

# 事務所通信

平成27年夏号

こんにちは、立川です。  
いつもありがとうございます。

さて、今年もちょうど半分が過ぎてしまいましたね。  
年々、時間がたつのが早く感じられるのは、どうやら私だけではないようです。

5月末に、年金情報の流出という大事件がありました。  
しかし、予定通り今年の10月から、マイナンバーが実施されます。  
そして、今年の年末調整から、関係書類に、社長さんをはじめ、役員さん、従業員さん、パートさん、アルバイトさんご本人のマイナンバーの記載が求められます。  
さらに、配偶者を含む扶養対象のご家族のマイナンバーの記載が求められます。  
是非、情報管理を徹底してくださるようお願いいたします。  
当事務所も、お客様の大切な情報になりますので、より一層、情報管理を徹底してまいります。

今年の10月末で、当事務所は創業から、ちょうど24年を迎えます。干支でいえば、2サイクルの終了となります。長かったようで、短かったというのが、正直な実感です。  
お客様に恵まれ、またメンバーに恵まれ、さらに、時代や環境に恵まれ、今日に至っていることに、心から感謝しています。本当にありがとうございます。  
今回、一経営者である私、立川が、自らの体験を踏まえて、起業当初に大切だと思うことを記していきます。

起業するときに、大切なことは、

- 1 何をやるか
- 2 誰とやるか
- 3 いつやるか
- 4 どうやってやるか

という4つに集約されると思います。

何をやるか、ということは、当たり前のことかもしれませんが、どのような事業を本業として経営していくかということです。

多くの経営者は、勤務時代にやっていたことを本業にされます。

また、何かの想いを小さく副業のような「形」として試し、その形となった小さな試しを少しずつ成長させて、本業としていくというケースもあります。

なかには、全くの新規事業として起業されたという経営者もいらっしゃいます。

私は25年以上前ですが、会計事務所に勤務していました。ですから、個人的には勤務時代にやっていたことを本業として起業するというやり方が、一番手堅いと思います。

ほとんどすべての経営者が正しいことをされています。「何をやるか」は、結局、正しいことを踏まえて、得意なこと、才能を發揮できること、楽しいことをやるのがベストだと思います。なぜなら、事業経営は、山もあれば谷もあり、またそれ以上に、いうなれば長い長い平坦な道があるからです。その長い長い平坦な道を歩むためには、正しいことの中に、楽しいことを見つけることのできる仕事が一番ベストであると考えています。

次に、誰とやるかです。

一人で起業するのもよし、奥さん（旦那さん）と起業するのもよし、兄弟姉妹で起業するのもよし、友人と起業するのもよし、勤務時代の仲間と起業するのもよし。すべて正解です。

一人で起業された場合、その後に採用した方が「ナンバー2」となることが多いです。

「ナンバー2」の方が、創業者に共感して、レスペクトしている人であるということは、とてもとても大切であると考えています。

私は、以前勤務していた会計事務所のメンバーと創業致しました。

日本では、80パーセントが10人未満の企業です。

そして、13～14パーセントが30人未満の企業です。

30人未満の企業が、企業全体の90パーセント以上を占めていますので、「誰とやるか」というのは、非常に大事なことであると思います。

3つ目に、いつやるかということです。

いつやるかは、ご自身が、創業しようと思いついた時が、ベストの時期です。

とはいえ、現実問題として事業での運転資金が必要になりますので、可能な限り、300万円を貯めてから起業されるほうが、より安心です。

起業しようと思いつき、その市場に参入するタイミングがベストであったという経営者もいらっしゃいます。

ちなみに、「決意した時」とは、気持ちがポジティブでなく、また、ネガティブでもなく、冷静で、いうなればニュートラルな状態ですべきだと思っています。

とはいえ、ベストな参入タイミングを狙うということだけに着目するのは、好ましいことではないと思います。

起業にあたり、妻（夫）あるいは恋人、両親、兄弟、友人、親戚といった身近な方が、応援してくれない、ということもあります。ですから、周りから否定されてもご自身を信じる強さ、信じ続けることができる強さが必要となってくると思います。一つの尺度として、ご自身を信じ続けることができる強さが、ある程度備わった時が、起業にあたってのベストな時期である、といえるのではないのでしょうか。

