スクラム
iGRID SOLUTIONS SCRUM

特集

この人に聞く！
電力サービスは士業の新しい武器になる。

大阪府　御堂筋税理士法人　代表社員（CEO）
株式会社　組織デザイン研究所　代表取締役
税理士　才木　正之　様

今回お話をお伺いした「御堂筋税理士法人」様には、弊社の税務・会計事務所パートナー事業において、ご加盟いただいた上に、多くの士業事務所様をご紹介いただいています。
大阪御堂筋に事務所を構え、スタッフ25名、総務・管理部メンバーを除くスタッフの半数以上が税理士、一人あたりの年間売り上げは業界平均2.2倍という実績を持つ、国内でも希有な税理士法人です。ワンストップで中小企業様のニーズに対応するそのサービスは、税務・会計業務はもちろん、経営コンサルティング、人材採用・育成・評価、事業継承対策、ITソリューションなど幅広く展開されています。業務を支えるのは、徹底した対話・ヒアリング、個々の実情に即した経営計画と、実行管理への関与、自社内で検証済みのメソッドやノウハウ提案、メガバンク系セミナー講師や出版等の実績、若手からベテランまでの税理士コンサルタント集団であることのメリットを活かし、クライアントとの相性まで重視する人材の適材適所体制といった独自のスタイルと蓄積された経験・実績です。真に経営者のパートナーになるには、伴走者として汗をかかないわけにはいかない。すべてはクライアントの課題解決を目指す「Solution Accompany」であるためのエレメントなのです。御堂筋税理士法人では「税理士を超えて経営者のパートナーに。」をスローガンに、今日もきめ細やかな活動で財務と経営面からクライアントの企業成長をサポートしています。

目指すのは、真のパートナー。

日本の士業事務所は40,000社とも言われ、業界内での過当競争は始まっています。生き残るには他社との差別化が必須。当社が選んだ道は、クライアントにとって真のパートナーであるべく、経営全般のコンサルティングができる税務・会計事務所です。私は、税理士の仕事は税務・会計業務だけではないと思っています。企業の根本である「数字」を見ることができるのだから、そこから読み取れる情報や課題、気づきは多い。本気でパートナーとして歩むつもりなら、税理士の枠に囚われず、もっと積極的にクライアントの事業と関わっていくべきだと思います。中小企業の課題は様々。当社は、今と10年先、20年先を見据えた課題解決ができる会社になることを目指しています。現状のサービスを磨き続けることは当然ですが、新しい方向として、例えば海外拠点展開のサポート、外国人労働者の受け入れ態勢やマッチングなどのスキームづくりなど、クライアントの顔が頭に浮かぶ度に、追いかけなければいけないテーマは次々に浮かんできます。これが私の仕事の原動力でもあるのですが。（笑）
さらに、クライアントのお役に立つ提案をするためには、発想と実証が大切だと思っています。私は、社会から情報や刺激をより多く受けること、様々な企業の具体的な課題を知ること、そして何より、自分自身も経営者として自社の現状改善のための思考を重ねることを自らに課し、そこから導き出せる発想・アイディアを具現化して自社で実証、成功事

例をクライアントに提案する手法をとっています。「実験カンパニー」であることが、机上の空論を語る経営コンサルタントとの差別化であり、当社の「個性」です。日常業務の小さな改善でも良いのです。確実な成功は、自社の自信とクライアントからの信頼に繋がるはずです。

