

特集 企業内診断士・孤軍奮闘記 6

## 第5章 税務指導の顧問先に 経営コンサルティングを提供

—G5 パートナー株式会社 齊藤睦美さん



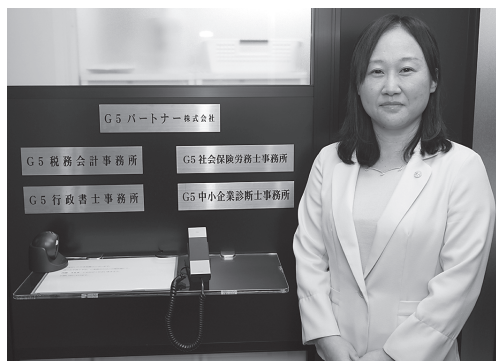
篠田 直和  
埼玉県中小企業診断協会

G5 パートナー株式会社は、2003年1月に大石源治税理士事務所／有限会社アカウンティング・パートナーによって設立された、税理士事務所が母体の会社である（2020年に「G5 パートナー株式会社」へ名称変更）。税務申告を基本とし、会計の記帳代行、給与計算代行も担っている。

また、付加価値サービスとして、事業承継、M&A、相続などのサービスをワンストップで提供している。

社員数は9名で、税理士の大石源治社長、行政書士、社会保険労務士、宅地建物取引士、中小企業診断士が所属している。

同社の中小企業診断士、齊藤睦美さんにお話を伺った。



G5 パートナー株式会社の齊藤睦美さん

### 1. 診断士資格を取ったきっかけ

#### (1) 勤務先企業2社が倒産

齊藤さんは、英語力を身につけるために、アメリカの大学の数学科に進学した。その結果、学問として数学を学びつつ、英語力を身につけて卒業することができた。

卒業後、数学と英語が活用できる仕事に従事したいと思い、日本の英語教育関連企業にシステムエンジニアとして入社した。しかし、会社はほどなく倒産。その後、留学の斡旋会社に転職したが、この会社も後に倒産した。

勤務する会社の経営状況が悪化していく中、斡旋会社の顧問税理士だった大石源治税理士に出会い、G5 パートナーへの転職を果たした。

#### (2) 経営に魅力を感じて

齊藤さんは2回の企業倒産を体験して、「仕事をするということは、自分がやりたい仕事を淡々とこなすだけではいけない。会社全体の経営方針を念頭に置きつつ、会社に貢献していくことが必要だ」という考えに至った。しかし、齊藤さんは経営についてまったく知識がなかったため、経営全般の知識が得られる中小企業診断士を目指して勉強を開始した。

中小企業診断士を目指したのは、ほかに理由がある。G5 パートナーには、すでに

税理士、社会保険労務士が勤務していたため、診断士資格を取得すれば、その分野で会社に独自の貢献ができるという考えもあったのだ。

だが、齊藤さんは今まで経営や会社の仕組みについて興味がなかったため、特に企業経営理論の基礎知識を身につけるのには苦労したという。

5年間の受験期間を経て、ついに2016年に診断士資格を取得し、東京都中小企業診断士協会城西支部へ入会した。

## 2. 勤務先に貢献するための診断士活動

### (1) 「仕事に生かせる」研究会に参加

齊藤さんは、入社以来、顧問先の税務申告のための会計記帳の代行、顧問先の経理代行などを行っている。

しかし、診断士資格を取得してから、単に業務を遂行するだけでなく、別の視点を持つようになった。具体的には、大石社長の思い描く経営方針に、自分がどのように対応していくか、大石社長の視点以外に新しい視点はないのか、ということを考えるようになったのだ。半分、経営者視点で物事を考えるようになったのである。

齊藤さんは、「診断士資格を、仕事にいかにかに生かせるか」という基準で、東京都中小企業診断士協会の研究会に参加するようにしている。大石社長も齊藤さんの中小企業診断士としての視点を尊重し、齊藤さんの意見を、G5パートナーの経営方針や顧問先へのサービス提供に取り入れてくれている。

### (2) 集客

たとえば、G5パートナーの新規顧問先獲得に関する課題である。大石社長は、既存の顧問先にとらわれない新たな顧客を獲得しようと模索していた。しかし、従来、既存顧客からの紹介のみで顧問先を拡大してきたG5パートナーは、接点のない新規顧客を獲得するノウハウを有してはいなかった。

そこで齊藤さんは、東京都中小企業診断士

協会の「DRM研究会」(ダイレクト・レスポンス・マーケティング研究会)に参加することにした。ダイレクト・レスポンス・マーケティングとは、イメージ戦略によるマーケティングではなく、見込み客からの直接的な反応を目的としたマーケティング手法である。