最後に、どうやってやるかです。

事業で一番大切なことは、これも当たり前のことですが、「お客様に価値ある商品や、価値あるサービスを提供し、お客様からお金を受け取る」ということです。

事業は、極論すれば、お客様がいらっしゃれば、なんとかなります。(二番目に大切なことが、お客様への売上の請求書の発行と入金の確認であると考えています。)

なんとかなるとはいえ、一度は買ってくださっても、二度、三度と買っていただくためにはどうしたらいいか、また、一人の方ではなく、二人、十人、百人、二百人の方にはどうしていただくためにはどうしたらいいか。このことを真剣に考えて行動する、そして、考え続けて、行動し続けていくことが、経営者の一番大切な仕事です。

店舗や事務所を最初から構えるのか、最初は自宅兼事務所で始めるかということは、起業する事業形態により、悩むところです。しかし、起業のご相談があったとき、私は、「最初は小さく始めて、少しずつ大きくされたいかがですか」とお答えしています。

抽象的な表現になりますが、お客様が必要に迫られているか、お客様が緊急性を感じているか、お客様が抱えている悩みをお客様自身で積極的に解決しようとしているか、などを確認することは、大切なことです。

買う気がない方に、説得して買ってもらうのは、基本的には、私は不可能だと思っています。(もちろん衝動買いや、ついでにこれもなどという、例外があることは、承知しています。)

究極的には、お客様の話を聞くことにあると思います。お客様の話を聞いて、理解することを意識づける、これが最初の一步ではないでしょうか。

こうして、ご自身が豊かになるために、また、お客様に喜んでもらうために、そして、大切な人を幸せにするために、起業されます。

起業後、創業期をスムーズに進めるために、経営者ご自身が、がむしゃらに仕事をするという時期がすぐにやってきます。がむしゃらに仕事をする、それは、起業した事業が軌道に乗り、成長しようとしている時期にあたります。

私も、約25年前、起業直前に、先輩の経営者から、「今までは、9時5時であっただろうが、これからは、5時9時になる」と聞いたのを覚えています。

幸い、勤務時代、5時に事務所をあげたのは、1年に2~3回程度でしたので、9時まで毎日仕事をするということの抵抗感は、全くなかったです。むしろ、朝5時に起きる、ということに驚きを感じました。創業当時は、9時までやるだけの仕事がなかったというのも、現実でした。

とりとめのない話になってしまいましたが、少しでもご参考になれば幸いです。

(代表 立川 勝一)

## ■ 編集後記

毎年恒例の社員旅行に、今年は伊勢神宮と名古屋観光に行ってきました。

伊勢神宮と言えば、パワースポットの聖地であり、昨年秋に神宮式年遷宮が古式のままに行われた事もあり、世界中からの観光客で溢れかえっていました。また、次回サミットが伊勢志摩に決定した瞬間に現地に居合わせた奇跡にビックリしています。

20年に1度の式年遷宮の度に、建物すべてを新造しているのですが、これって税金・・・？ちなみに、前回は約380億円、今回は約550億円の試算予定です！

実は、伊勢神宮は宗教法人なので、税金は一切投入されず、寄付のみで行われています。550億円÷20年＝27億5千万円が年間積立目標。お守り、おみくじ等の物品販売は利益性がなく（非収益事業）、他の経費（人件費等）を考えれば、とてつもない額の寄付が伊勢神宮に集まっている事に驚愕です。

納税者が国や地方公共団体、NPO法人等に対し、寄附をした場合には、法人なら損金算入、個人なら所得控除又は税額控除を受ける事ができます。（詳細は、立川会計事務所まで）なお、式年遷宮への奉賛金は「平成19年2月23日財務省告示第61号」による指定寄附金であるため、法人の場合は全額損金に算入でき、個人の場合は一定金額を所得控除で受ける事ができます。奉賛金額により、記念品や特別参拝の特典があるので、是非この機会にいかがでしょうか。領収証の貰い忘れに注意して下さいね。

（梅 林）