

発展事務所経営 REPORT

レポート

大石会計事務所

2013年12月
2014年11月
目標
累計 1739件

Welcome to 大石会計事務所



特集 先進会計事務所の取り組みを所長先生にインタビュー!!

1-6

事務所経営レポート 審定 税理士法人大石会計事務所

2014年会計事務所甲子園準優勝
いま、最も「会計事務所らしくない事務所」
大石会計がお客様に選ばれる理由とは

2014 年会計事務所甲子園準優勝 いま、最も「会計事務所らしくない事務所」 大石会計がお客様に選ばれる理由とは



税理士法人大石会計事務所

2014年の会計事務所甲子園で準優勝を果たし、その名が全国に知られることとなった税理士法人大石会計。東京都西部の立川・国立・国分寺エリアを中心に、多くの企業から支持を集めている。多摩エリアでは数少ない異業種交流会を主催するなど、そのユニークな取り組みで注目を集める同社の動きについて、代表の大石豊司氏に話を聞いた。

突然、父から勧められた税理士の仕事 財務への適性を感じ、道を志す

——税理士という職業に興味を持たれたのはなぜでしょうか？

私の父は農家で、私は3人兄弟の2番目なのですが、父は農業を息子たちに継がせようという気はなかったようです。私が中学生の時、息子3人を座らせ、当時高校

3年生だった長男に、測量士と土地家屋調査士になるよう話をしました。同様に、私は税理士を、小学生の弟は司法書士を勧められたのですが、突然そんな話をされても訳が分かりませんよね。ですから、この段階で税理士を志すこと

はありませんでした。

高校を出ると私は大学へ行き、卒業後は山梨の地方銀行に就職します。銀行に入ると、財務や税務をはじめ多くのことを勉強しますが、財務の勉強をした時に、「俺にはこれが向いているな」と思ったのです。その時に思い出したのが、父から教えてもらった税理士という資格でした。ですから、結果的には、父の言葉がきっかけと



なって税理士を志したことになるのでしょうか。

—突如、お父様から「税理士になるように」と言われたのですね。きっと、何か思いがあつたのことがあったのでしょうか。

父は若い頃、いくつか商売をやっていたようですが上手くいかず、田舎で土地はあったものだから、知り合いの人に教えてもらいながら農業を始めたそうです。このような経緯があつたので「息子たちに農家を継がせたくない」という思いがあつたようですね。今では、息子全員が父の勤められた職業に就き、それぞれ頑張っています。

—会計事務所を経営していく上で、大石先生が特にこだわっている点をお教えてください。

ひよこは最初に見たものを親だと思つていますが、それと同じで、銀行で社会人経験をスタートさせ

た私にとっては、銀行の常識が自身の常識です。そのため、後に会計事務所に就職した時は「とんでもないところに来たな」と思いました。中小企業の中でも会計事務所は特殊なところで、大きな違和感を覚えました。会計事務所という業種そのものが、お客様にとっても大事にされていますよね。例えば、お客様から顧問料をいただいておりますが、食事に行けばお客様にごちそうになつたりします。普通は反対ですよ。

また、私が税理士になり開業した時、当時は家内と二人でしたが、隣でたまたま先輩税理士が私の電話の内容を聞いていました。私が「ありがとうございます」「ほんとに助かります」と普通に話をしていたら、その先輩は「大石さん、どうして頭を下げるの、税理士にありがとうはいらないでしょ」と、こう言われたのです。私はその言葉に違和感を覚え、それ以来、

税理士っぽくない税理士、会計事務所っぽくない会計事務所になることを自らのテーマにしています。

ただ、その話は昔の話であつて、最近には逆に「会計事務所はサービス業だ」という言葉に違和感を覚えるのでした。私も20年前に同じことを言っていました。今はそれを言うことがかえって「上から目線」であるように思います。今、進んでいる会計事務所はそんなことを決して言っていない。私も、どなたかが提唱された「感動経営」というものが気になった時がありました。ホスピタリティや感動を言葉にしていた時もありました。ですが、今はもう言葉にしません。「それは言わなくても皆分かっているでしょ」と。いまだにそう言っていること自体が、特殊な業界なのですね。ですから私は、お客様が事務所に来てくださった時に何かを感じてくださる、そのような姿勢で常にありたいと思っています。

味でお客様が来るのなら、一生懸命お料理を研究して、良い食材を使って頑張ったらお客様が来てくれるでしょう。税理士もそうだと思います。しかし、「知識を深めれば深めるほど、お客様が来てくださる」というのは、極々上位の、コンマ1%の人の話なのではないでしょうか。一般的に中小企業の方は、そこまでの実力はないですよ。飲食店もそうです。100人のうち1番でも、行列はできません。ですから、何か、他のところで評価され、新しいお客様が集まっているのだと思うので