特にDRM研究会では、Web媒体やチラシに使う「キャッチコピー」、「コピーライティング」、「デザイン」を分析、研究している。齊藤さんは、新規顧客を獲得したことがない自社にとって非常に有意義な研究であると感じ、知識やノウハウの習得に励んだ。

研究会に所属して、成果は徐々に表れるようになった。たとえば、G5パートナーの資金調達セミナーを実施する際には、集客のためのチラシを作成することができた。DRM手法を活用しながら、顧客に刺さるキャッチコピーを打ち出すチラシである。また、DRM研究会で得た知識を生かして、事務所のFacebookページを作成し、セミナーの開催報告を掲載。このような活動により、新規のセミナー参加者、顧客を獲得したのである。

参加無料！  
税務対応！  
役員報酬、金融機関の資金基準が変わることをご存知ですか？

私共に2時間だけ時間をください！  
御社にとって最も効果的な  
資金調達方法を伝授します

～事業計画を策定し融資を引き出します～  
認定支援機関による資金調達セミナー

金融機関と企業の相互理解、企業と銀行の資金調達は両者の理解が重要になって  
きています。事業計画書作成、融資申請書の作成が不可欠です。そこで専門家による  
ノウハウを伝授するセミナーを開催します。融資の審査に成功していただくための  
ノウハウをお伝えいたします。

こんなお悩みございませんか？  
事業計画書の作成に悩んでいる  
融資申請書の作成に悩んでいる  
融資の審査に成功していただくための  
ノウハウをお伝えいたします。

本セミナーの目的  
事業計画書の策定と融資申請書の作成  
融資申請書の作成に必要となる  
融資計画書の作成について

講師プロフィール

大石 龍雄 (RYUOH OHISHI)  
大石税理士事務所 代表取締役  
東京都中小企業診断士協会 理事  
東京都中小企業診断士協会 城西支部 支部長  
東京都中小企業診断士協会 城西支部 支部副長  
東京都中小企業診断士協会 城西支部 支部幹事

齊藤 陽子 (YOKO SAITO)  
大石税理士事務所 副代表取締役  
東京都中小企業診断士協会 理事  
東京都中小企業診断士協会 城西支部 支部副長  
東京都中小企業診断士協会 城西支部 支部幹事

お問い合わせ先  
大石税理士事務所、アカウントングパートナー  
電話: 0800-111-7744 FAX: 03-5309-2429 メール: info@ohishi.co.jp  
ホームページ: http://accounting-p.jp

DRMのノウハウを生かして作成したチラシ

## 3. お寺をコンサルティング

### (1) 顧問先がお寺

齊藤さんは診断士活動を、自社内の業務改善だけでなく、顧問先のコンサルティングに

も役立てるようにしている。たとえば、G5パートナーの顧問先にお寺がある。

お寺は現金の受け渡しが多く、それを整理して、決算書にまとめるのが大変難しい。そこで、現金出納帳の付け方の指導、および信者からの奉納金を出納帳に記載するための業務フローの整備を行ってきた。

会計指導を行っていくうちに、寺内の実態が徐々に見えてくるようになった。最大の課題は、収益の改善である。寺院市場は縮小傾向にあることもあり、お寺の収益は年々減少していた。



支援先のお寺のご住職と齊藤さん

## (2) お寺の「経営コンサルティング」

そこで齊藤さんは、以前から入会していた東京都中小企業診断士協会の「終活ビジネス研究会」のメンバーとお寺のコンサルティングに取り組むことにした。終活ビジネス研究会は、主に葬儀ビジネスを研究している。葬儀はお寺とも密接に関連するため、顧問先に役に立つことを期待して、研究会で知識やノウハウを学んでいたのだ。

終活ビジネス研究会のメンバーと行っているコンサルティングは、会計指導以外の分野が対象である。活動の展開方法を検討するなど、企業という営業活動の分野である。

ヒアリングの参加者は、ご住職、奥様、別院のご住職、その奥様、財務部長担当の信者の5名。ヒアリングを進めていくと、外部への活動を進める以前に、現在の信者数、行事への参加頻度、個々の奉納金の金額といった

寺内の情報を、把握できていないことがわかった。

このお寺は、檀家制度でなく、信徒制度である。檀家制度の場合、親が信者であれば、その子どもも原則信者になるが、信徒制度では、親が信者でも子どもが信者になるとは限らない。

そこで、外部の新しい信者を獲得するための活動よりも、まず信者の子孫の入信を促すための活動を行ったほうがよく、そのためには、信者の家族構成がわからないと、アプローチができない。

