

『経営に役立つヒント』

令和七年二月一日

第二百六十一号

令和七年二月二十一日に、独立開業四十年を迎えさせていただきます。

この間に、多くの経営者の皆様、社員の皆さん、取引先の関係者の皆様の絶大なご支援・ご鞭撻を頂戴し、無事ここまで歩んで来ることが出来ました。

振り返れば、思いの外、遠くまで高い所まで来させていただきました。

妻と二人で、お客様ゼロからスタートし、創業経営者が共通して体験する資金繰りの苦しさも、味わわせて頂きました。

毎日毎日、営業活動に足を棒にして歩き回っても、容易には実績は出ません。

当然と言えば当然です。命の次に大事と言われる財産や会計の内容を、見ず知らずの若造に任せて下さるはずがありません。

当時、まだ税理士のほとんどが重要視していない「資産税・相続税」に的を絞り、金融機関・保険会社・ハウスメーカー等に営業を掛けました。セミナーの開催、個別相談・アンケートの回収・資料作成の一切を引き受け、売上増に努めました。

私の未熟さ故、採用した社員の期待に沿えず、社員の退職する後姿に涙を流したこともありました。経営者の二つ目の試練、人の問題を体験しました。

当初に一方ならぬお世話になった、お客様も、四十年の中で次々に亡くなられました。特にお世話になった故人には、毎月墓前に参らせて頂き、手を合わせながら故人と語ることも増えました。

それでも、幸い健康に恵まれ年中無休で、頑張り通すことができました。

「初め有らざることなし、克く終わり有ること鮮し」と詩経にあります。

四十年を一区切りに、税理士資格も返上し、これからは、一老人として後に続く人達を支援できれば、特に日本人が日本人としての自信と誇りを取り戻すことに、最後の力を注ぎたいと願っています。

税理士も、「士業」の端くれです。士は藩のため国のために一命を賭して禄を食む者、役に立てなくなれば、潔く去るべきと、開業当初から考えていました。

それが思いも由らず、四十年という長い時間を、この業界で暮らしを立てさせていただきました。もう、次世代の若手に主役を譲るべき年齢でもあります。

我がままな考えと思う方もいますが、私なりの痩せ我慢の美学と、ご理解下さい。

このコラムも、同時に廃刊と考えましたが、今年一年は続けさせていただき、終わりとさせていただきたいと思えます。

本当に、長い間お世話になりました。有り難うございました。ただただ感謝です。

今月のポイント

引き際にも人間性が出る。

美学を持ちましょう。

