

大澤税理士事務所と一般の会計事務所の違い

項目	大澤税理士事務所	一般的な会計事務所
目的	質（社員とお客様のやる気を笑顔に変える）	量（規模の追求）
商売の発想法	中小企業がどうあるべきか（理念経営）	どう儲けるか
社員教育の内容	理念・人間性・技術をバランスよく	技術教育
サービス概念	数字を活用した経営の教育をする	数字の作成をする
戦略商品	見える化式経営計画書 ビジネスモデルキャンバス 行動計画実績書 求人計画実践書	決算書・試算表
指導の方向性 1	利益と内部蓄積の極大化	短期的な税額の圧縮
指導の方向性 2	未来会計（シミュレーション・目標設定）	過去会計（分析）
指導の方向性 3	PDCA型経営コンサルタント（経営版RIZAP）	経営改善はできない
使用する事例	小規模企業～大企業（小さかった時代も含めて）の適切な事例選択	大企業・上場企業の現況
ビジネスモデル I	戦略主義（商品・サービス・能力の差別化）	戦術主義（ホームページ等の販促活動）
ビジネスモデル II	伴走型で継続的な関係（顧問）	足し算のサービス（相続・信託等）
お客様との関係	経営者の頼れるサポーター	入力・経理・税務の代行業
受注に関して	価値を伝え選んでいただく	値下げをして受注する
収益構造	再現性を持たせて全員で効果的に稼ぐ	時間を切り売りする
財務体質	優良	損益トントンがほとんどのため。
お客様への指導内容	実践していることを指導	理論的内容の指導
社員の姿勢	導く仕事	こなす仕事

社長の仕事

会社のビジョンを実現し、経営理念を浸透させるために社長の仕事は3つあります。

(1) 事業の柱（商品・サービス、製品技術、ビジネスモデル）を時代の変化に合わせて変更する

事業の柱を土業から中小企業の経営者のパートナーへ変化させます。現商品・現サービスである土業はAI化や値下げ競争により付加価値は下がります。現市場には強いライバルが現れています。当社が生き残り、さらに成長するためには事業の柱を変化させなければなりません。日本一の商品を作り、強みを生かした経営をしなければなりません。

当社は仕事の中心を、申告書等の数字作成から、月次決算書や経営計画書、行動計画実績書を使って、数字教育・数字活用に変化させていきます。数字教育、数字活用はお客様、同業者等すべての人々を含みます。