それで、まずは現状把握のために、信者の名簿整理に取り組むことにした。名簿が整理されることで、信者の家族構成や行事への参加頻度を把握することができ、活動に取り組みやすくなるだろうと考えたのだ。

企業では、当たり前に行われている顧客管理の知識をお寺で生かすことで、お寺の新しい取組みを後押ししている。

## (3) お寺を一般企業にたとえて説明する

お寺を運営されているご住職たちに、お寺を一般企業にたとえて話すと、大変興味を持っていただける。コロナ蔓延以前に、お寺と一般企業の違いについてのセミナーを、信者の幹部を10名ほど呼んで実施したこともある。

ご住職たちの意識も、次第に変わってきており、集客のためにお寺にカフェを併設するなど独創的なアイデアが出るようになった。

中小企業診断士の知識やスキルを、ユニークな形で生かすことで、G5パートナーの顧問先に新しいサービスを提供している。

## 4. 診断士仲間との連携

中小企業診断士として得られたことは、知識やノウハウだけではない。研究会で知り合った中小企業診断士の仲間の存在は、齊藤さんが中小企業診断士であることに最も価値を感じている部分でもある。

齊藤さんは、G5パートナーの顧問先の支

援も担当している。しかし、顧問先から多数の支援依頼があった場合、1人では対応しきれない。そこで、知人の中小企業診断士に協力を仰ぐようにしている。このように、診断士活動で培ったネットワークを生かして、顧問先の依頼を断ることなく、顧問先の要望に応えている。

「自分では対応できないこと、自分にはない知識、専門分野を相談できる中小企業診断士が多くいるのは心強いです」と齊藤さんは話す。逆に、知り合いの中小企業診断士から、業務を依頼されることもある。

齊藤さんの研究会での活発な活動が、診断士同士の強固な信頼関係につながり、ひいては自社の顧客サービスに生きているのだ。

## 5. 今後も診断士資格を生かしたい

### (1) 顧問先の財務コンサルティング

G5パートナーは、顧問先に対して、税務申告のための帳簿や財務諸表を作成するサービスを提供している。しかし、それだけでは、顧問先は税務申告のときに、「税金が安くて良かった」といった感想を持って終わることがほとんどである。

そこで、齊藤さんは、新たな付加価値を生み出すための「財務コンサルティング」を大石社長と一緒に検討している。財務諸表をどのように活用すると、企業の成長につながるかといった未来会計をサービスとして提供していく予定だ。

中小企業の社長が、本当の意味で財務指標を理解するのは大変難しい。そのため、わかりやすく伝える説明の方法を研究したり、誰が見ても直感的にわかる資料を作成したりしている。

中小企業診断士の得意分野である経営診断で、税理士事務所母体のG5パートナーの顧問先に対して、新たなサービスを提供しようとしている。

### (2) 顧問先に役立つスキルを学びたい

「G5パートナーの顧問先に役立てられるスキルを学んでいきたい」「顧問先に付加価値を生むような動きをしていきたい」と齊藤さんは話す。「万が一G5パートナーを辞めたら、中小企業診断士も辞めるくらいの覚悟で活動を行っています」とも言い切る。

齊藤さんのモチベーションは、G5パートナーの仕事に役立つように診断士スキルを生かすこと。そして、G5パートナーの顧問先に喜んでもらうことと、明快である。

### (3) G5パートナーの業務拡大

それゆえ、G5パートナーの仕事内容の変化が、齊藤さんの中小企業診断士としての活動に大きく影響する。

「大石社長は、会計顧問、税務顧問を基本として、やりたいことが多くあります。大石社長のやりたいと思うことをサポートするだけではなく、中小企業診断士だからこそ得られる新たな視点を提案し、G5パートナーの事業拡大に貢献していきたいのです」

勤務先への貢献のために診断士資格を最大限活用する齊藤さんのお話は、資格の生かし方に悩む企業内診断士への大いなるヒントになると筆者は実感した。

### 齊藤 睦美

(さいとう むつみ)

テキサス州立ミッドウェスタン大学数学科卒業。卒業後、勤務した2つの会社が倒産。その経験から、経営、会計に興味を持つ。大石源治税理士事務所を経て、現在、G5パートナー株式会社にて会計の記帳代行、顧問先のコンサルティングに従事。2016年中小企業診断士登録。



### 篠田 直和

(しのだ なおかず)

大学卒業後、映画会社に入社し、映画営業部に勤務。その後、大学院修士課程を経て、電機メーカーに転職し、主に取扱説明書の作成業務を担当。2020年中小企業診断士登録。埼玉県中小企業診断協会所属。

