

INTERVIEW

—先生のところでは集団退職事件があったと聞きますが。

そうですね。忘れもしない平成7(1995)年7月25日。ちょうど新しい事務所ができて、その日に移動しようとしていた。

—随分克明に覚えていらっしゃるんですね。

うん。だって朝9時半から30分おきに一人ずつ退職届けを持ってくるんだから。忘れたくても忘れられないですよ。

—え、30分おきに持ってきたんですか？

そう。朝9時半を皮切りに10時、10時半、11時、11時半、12時。お昼を挟んで1時、1時半ってね。何時終わるんだろうって(笑)。

—前触れというか、何か兆候のようなものはなかったんですか？

何もなかった。でも、30分おきに来たんだから、彼らは示し合わせていたんでしょね。

—辞めた理由は何だったんですか？

それは本当の理由は不明なんです。でも、今振り返れば幾つか考えられるものはありますね。

—例えばどういう理由ですか？

大きく分ければ2つですね。一つは人間関係でしょうね。例えば、当時は僕の奥さんも今より事務所経営に携わっていたから、そういうのが煙たいたか思っていた人もいると思う。

—もう一つの理由は？

仕事でしょう。当時の僕は正直、法人顧客より相続とか保険とかを重視していた。1ヵ月3万円の顧問料をもらうより1回で何百万円となる仕事をとってくるだけで1ヵ月1000万と

か2000万とか簡単に稼げたから。そっちを大事に考えていた。そういうことが法人を担当している職員には不満だったんでしょね。

—自分たちは軽く扱われているような印象を持ってしまった。

そう。辞めた人間のほとんどが法人担当でしたからね。そういう気持ちはあったと思う。

—でも、一挙に8人も辞めて大変だったのではないですか？

大変も何も、本当に訳わかんなくて。ただ、彼らは1ヵ月後に辞めますと言っていたんだけど、その日で辞めてもらった。辞める人間がそんなに大勢残っていても事務所にとっては悪影響しか及ぼさないからね。

—自己嫌悪とか自信喪失みたいな感じにはなりませんでしたか？



職員の集団退職というピンチが、税理士から経営者への転換点となった

10年以上事務所を経営していればさまざまな経営的な危機に出会うかもしれない。井上税理士にとっての最大の危機が職員の集団離脱。1日に8人も職員に退職届を提出された。事務所をたたむことも考えたという井上会計がそこから奇跡的なV字回復を果たした要因とは何だったのか？井上税理士に話を聞いた。

自信喪失どころか、何度か事務所をたたもうと考えたこともありますよ。だって、当時僕と奥さんを除いたら18人の職員のうち8人が辞めたわけで、ほぼ半分の人間に「NO」と言われたわけだから。

—でも、辞めなかった。そしてそこから立て直していった。

そうですね。何がいけなかったんだろうと聞いていろんな人に話を聞きにいったり、事務所を見学させてもらった。大阪の関先生なんか「アンタもオシマイだね」って(笑)。いや、本当に自分でもオシマイだって思っていたから何もいえなかった。

—そうした中で何を掴んだんですか？

宮本先生や棚橋先生に会って「お客様の財務を良くすることが会計事務所の使命だ」ということを再認識させられたことが一番大きかった。いわば原点回帰ということなんだけど、自分に一番欠けていたのは、そこだと気づかされたことが大きかった。

—そこまで逆にちょっとばかりにしていた3万円の顧問料を大事にするという。

—それが一番ですね。税理士というのは中小企業に経営を指導する立場にあるんだから、自らが中小企業の手本になる必要があるでしょう。そういう意味でもシステム化のチャンスだったし、今では誰でもわかる仕組みになったのは本当に大きいと思う。

—先生自身も成長できたということですか？

そうですね。パートにできることはパートにさせればいい。それまではほとんど全員正社員だったけど、そのころからパートを重視するようになった。

—それで事務所のシステム化を目指す。

—まさにピンチをチャンスに変える。

—先生自身も成長できたということですか？

本当にそう思いますね。それまでは20人の職員を抱えていたけど、経営者ではなかった。あの事件を乗り越えることで本当の経営者となることができた。経営者としての器ができたと思う。変な話、あのことは所長自身が自信をつける良いチャンスだったと今では思っています。



東京都八王子市にある
税理士法人井上会計の自社ビル

税理士法人井上会計 代表社員・税理士

井上得四郎氏

プロフィール●いのうえとくしろう
年間200件以上のペースで、生命保険会社での講演を行い、その後の見直しコンサルティングからおよそ3割の確率で加入させている。「『所長の所得、1億円を目指す!』これを実現するための事務所の仕組み作りこそ、成功のポイントである」と、戦略化された事務所経営を展開。