経営者とともに“儲け”をつくる

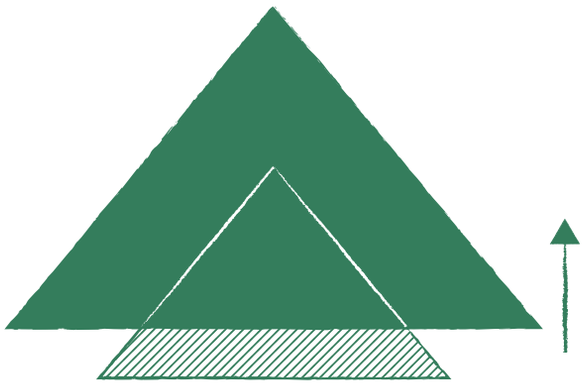
MAESAWA

発展する“儲け”のために

経営者の意思決定に有用な存在であることは、我々税理士に求められる必須の要件です。

マエサワ税理士法人は、クライアントの満足を大きくするために何ができるかを考える集団組織でありたいと常に思っています。

質の拡大



マエサワ税理士法人は、△を▲にしようとする組織です。
△は現在、▲は将来を表しています。

▲は、△より大きな必要があります。
▲は、△より高レベルである必要があります。

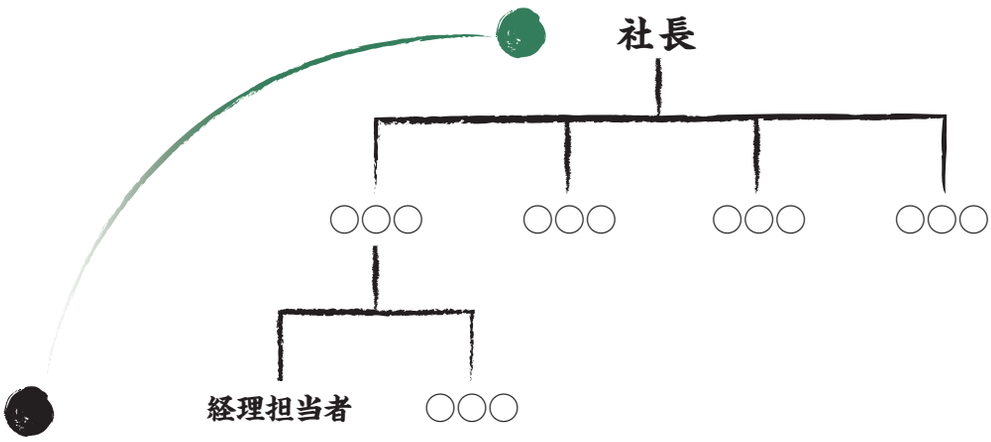
三角形が意味するのは、クライアントの儲けです。またクライアントのレベルや、業務領域という捉え方もできます。

△を▲にするには不断の努力が必要です。
レベルの低いもの（斜線部分）を切り離す英断も必要です。
△を▲にすることを、マエサワ税理士法人では「質の拡大」と呼んでいます。

我々にとっての「質の拡大」とは、経営者の方々に対するお役立ちのレベルを高めていくことです。そしてそのお役立ちとは“儲けに対するお手伝い”に他なりません。

マエサワ税理士法人は、質を拡大していくお客様と共に歩んでいきたいと考えております。

共に戦う



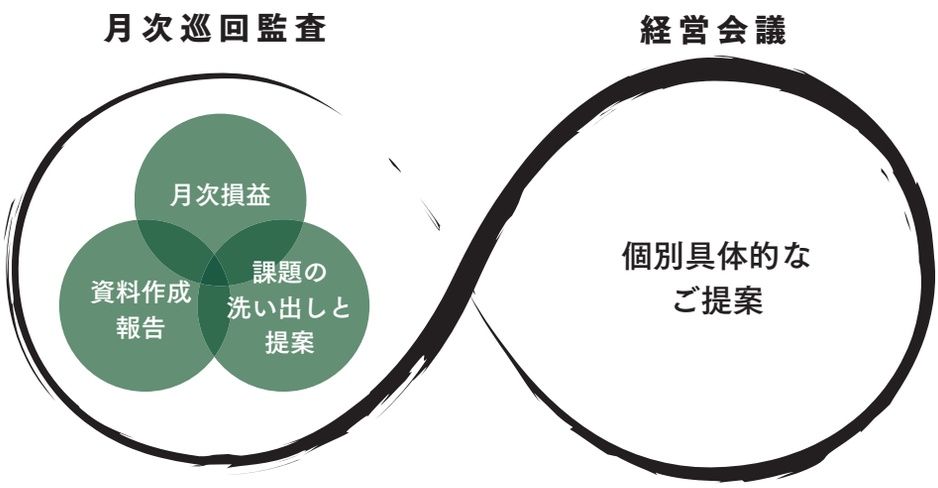
貴社の組織図の中に税理士を入れるとしたら、どの位置にくるでしょう。
「税理士は経理部の担当者の隣に、申告書を作成する人として存在する」
というケースも少なくないのではないでしょうか。（組織図●の部分）

