



高橋史郎税理士事務所
代表・税理士

高橋 史郎 先生

1997年、東北大学 経済学部経済学科卒業。
株式会社日立ソリューションズ東日本、税理士法人 さくらパートナーズを経て、2014年4月に高橋史郎税理士事務所を設立。

全てはお客様の笑顔のために 経営計画を通じて成長を支援 高橋史郎税理士事務所の取り組み

宮城・仙台市 高橋史郎税理士事務所

宮城県・仙台市の中心部に事務所を構える高橋史郎税理士事務所。経営計画を軸に、税務の枠を超えたきめ細かなサービスを提供し、多くの経営者から支持を得ているという。

本稿では、中小企業支援に真摯に取り組んでいる代表の高橋史郎先生に事務所の取り組みや今後の目標などについて話を聞いた。

中小企業の相談役を目指して税理士の道へ 経営計画を通じた経営支援サービスを提供

——税理士を志したきっかけを教えてください。

大学卒業後はソフトウェア会社に入社し、リスクシミュレーションや管理会計システムの構築といったITで経営を支える仕事をしていたのですが、よりダイレクトに経営者のお役に立ちたいという思いから、中小企業の最も身近な相談役である税理士を目指しました。

——会計事務所にも勤務されていたのですか？

税理士法人に勤務し、いわゆる巡回担当者として主に決算、申告業務を担当していました。これらの業務は会計事務所におけるコア業務であり、極めて重要な仕事ではあるのですが、これらの業務だけでは、将来は生きていけないだろうと感じていたのも事実です。中小企業の経営支援に傾倒したいという初心にたちかえり、独立することを決意しました。今年で開業から4年になります。

——高橋先生がイメージする経営支援サービスとはどのようなものですか？

具体的には、経営計画の立案と、計画策定後の達成管理、実行支援を行うことにより目標達成を支援する業務です。

——どのような形でサービスを提供されているのでしょうか。

まずは中期経営計画のセミナーにお越しいただき、5年後の「ありたい姿」、すなわち、中期経営計画を立てていただきます。5年後の目標を達成するために、1年後はどうあるべきなのか、さらには3年後はどうあるべきなのか。大事な点は実効性のある計画を立てることにあります。したがって、具体的な業績目標やKPIを定め、さらには月ごとの行動までしっかりと落とし込んだ「実行計画書」を一緒に作成しています。

——一般に会計事務所は、数値以外の、いわゆる定性的な領域を不得意としていることが多いように思いますが、具体的な行動計画まで立てるのですか？

もちろん、私たちは税務や会計のプロですから、主戦場はあくまで数値をベースとしたアドバイスです。た

だ、せっかく立てた計画も、実行できなければ絵に描いた餅です。中小企業の場合、目標をきちんと数値化することも容易ではないのですが、それを行動計画に落とし込むこと、さらに達成管理を行うことは、本当に難しいと思います。ですから、一緒になって計画を作った以上は、きちんと実行できるよう最後までご支援をさせていただきます。

——具体的にどのような支援をされているのでしょうか。

実行支援という形で毎月の打ち合わせを通して、目標が達成できるよう一緒に取り組ませていただいています。時には、厳しいご意見をさせていただくこともあります。

昔から言われていることですが、中小企業は大きく二極化してきています。すなわち、儲かっている会社は儲かり続けている一方で、赤字の会社は…。両者の差は何か。それはマネジメントの差だと言われています。では、中小企業のマネジメントとは何か。それは社長であり経営幹部です。従って、社長や経営幹部の方々のマネジメント力を上げることが重要です。その方法として経営計画を通じたアプローチが最も良しと言われています。今後は「社長塾」や「経営幹部育成塾」などの企画も充実を図っていく予定です。