サービスは“あつて当たり前”という意識が成長企業には必ず根付いている

—確かに、他の業界であればホスピタリティやサービスの精神は“あつて当たり前のもの”ですね。

そうなのですね。例えば、レシピや食材にこだわって「美味しい物を作ればお客様が来てくれる」と信じて一生懸命やっている飲食店は、案外行列ができません。以前、税理士が10人ぐらい集まって「どんな飲食店が繁盛するか」という話をしたことがあります。「味だ

よ」と言った人と、「味も大切だが、他にも大切なものがある」という人、真っ二つに分かれました。そして、面白いことに、同じ答えをした税理士には共通点があつたのです。「味だよ」と言った方は、皆さん一人か二人で事務所をやっている先生でした。一方、「味も大切だけど他にも大切なことがあるよ」と言ったのは、成長している事務所の先生だったのでした。



事務所風景

すね。そもそも最近、「不味いから行かない」ということはほとんどありません。「雰囲気が悪い」「駅から遠い」など、お客様が遠のく理由は、味とは別のところにあるような気がします。歯科医院で「電話の受付はいかがでしたか」「駐車場は停めやすかったですか」「窓口の受付はどうでしたか」というようなアンケートを待ち時間に書いてもらつたと、これらの質問に対して良い回答をした方は、治療の内容についても良い評価をするそうです。ですから、飲食店は「お料理が出てくる前にすでに勝負は決まっている」と、そう思うのです。もちろん、本業の手を抜くとか、不味くても良いと言っているわけではありません。お客様へのサービスと味、どちらも大切ということです。私は、それを中小企業の人達に伝えたいと思つていま

す。「皿の上の勝負だけじゃない」ということをお伝えすると、それだけで変わっていく中小企業はたくさんあると思います。会計事務所もそうだと思います。少し考え

「ほめほめタイム」でいきいきと業務を様々な取組みでコミュニケーションを図る

—大石会計では、とてもユニークな朝礼を行っていると同っています。

そうですね。当社の朝礼には、外部から見学に参加される方もいらっしゃいます。中でも一番人気のメニューは「ほめほめタイム」です。これは、名前を書いてあるくじがあり、例えば石川さんと書いたくじをひくと、石川さんを朝から全社員が褒めます。朝から説教をする会社はたくさんあると思うのです

方、見方を変えて、自分たちの意識の1割か2割を「皿の上以外のところ」に向けたら、ビジネスが上手くいく人が世の中にたくさんいらっしゃるはずですよ。

が、気が滅入りますよね。ですから、反対に朝から褒める。ご本人がすごく仕事で悩んでいたたり、プライベートでつらい思いをしていたり、そんな時に褒められたり評価されたりすると、ぐっと涙してしまう場面もあります。見学に来られた方にお話を伺うと、「ほめほめタイムが良かった」と言っています。

私は、朝礼とは会社の方向性を確認する場、そして心を整える場であると考えます。単なる報告事項は、

朝礼以外の時間に伝達しても問題はありませんよね。理念やゴールドスタンダードなど、そういったものを毎日確認していく、朝礼とはそのような場であると考えています。

——朝礼のほか、事務所でやっている独自の取組みについて教えてください。

そうですね。月に一度、全員が揃ってランチをする「ハッピーランチ」を行っています。夜はなかなか全員が集まませんが、月に一回のランチなら時間調整が効きますよね。そこで、お誕生月を祝いあったり、あるいは前月の月刊 MVP をスタッフの投票で決め、その発表を行ったりします。また、サンクスカードを実施している会社はたくさんあると思うのですが、大石会計では、皆がウイットに富んだ面白いサンクスカードを書くものだから、



ベストサンクス賞

それを「ベストサンクス賞」という形で表彰しています。そういったこととお祝いしたり、表彰したりするのがハッピーランチの時間です。

このほかにも、スタッフがお客様の店で買い物や飲食をする時、利用金額の2割を事務所が負担する「お客様利用手当」という制度も設けています。お客様の利

益にもなりますし、スタッフにとってもサービスを他より安く利用できます。月に数百万円も利用されると困りますから一定の制限はありますが、お客様とのコミュニケーションにもなりますし、良いことばかりですよ。スタッフはよく飲食店やネイルサロン、美容院を利用しているようです。

スタッフ発案の異業種交流会が活況 人との繋がりを通じて社員の成長を促す

——異業種交流会なども積極的に開催されているそうですね。

異業種交流会は、元々は社員の発案で始まりました。大石会計の取組みは、半分以上が社員の提案でスタートするんですね。この異業種交流会についても、あるスタッフが「多摩地区は異業種交流会があまり行われていない」という話を聞いてきたことがきっかけでした。「だったらうちでやってみたらどうだろう」ということで、5年ほど前にスタートしました。お