マエサワ税理士法人が目指すのは、貴社の組織図の●のところに置かれる存在です。もちろん、我々は会計事務所ですから、正確な決算を確実に提供します。

しかし、数字を預かる立場だからこそ、見えるものもあります。
貴社の儲けを最大化するために、外部の視点でご提案を続ける会計事務所でありたいと思っています。

儲けを追求しなければならないという絶対的な重圧にさらされる経営者は、孤独を感じられることも少なくないはずです。マエサワ税理士法人は、社長に寄り添い、社長と共に資本主義社会を生き抜くパートナーを目指し、前進を続けます。

持続可能な“儲け”を生む循環



持続的に発展する「月次巡回監査」

マエサワ税理士法人では毎月最低1回、必要に応じて複数回の月次巡回監査を実施し、主に全社的な数値に基づいて、経営者と共に課題点の把握とその改善を行っています。

月次巡回監査の内容は、次の３つです。

①　月次の数値確定
②　社長との数字の共有
③　社長への提案

課題点のない会社というのはほとんどないように思います。また、経営上の課題点の克服には時間がかかる場合が多くあります。

毎月最低１回以上必ず社長とお会いするのは、課題点の共有とともに経営上の課題点の改善状況を社長と確認するためです。

より個別具体的な相談をする「経営会議」

さらに月次巡回監査とは別に、「経営会議」と称して、中長期的な経営課題を解決すべくサービス提供を行っています。

月次巡回監査とは別の担当者が「経営会議」につくことで月次巡回監査とは異なる個別具体的なご提案をさせていただきます。

【ご提案事例】

◎会社の個別具体的な案件について考えると・・・
- 各営業所、拠点の売上、粗利益、粗利益率についての検討
- 社長がこれから実行していく経営について役員、幹部クラスとの共有化
- 会社の方向性と給与規程に齟齬が生じている場合の給与規程の改定

◎会社運営の引継ぎについて考えると・・・
- 事業承継（事業の引継ぎと会社の株式の引継ぎの問題）
- 事業承継できない場合→ M&A や清算の検討

◎複数事業を営んでいる会社の事業部制からカンパニー制への移行、さらにはホールディングス化

◎複数の会社の組織再編やホールディングス化による効率化

代表者メッセージ

前沢 寿博
公認会計士・税理士・理事長

「サポート」ではなく、共に戦う

人口減少や高齢化は税理士業界でも大きな問題となっています。人口減少も高齢化も生産年齢人口の減少につながっており、日本の労働生産性の減少にも影響を与えているからです。

現在、日本には法人・個人あわせて約 380 万社の事業所が存在するのですが、今後、この事業所数は 200 万社にまで減少するといわれています。

特にこの先 20 年では、企業数が生産年齢人口の減少割合以上に減少していくことが予想され、一人当たりの生産性も大きく減少するといわれています。こうした時代では、右肩上がりの経済成長時代とは違い、殊更に儲けを意識しなければ、生き残ることができません。

マエサワ税理士法人では、会計事務所として数字から「儲かる」企業の経営者思考を明らかにし、それを貴社流に組み換えてご提案しています。さらに、目に見えない経営者の考え方を数字で可視化するため、毎月 1 回の月次監査を行います。月次監査の最後に行っている社長との報告会では、社長の経営上の悩みをより深く共有し、今後の経営上の課題点の認識や課題を克服するためのご提案も行っています。