ブランディングが重要な時代

クライアントにとっても当社にとっても優秀な人材確保は企業経営の上で重要課題となっています。「ミレニアル世代」と呼ばれる今の20代・30代はインターネットが普及した環境で育った最初の年代で、多様性、共生、繋がり意識、ハイブランドへの無関心など独特の価値観を持っています。彼らから選ばれるためには、企業規模より社会性の高い企業であるというブランディングが重要です。そこで、世界的な潮流でもあるSDGｓの観点から、本業のど真ん中で社会課題を解決する事業を目指し、「一般社団法人TAP」を設立しました。これは、NPO、NGOに寄付、協働することで、企業の社会的価値、採用活動、マーケティングにも良い影響を与える仕組みです。また、社員教育といった側面でも大きく貢献できます。私自身、重度脳性麻痺の20歳の青年畠山亮夏さんのサポートをしていますが、会う度に学ぶばかりです。彼は、障がいを持つ自分だからできる仕事＝「イキプロ。」を考案。「生きる教科書」として、大学や専門学校で介護授業を実施し、現在、大阪健康福祉短期大学介護福祉学科非常勤講師として従事しています。個性を強みに生きてゆく彼は、ブランディングの結晶のような存在。更に「一般社団法人HI FIVE」を設立し、企業に対しても、ビジネス・リーダー、新人、若年層社員のためのモチベーションアップ研修を提供しています。「生きることは働くこと」畠山さんのこの言葉は、私たちが働く環境の中で、うまく機能することに喜び、うまく機能しなかったことに落胆し、その原因を他責にして、立ち止まる、それが当たり前だと思っていた「働く意識や働き方」の根本を覆してくれました。政府主導の働き方改革も、時短だけでなく、働き方改革＝生き方改革だという理念を持たないと成功しないのではないかと思っています。

電力会社切替えは、税理士事務所にとっての働き方改革！

アイ・グリッド・ソリューションズ（以下IGS）の電力会社切替えサービスは、私たちのパートナーで在りたいとして、税理士事務所経営のストックビジネスを謳っていることが気に入りました。

当初スタッフは「面倒くさい」という反応。しかし、クライアントが喜ぶ仕事だという認識が生まれると、動きも良くなってきました。IGSが気にしている「電気料金見積りのための12ヵ月分の請求書」に対する煩わしさも、私流には「何分かかる？私も実際コピーしたけど、12カ月分12枚を5分でコピーしたよ。」と説明しました。クライアントに「もうやっている」といわれたスタッフには「さすが、先手を打っていますね。でも、ウチの見積りで料金が下がったら更にイイでしょ」と返すよう教えました。さらに、電気料金請求書をコピーさせて欲しいと言って「何で？」と聞かれたら「来月、良い提案を持ってくるので楽しみにしていて下さい」と返し、クライアントに期待感も植え付けてくるよう指示しました。仕事の全てにおいて、常に考え、スタッフの動きに敏感になり、適切に指示を出すことは大切です。スタッフの動きが悪かったら、それは所長が動いてない証拠ですから。

今回の電力サービスにおいては10億円分くらいの電力料金を切替えたいと思っています。これは、当社にとっての働き方改革だと思うんです。もちろん、ストックビジネスとしての効果はありますが、今やっている仕事以外で、クライアントとのウィンウィンの関係を維持しながらインカムが増えることは、スタッフ一人あたりの生産性が大きく改善されることになります。よく言われる「時短」、たしかに仕事の効率化を考え、変革して行くことは大切です。しかしこれは、仕事の質が落ち、サポートもリカバリーも十分にできないのでクレームが増え、最終的には契約解除になり、売り上げが減るという悪循環を生む可能性も秘めています。時短ではなく「時間当たりのチャージを上げる」ことこそ本当の働き方改革だと考えれば、IGSの電力サービスは有効な一手です。多面的に社員への還元もできますし、クライアントとの長期に渡る良好関係を築く上でも武器になります。

まさに、電力会社切替えは、税理士事務所にとっての働き方改革だと思っています。今後、IGSにはユニークな新しいサービスを提案して欲しいですね。日本経済を活性化させる大きなキーポイントは地方の中小企業にあります。それを支える税理士事務所の役割は大きいと自負しています。そのためには、自らの足腰も強くしなければいけませんから。

■編集後記

研修で日本中を飛び回る才木先生からお話を伺い、数々の新しい視点をご教授いただき感謝しています。IGS も新しいサービスのご提案で皆様のお役に立てる存在になりたいと思っています。