

# 「会計を通じて人を幸せにする」



MITSUHIRO HIRAI Profile

1975.6.15埼玉県生まれ。「会計を通じて人を幸せにする」という恩師の言葉に感動したのが税理士を目指したきっかけ。会計事務所とコンサルティング会社を経て、独立。趣味は読書（とくに司馬遼太郎の幕末モノ）オススメ本：「稲盛和夫の実学 経営と会計」

## 平井会計事務所 平井満広 先生

TEL 03-3452-7082  
 Mail hirai\_tax@max.odn.ne.jp  
 URL -  
 FAX 03-6303-3350  
 Access JR田町駅 徒歩8分  
 東京都港区芝浦4-22-1  
 芝浦アイランドエアタワー1704



### ■プロマーケット担当者がおすすめるポイント

平井先生は特殊法人外郭団体、個人会計事務所、メーカー系コンサルティング会社を経て税理士として独立されたので、実務経験・コンサルティング経験にかなり豊富です。これまでに大小さまざまな業種を経験し、会社の規模に関わらず、現場観を大切にしながら、先生ご自身が顧問先



企業を伸ばすために親身になって一緒に経営に取り組んで下さいます。非常にエネルギーで「これから一緒に頑張っていく若くは頼れる先生」を探している法人企業には特におすすめます。PCのスキルも高く、御社にあった資料を作成して、一般的な税務処理だけでなく経営のアドバイスやコンサルティングをさせていただきます。（藤原）

過去に経験した業種は食品加工業、書店業、輸入業、生コン製造、SE派遣会社、金型製造、バイクの小売、飲食店、造園庭師、出版業、クラブ、不動産の賃貸、設計士、海運業、CM制作、建築資材など多岐に渡ります。割合として開業したてから顧問をさせていただくことが多いですね。

### 会計プラス コンサルティングで 企業をサポート

提供できるサービスの中でも一番の強みは、経営者と一緒に経営改善・相談を行うことです。一般的な月次・年次の試算表の説明だけでなく、例えば借入の返済原資として必要な利益や

数年後に作りたい具体的な金額を決めて、それから逆算した年間目標を決めます。売上上の目標を大枠で決めても、現実的に達成することは難しいので、得意先顧客別、製品別、費目別、部門別まで落とし込んで作りまします。この辺りが単純なコンサルティングとは違って、会計も専門にやってきましたからこ

そでできることだと思います。セグメント別にわけたあとに部門単位、個人単位でその目標を達成するために必要な長期テーマ（売上先を増やす・製品を開発する・経営コストを減らすなど）を立て、それを達成するために毎月何をすればいいのかというアクションプランを顧問先企業と一緒に会議

します。会議には資料を作成してオブザーバーや司会として参加することもありますが、数字には出ない現場でないとわからない側面もあるのです。そういう意味でも現場にいくことを重視しています。こうやって現場で顧問先企業と一緒に予定と実績とアクションプランを毎月議論していけば、限りなく目標達成に近づきますし、仮に達成できなくても確実に個人レベルでの意識が変わっていきます。

大きな会社でも個人の会社でも、日誌をつけて振り返るだけでも思い付きではない改善が見えますし、傾向も見つけられます。設立したてでも最初からそういう意識をもっていけば経営も停滞しないで発展していくと思えます。経営を良くしたい。会社を大きくしたい。そういったことを税理士に期待して依頼するならば、非常に強みを生かせると思えます。

### 究極的には 会社の経営は 中にいたほうがいい

経営改善の相談以外にも新設法人の税務・帳簿の顧問にも強みを持っています。顧問先企業が経理体制ゼロであったとしても、究極的には会社の経営は中にいたほうがいいと思えますし、一緒に育てます。自計化（顧問先である企業が自分で会計ソフトにデータを入力すること）することで基本的な会

計の考え方を知ることにながりますし、顧客企業が伸びるのであれば、自計して税理士の作業量が減った分、顧問料が減ってもいいと思えます。

私は、専門学校の講師に教えてもらった「会計を通じて人を幸せにする」という言葉をモットーに税理士をやっています。ただのコンサルティングだけでなく、現場改善がメインになって、どうしても具体的な金額まで結びついて考えることは困難です。コンサルと会計、両方合わせて顧問先企業をサポートしたいと思えます。