是非とも経営相談のパートナーとして、マエサワ税理士法人をご指名いただけますと幸いです。

前沢 永壽
税理士・会長

お客様と共に質・量の「拡大」を維持する

現在、日本経済を支える中小企業は深刻な減少傾向にあります。2025 年には中小企業の 6 割以上の経営者が 70 歳を超えるといわれ、後継者難から廃業する企業も増加するとみられています。平成元年に 662 万社あった企業は、現在 380 万社に激減しており、そのうち後継者のいない中小企業数は 127 万社という数字も出ています。

そんな状況の中、税理士集団である私たちにできるのは、お客様が「儲かる」お手伝いをさせていただくことだと思っております。

私たちは創業以来、お客様の目線で、お客様が本当に必要なものを提供し、お客様に喜んでいただくという理念を持ち続けてまいりました。

経営者であるお客様に喜んでいただくためには、何より儲けを出すことが求められます。私たちは、「儲けられる企業になる」という意識を持った経営者や、「儲けられる企業であり続ける」という意識を持った経営者の方々のお手伝いに、今後ともさらに力を尽くしたいと考えています。

もちろん、お客様のビジネスを発展させることで共に成長できるよう、私たちも一丸となって、質・量供に高い水準を維持していく所存です。

今後ともご指導、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

会社概要

沿革

昭和 48 年 2 月	東京都江戸川区平井 6 丁目 28 番 10 号に前沢会計事務所開設
平成 2 年 1 月	東京都新宿区新宿 1 丁目 花園公園ビルに事務所移転
平成 16 年 1 月	マエサワ税理士法人設立 前沢永壽理事長就任
平成 19 年 1 月	東京都新宿区西新宿 6 丁目 24 番 1 号西新宿三井ビルディングに事務所移転
平成 24 年 1 月	平成 23 年度 新宿区優良企業表彰 優秀賞受賞
平成 24 年12月	経営革新等支援機関（20121122 関東第 52 号及び関財金 1 第 1059 号）として認定
平成 30 年 5 月	前沢永壽会長就任　前沢寿博理事長就任

役員

代表社員	税理士・会長　前沢永壽
	公認会計士・税理士・理事長　前沢寿博
社員	3 名
職員	34 名
平均年齢	43 歳
クライアント数	600 社

コンサルティング・パートナー

鶴田進（弁護士）
平英毅（弁護士）
吉田良夫（弁護士）
池田修（司法書士）
山本健詞（司法書士）
Asia Alliance Partner Japan　橘内　進（公認会計士）

〒 160-0023
東京都新宿区西新宿6丁目 24 番 1 号
西新宿三井ビルディング 13 階

マエサワ税理士法人　公式メールマガジン

前沢寿博の「企業経営の王道」

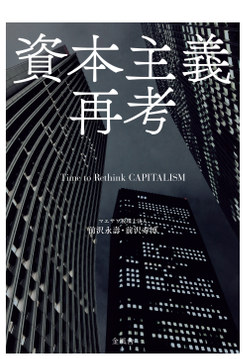
2017 年より、顧問先の皆様に向けて配信してきた「前沢寿博の『企業経営の王道』」が無料で読めます！
新規登録はこちら。

書籍紹介

資本主義再考

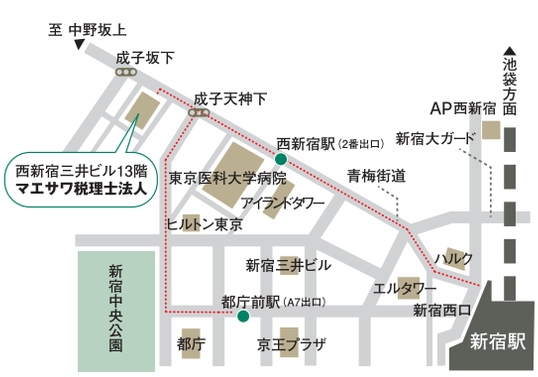
前沢 永壽・前沢 寿博

コロナショック後の資本主義社会を生き抜くために、いま経営者が心得ておくべきこととは何か。



マエサワ税理士法人

〒 160-0023　東京都新宿区西新宿 6 丁目 24 番 1 号
西新宿三井ビルディング 13 階
ＴＥＬ　03-3344-7321（代表）
ＦＡＸ　03-3344-7325
E-mail　info@maesawa.org
Ｈ　Ｐ　https://maesawa.org



【丸ノ内線】西新宿駅2番出口　徒歩5分
【都営大江戸線】都庁前駅A7出口　徒歩8分