

使命感

(外部に対する理念、考え、我が社が社会で実現したいこと)

中小零細企業を強くする。

本気でそう思ってください。結果は中々でないかもしれない。でも努力続けるしかない。

収入が多くて楽な仕事はつまらないかもしれません。そこに生きがいややりがいがないのです。仕事を通じて世の中や社会の役に立ち、人を笑顔や幸せにして、感謝される必要な存在になっていく。仕事の意味や楽しむは自分でつくればいいのです。福島正信

この使命感でお客様にお手伝いする弊社の仕事内容

1. 会社の数値を整理する。

基礎だが、殆どの会社が出来ていない。ある程度でいいので整理すること。税額を予測するのはこのレベル

2. 数値から会社の状況を把握する。

ここから月次決算書で説明していく。特に財務。他の税理士事務所と大きな差。

3. どんな会社を目指すか？どの様にしたいかを知る。

経営者からの信頼が必要。仕事で信頼「教える」技術も必要。

4. 目標や計画のお手伝いをする。

ここまでしている税理士事務所は少ない。5カ年計画や経営計画のお手伝いをする。

5. 経営者の悩みがあった場合、経営計画を使って解決できるか。

ここまでできるかどうか。

※1がまずできないと2.3.4.5はできない。現状は1が出来ていない会社が多い。これを整理するお手伝いもお願いします。

使命感の作り方

①自分は誰を助けたいのか？

②なぜ自分がやるのか？

③経営者がわくわくするか？

強い会社の条件

戦略で利益を生む体制を作り、長期事業構想、従業員の未来像でいい会社にする。

① 利益を出して納税する。②雇用を守る ③時代の変化に対応する ④進化する会社 ⑤優秀な社員がいる ⑥良い社員を育てる

中小零細企業の経営者とそこで働く従業員とその家族を幸せにする。従業員とその家族に不安にもさせてはいけない。絶対に潰れない会社にする。

西川税理士事務所はどんな会社か？

→中小企業を強くして社会貢献する会社

利益は追求します。どんな手段でも利益を追求するものではありません。短期的な利益になってしまいます。使命感、経営理念、戦略によって1円でも多く利益を追求します。利益が出ていないのなら使命感、経営理念、戦略が合っていない。利益を出さないと会社は潰れます。その利益でお客様へのサービスの向上、従業員のために使います。利益追求主義は中小企業には当然です。但し、利益の手段と利益の使い方が重要です。

「売上を達成する」「利益を上げる」こと自体が目的ではない。目的は何かをしっかり考えること。目的を達成する為に磨かなければならない。

※但し、次の様な経営者の助けはしない。

- 赤字、上手くいっていないのに、話を聞かない、素直じゃない経営者
- 税金を700万円以上滞納している経営者
- 鼻から諦めていて絶対に無理と考えている経営者