

売上をつくらない作業はすべて外注

経営者は本業に

集中することが成功のカギ

コンサルタントとして活躍すると同時に、株式会社ドラゴンコンサルティングの代表取締役として会社経営を行う五藤万晶氏。ご自身の創業、経験や多くの企業へのコンサルティングを通して得た「伸びる企業の法則」とは？

「コンサルタントとして様々な企業を見ていらつしやると思いますが、企業の経理部門を経営者の方々はどのように感じているのでしょうか？」

五藤万晶氏(以下五藤氏) 特に中小企業の経営者は、経理部門に不安を抱えていることが多いようです。

「どんな部分が不安なのでしょう？」

五藤氏 経理を社内で行うことは、経理処理の遅延や社員による不正などといったリスクを伴います。社員が会社のお金を使い込んでしまったというニュースを耳にされたことがある方も多いのでは。中小企業の経営者は、常にその心配をしていると言ってもいいでしょう。

「五藤さんが経営されている株式会社ドラゴンコンサルティングでは、経理などはどうされていますか？」

五藤氏 創業してから4年が経ちますが、創業当初から記帳などは税理士さんをお願いしています。実は経理だけでなく、自分の専門以外の部分についてはほとんど外注してしまっているんです。

「具体的にはどんな部分を外注していますか？」

五藤氏 例えば、電話受付などの秘書代行。会議中や外出中など電



株式会社
ドラゴンコンサルティング
代表取締役社長

五藤万晶氏

■プロフィール

経営者専門のコンサルティング機関、日本経営合理化協会の出版局にて経営セミナーやCD・DVD教材等の企画制作、ヒット作となった書籍の編集を手掛けたのち独立。コンサルタント育成機関である株式会社ドラゴンコンサルティングを設立。

コンサルタント業専門のコンサルタントとして、これまでに百人以上のコンサルタントの強みを引き出し、「人のコンテンツを絞り出す天才」と称される。
著書に『コンサルタントのための「キラーコンテンツ」で稼ぐ法』(同文館出版)がある。





話に出られないことも多いのですが、電話を受けてくれる人がいると安心です。もし営業が必要になつたら、営業代行会社に頼みますし、経理も同じです。

―しかし、外注するには費用がかかりますよね。

五藤氏 この費用を削ろうとする起業家が非常に多いと感じます。営業はともかく、電話を受けることも経理も全部自分でやろうとしたりしてしまふ。確かに経費の削減にはなりますが、時間がかかるだけで

それ自体が売上を生むわけではありませぬ。つまりコストになってしまつていけるのです。だつたら、その時間を売上を上げるための時間に充てたほうが効率がいいですし、それで売上が上がれば外注の費用はペイできますよね。

―将来的にも、社内には経理部門は置かないのでしょうか?

五藤氏 そうですね。経理部門を丸ごと外注すると思います。経理の社員が数千万円もの額の振込を行う権限を持つたり、あるいは仕

事を独占してしまつてその社員にしか分からないことがあつたりということとは多くの企業に見られるのではないのでしょうか。私の知人の経営者も、社員が持つていた振込の権限を自分の手に移すのに非常に苦労をしたそうです。

―税理士をどのように活用されていらつしやいますか?

五藤氏 年に数回、数百万〜数千万円規模の決断を下さなければならぬときがあります。そのようなきには、普段記帳などをお願いしている税理士とは別の方に、セカンドオピニオンを仰ぐようにしています。セカンドオピニオンというのは、顧問になつていただいている税理士以外の税理士から経営などの意見を聞くことですが、大胆な意見や提案を聞けるので興味深いですね。

―起業家や経営者の方々にひとことアドバイスをお願いします。

五藤氏 会社を経営する上で、惜しんではいけない費用というものがあります。電気代や水道代などと同じように税理士の顧問料も毎月の固定費だと思つて、記帳などはお任せしてしまひましょう。そして、自分が起業した理由、本当に自分にしかできないことにもつと時間を使つてほしいのです。そうすれば、必ず会社は発展していきます。

―どうもありがとうございます。

二流から一流になるための成功法則が満載!



コンサルタントのための“キラークンテンツ”で稼ぐ法
同文館出版 定価: 1,400円(税別)