

人気会計士が語る、小さな会社の経営“これだけ”（第34回）

足し算ではなく掛け算の経営を

2021.08.06



私ども古田土会計は、創業以来34期連続増収、赤字は一度もなく、売上高経常利益率も20%を超え続けています。

業績がいい理由の1つに、掛け算の商品を中心にした事業構造を採っていることがあります。何をもち、掛け算の商品としているのか。

例えば、会計事務所にとって相続の仕事は足し算の仕事です。今年仕事があったら、同じお客さまから次の仕事来るのは、何十年後になるか分かりません。つまり、新しいお客さまを毎年、探し続けなければなりません。

これに対して掛け算の仕事とは、1カ月、2カ月あるいは1年、2年と数字が続くときに、単価×その数字の分、収入が得られる仕事です。

足し算の仕事を、どうやったら掛け算の仕事に変えられるか

古田土会計の主要な仕事である、月次決算の顧問料がその代表格です。ほかに、月次財務分析、就業規則、社会保険、経営指導料、給料計算など、我が社の売り上げの63%が毎月定額の収入が得られる仕事です。

決算料、確定申告、年末調整など、年1回収入が得られる仕事は売り上げの27%を占めています。合計90%の売り上げが、毎月、毎年掛け算の仕事から計上されます。

古田土会計は経営を安定させるために、足し算の商品を掛け算の商品に工夫できないかと、ずっと考え続けてきました。就業規則作成の月次顧問料化は、その代表例です。

一度作って、あとは知らんぷりをするのではなく、法律の改正などに合わせて、随時内容を見直せるようにします。私どもにとっては掛け算の仕事になり、お客さまにとっても常に最新の経営環境を反映できるという利点があります。

経営計画書の指導も、商品化しました。

私どものお客さまは、経営計画書の指導料が月次顧問料や財務顧問料に含まれていて無料です。それ以外のお客さまに有料で、月次決算書とセットで商品化しました。1年契約で、月次顧問契約をするかたちです。税務顧問契約はしません。

古田土式経営計画書の最大の特徴である、経営方針書の作成を指導できる会計事務所はほとんどないと考えていますので、市場は日本中の中小企業です。中小企業が元気になる最高の道具が経営計画書と考え、1社でも多くの中小企業に経営計画書を作ってもらうことを古田土会計の使命にしています。古田土会計のお客さまでは現在358社が経営計画書を作っており、そのうち82%が黒字です。

みんなが互いに助け合う、掛け算の社風をつくる… 続きを読む