

平成30年1月

士業から中小企業の経営サポート業へ

下駄屋や足袋屋が履き物屋に変わらなければ生き残れないように、税理士や社会保険労務士は従来のように先生商売していたのでは、AI化によりやがて仕事は縮小していきます。この流れはほとんどの業種に当てはまると思います。車屋が今迄と同じように車の整備とか販売を続けていたと生き残れるでしょうか。建築業が家を建てることのみ続けていたと生き残れるでしょうか。製造業が物造りのみに専念し、コストばかり目を向けていて、新製品、新技術、新市場に挑戦しなかったら、この会社に未来はあるのでしょうか。経営にコストはありませんが、あるのは原理原則です。この原則は経営とは、時代の変化に合わせて、製品、技術、商品、サービスを変えていくことです。また中小企業では、これが圧倒的な差別化はできないので、ビジネスモデルで差別化することです。ビジネスモデルは現商品、現サービスでも新たな販売方法、市場を開拓することにおいて顧客を創造する点でもあります。多くの中小企業は社長の智恵により新しいビジネスモデルを考案し、差別化することによって成長しています。経営は環境適応業とも言われるように時代の変化に適応したものが生き残ります。ダーウィンの進化論にあるように、強いものでも、大きいものでもなく、環境の変化に適応したものが生き残ってきたことは歴史が証明しています。

何故、下駄屋ではいけなくなっているのか、士業のままではいけなくなっているのか、それは発想を変えていかなければならないからです。税理士業と中小企業の経営サポート業では取扱商品の数、サービスの数が違ってきています。新たな商品、サービスの開発や新市場の開拓が出来、成長余地が広がり、未来に希望が持て挑戦できます。

古田士会計グループは、今年の4月分がステージが一段高くなります。社長が交代するという事は、現状を引き継ぐことではなく、現状より次のステージへアップするために必要なことだと思っています。今迄は、私と吉田が税理士、社会保険労務士という士業で会社を大きくしてきました。社員数も210名を超えました。これからは中小企業の経営サポート業へ変わっていきます。この環境変化に適応できるのは、私や吉田ではなく、飯島を中心とした6人の役員です。それぞれが長所を生かして、新たな商品、サービス、ビジネスモデルを創り出す力が彼らにはあると思っています。今年の大河ドラマは「西郷どん」ですが、時代の流れが西郷隆盛という人物を必要として、明治維新が成ったためです。時代によって必要とされる経営者の能力は変わります。また会社の規模によってもです。士業は職人にならざるを得ず、私ばかりサービスがしたい、お客様に喜ばれたい、感謝されたいという思いで古田士式月次決算書を作り改良（続けてきました。また中小企業をもうと元気にしたいという思いで経営計画書を作り、発表会とやら無料で指導もしてきました。社会保険労務士法人を立ち上げたり、保険サービスシステムさんと組んで保険事業を成功させたのは吉田専務です。そして、会計事務所支援室を立ち上げ成功させているのは飯島さん、川名さんです。今後は新しい商品サービスは役員が生まれてきます。彼らは鈴木部長以外は資格を持っていないので、発想が豊かだと行動力があります。次を託せる後継者がいることは大変運がよいことと感謝しています。また飯島他の5人の役員も信頼でき、リーダー、サブリーダーを育つてくれるから代表を交代できることは幸せです。

古田士 満