客様にビジネスの場を提供したくて始めたのですが、いざ始めてみると、お客さま以外の方もずいぶん来られますので、とても面白いですよ。もちろん、そこで出会った人同士が実際にビジネスマッチングしているケースも多数あります。異業種交流会ですから、ただ楽しいだけではなく、多くのビジネスが成立してくれると私たちも嬉しく感じます。

——異業種の方と触れ合うこと

が、スタッフの皆さんの成長にもつながっているのではないですか？

本当にそう思います。「いかに多くの人と出会い、どんなことを話し、それをどうやって自分のものにしていくか」という意識を皆が持っていれば、組織はどんどん成長していくでしょう。まして異質な会計事務所業界ですから、やはり同業種より異業種から学ぶことが多いですね。不思議なもので、同業者が集まると「うちのほうが古い」「大きい」「年商がある」と、訳の分からない話になってしまうがちです。しかし、異業種からは素直に学ぶことができるんですね。

「六中観」のご縁から論語教室が実現 地域に愛され、社員が胸を張れる会社に

——ホームページには論語教室の情報が掲載されていますが、これはどのような経緯でスタートしたのでしょうか。とてもユニークな取組みだと思います。

今、論語はブームですよ。私も、数年前に論語教室で勉強したいなと思って調べたのですが、これも多摩地区にはありませんでした。そんな折、雑誌で安岡定子先生という方を拝見したんですね。その方のおじい様は、平成の元号を考えた安岡正篤さんです。昭和20年8月15日、昭和天皇の玉音放送で「堪え難きを堪え、忍び難きを忍び」の原文を考えられた方でもありますね。

話は変わりますが、私が「税理士になる」と銀行に退職を申し入れたとき、本店の人事部長の方から一枚の本のコピーをいただきました。それが、安岡正篤さんの「六中観」だったんですね。「忙中閑有り」「苦中楽有り」「死中活有り」というようなフレーズが知られています。そのコピーをいただいたのが25歳の時ですから、もう30年ほど経つのですが、今でも財布に入っています。ですから、安岡正篤さんのお孫さんが論語教室を開かれていると分かった時に、私は「行くしかない」と思い、1年間通いました。ご縁ですね。「六中観」との出会いがなければ、先生に出会うことはなかったでしょう。

論語教室は、すでに4年以上にわたって開催しています。論語の

本を1冊学ぶのに月2回の教室です。3年はかかるんですね。今、ちょうど2回転目がスタートしました。先生とは、何回転でもやりましようとお話をしています。

——最後にこれからの展望を語っていただけますか？

10年後に事務所をどうしたいのかと問われれば、私には「すごく大きい会社になりたい」という欲求はありません。良い会社になりたいと思っています。地域の方に愛され、社員が胸を張って「俺の会社はここなんだ」と言える会社、また「お父さんはここで働いているんだよ」と胸を張って言えるような会社になりたいです。

ただ、現在、当社は30代のスタッフが中心です。年齢構成のバランスが悪く、彼らの昇給を考えると、やはり拡大は必要です。各年代にスタッフがバランスよく在籍していれば、給料が高い人が退職して、新入社員が入ってくるという循環が起こり、皆が昇給しながらも給与総額は変わらない。躍起になって拡大しなくても、じっと穏やかに良い会社づくりができる

と思うのです。ただ、そこまで行くのに時間がかかるので、しばらくは拡大に向けて頑張らなければなりません。ですが、私には、100人、200人の事務所にしていくイメージはありません。

例えば、京都の100年企業は小規模な会社が多いじゃないですか。ですから、大きくなければならないということは全然なく、むしろ私は、大きい方がかえって危ういと思うこともあるほどです。経営者に能力があれば別ですよ。しかし、皆が頑張って営業し、事務所がどんどん大きくなって皆が疲れ果てて、もし「大石会計が日本一の事務所になりました」となった時、実際に頑張ってくれていた社員が一人も残っていなかったら楽しくありませんよね。そこまでして日本一になる必要はありませんので、まだまだ道は長いですが、やりがいを持って、胸を張れる事務所にしていきたいと思っています。



六中観



大石 豊司 先生
税理士法人大石会計事務所 代表社員 税理士

山梨県河口湖町（現富士河口湖町）出身。大学卒業後、山梨中央銀行に入行。1985年、本格的に税理士を目指すため銀行員生活に終止符を打ち、会計事務所へ勤務。1987年、税理士試験官報合格、1989年に独立開業を果たした。