

# 会計事務所 200%活用レター

Vol.34 2006.04

info@hashimotosogokaikei.com  
http://www.hashimotosogokaikei.com

このレターは、会計事務所がどのようなサービスを提供しているのかを分かりやすくお伝えするために発行しています。私共の事務所が毎月の面談でお客様や知り合いの方から質問を受けお答えしたこと等や感じたこと等ポイントをまとめたものです。ご笑読頂ければ幸いです。

## 今月の「力がある言葉」 「説明することもプロの仕事のひとつ」

開業して1年で医療法人にしたいという前向きな歯医者さんが現在の会計事務所を変えたいということで、ご紹介を受け、お会いしたときに話した内容を紹介します。

なぜ、いまの会計事務所が不満かを聞いたところ、「決算直前にかなり前の領収書が出てきたので、経費にならないかどうか聞いたところ、メールでダメだと言われた。」という些細なことがきっかけだったようです。

よく話を聞いてみると、後から出てきた領収書が経費にならなかったことが問題ではなく「初めての確定申告で、あらかじめ何を用意したらいいかの段取りを教えてもらえなかったことと、領収書がダメだということをメールの一言ではなく、口頭（電話）で言って欲しかった。」ということが本当の理由でした。

医療業界でもインフォームド・コンセント（説明と同意）ということで、きちんと説明した上で治療を始めるということが重要な時代になってきています。

今回は私が属している会計事務所という業界の中でも、説明と同意の重要性はあるとあらためて認識することができた事例でした。

説明と同意は、手間がかかっても、経営の中での仕組みに取り入れることが、顧客を他の同業者に行かせることなく固定客としてリピートしてもらうためには欠かせないことだと思いますので、一度、経営の中で見直しをされてはいかがでしょうか。