャンペーン（新人教育の一環、新設法人データにより訪問、名刺交換獲得数競争）
- ・日本創造経営協会（研修への参加）
- ・経営計画合宿と職員会議（1泊2日でチームごとに予算作成、実行計画策定、計画と実行値は毎月第二火曜日にリーダー会議でチェック、第二木曜の職員会議で発表）

こうして、平成29（2017）年9月1日、3社体制での「税理士法人Soogol」がスタートしたのでした。

## 4. 中期計画と目標

- (ア) 2020年までにグループの売上を10億円に
- (イ) 3億円企業創出日本一の事務所になる
- (ウ) いい会社をつくりましょう
- (エ) 人財の採用に困らない事務所経営と社員教育の徹底
- (オ) 一人当たり生産性を高める

を中期目標に据えて現在邁進中とのことです。

特に、「3億円企業創出日本一の事務所になる」は最重要テーマとして取り組んでいるそうです。

まさに頼もしい今日的会計事務所の姿ではないでしょうか。

以上で2回に分けてレポートしました「税理士法人Soogol」の紹介は終了です。皆様の事務所経営の参考にしていただければ幸いです。

「真・善・美」は、これからも訪問、体験を通したレポートをお届けいたします。

是非ご期待ください。

以 上

=====  
(株) I&C・HosBiz センター

中小企業.net URL <http://xn--fiqztj72ae5m.net/>

アドレス：[hos\\_biz@hosbiz.net](mailto:hos_biz@hosbiz.net)

発行責任者： Cap 平本 靖夫、 編集長：鈴木 香織

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

[http://1lejend.com/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a\\_mail=###mail###](http://1lejend.com/stepmail/dela.php?no=xxewhs&a_mail=###mail###)