お客様の伴奏者として、数字の力で成長に貢献 スタッフが笑顔で働ける環境作りに注力

—高橋先生のお話を伺っていると、とにかくクライアント企業が成長することにこだわっている印象を受けます。

それこそが私たちの使命だと考えており、実は弊社の経営理念にもしっかりと謳っているのですよ。少しご紹介させていただきますと、弊社の経営理念は「全てはお客様の笑顔のために。スタッフ、家族の笑顔のために。私達はお客様の最も良き伴走者として、数字の力で100年経営を支援します」です。

よく言われることですが、目標達成はスキルです。スキルは、学ぶことで誰でも身に付けることができます。経営計画の策定という一連の流れを通じて、単に数字を作るというだけでなく、目標を達成する技術を身に付けるご支援をする。これこそが当社の経営理念を体現したサービスだと考えています。

また、「スタッフが笑顔」とは、スタッフ自身が、仕事を通じて人間的な成長を感じることで生まれるもの。経営計画という一つのツールを使ってお客様を成功に導き、それによって自身の成長を感じることができる。そして、スタッフが笑顔でお客様と接することで、お客様にもさらに良くなっていただく。そんな素敵な組織を作り上げることが、代表である私の使

命だと思っています。

—高橋先生の思いが詰まった、とても素晴らしい理念だと思います。

ありがとうございます。こうした価値観を全スタッフが共有していくために、当社では「クレド」を掲げています。去年、クレド作成プロジェクトを所内に立ち上げ、時間をかけてじっくり作り上げました。今年度からはクレドを浸透させるフェーズに入っており、クレドの各項目を、全スタッフが一つひとつしっかりと勉強している最中です。

—この業界において、クレドというのは比較的新しい取り組みです。これに取り組まれた理由は？

弊社は若い従業員が多いので、価値観教育をしっかり行う必要があると考えたからです。その点、クレドというのは事務所の目指す方向性、価値観をしっかりと示すものですから最適ではないかと。今後は、弊社のクレドをよりブラッシュアップしていくことはもちろん、私たちが伝道師となり、クレドというものをお客様にも提供していきたいと思っています。

—お客様にもクレドの導入を支援されるということですか？

経営計画の実現には全従業員で取り組む必要があります。権限委譲やボトムアップも価値観の共有がなければうまくいきません。従って価値観浸透のツールとして、経営計画とセットでクレドの策定を支援していきたいと考えているところです。

—さて、高橋史郎税理士事務所様では、日本ビズアップの発展会計を使っていますか？

近年、経営判断の迅速化のために経理スピードを上げたいとか、会社の数値をリアルタイムで確認したいというニーズが大きくなっており、会計事務所はこれに対応することが求められています。要は、お客様と私たちの情報のタイムラグをなくすことが必要であるということです。そのためのツールとして、クラウドである発展会計の利用をスタートさせました。

—ありがとうございます。今後はどのような事業展開をお考えでしょうか。詳しく教えてください。

税理士は「AIの進化によりなくなる職業」としてランキングされています。また、税務会計という領域は、誤解を恐れずに言えば「誰がやっても同じ」と言えますか、本来的には、人によって差があってはいけない仕事です。商品・サービスはコモディティ化すると言われていています。長く競争を続けると商品・サービスそのものの差がなくなり、同じものになっていくという意味です。他の事務所との違い、私たちの場合、それが経営支援です。経営理念とクレド、中期経営計画とそれを落とし込んだ単年度計画、さらに業績数

値、KPIなどの予実管理と行動計画などを一緒に作成しながら、経営のフォローまで行うこと、経理が正しく行われているかに加えて、経営が正しく行われているか、そういった経営支援こそが我々の使命だと思っています。

経営理念



全てはお客様の笑顔のために
スタッフ、家族の笑顔のために
私達はお客様の最も良き伴走者として
数字の力で100年経営を支援します

事務所概要

高橋史郎税理士事務所

宮城県仙台市青葉区本町1丁目3番9号 第六広瀬ビル6階
TEL: 022-281-8366 FAX: 022-281-8367

● ホームページ
<http://www.smiles-mg.jp>