

「作業ではなく価値を提供する」と語る
前島治基社長



2007年に個人税理士事務所として創業。10周年を目前に16年4月に税理士法人「ノースブレイン」へと進化させ、経営コンサルティングファームとして新たなスタートを切った。記帳代行や決算申告業務などが一般的な税理士業務だが、そうした集計だけにとどまらず、その先を提案している。

前島治基社長は「当社のスタンスは顧客の永続的発展。税務はそのための手段にすぎない」と断言。集計という「過去」から今後の経営戦略を導き出して

コンサルティングファームとして経営を支援 ノースブレイン

札幌市中央区南1条西4丁目
札幌大手町ビル8階
☎011・222・5595
<http://www.sapporo-tax-accountant.com/>



相談ブースを複数完備

現在、会計業務と経営支援業務を完全分離し、北海道のリーダーディングバンクやメガバンク出身者らで経営支援特命チームを構成。集計業務で得た財務データをもとに「未来の見える化」

「先回り化」「高速化」を提案している。「『未来の見える化』は目先の計画ではなく、5年後、10年後の大きな目標を明確にし、そこから逆算して今期、来期の計画を立てシミュレーションするものです」と前島社長。借り入れに対する返済計画や設備投資のタイミング、売掛金の回収サイクルなどを考慮し、資金繰り計画を策定している。そこで見えてくるのが将来的なリスク。あらゆるデータを駆使して、資金ショートなどに備えるのが「先回り化」だ。もちろん資金調達にも精通しているため、金融機関を意識したさまざまなファイナンスコンサルティングを提案している。

また、クラウド型会計システムや給与システムなどIT技術による「超高速化」を提案。人件費削減および人手不足の解消はもとより、社員の生産性を向上させることで、売り上げ、利

益に直結する部署への労働力の投下を目指す。つまり、企業の「稼ぐ力」を引き出すのだ。これらを成長の原理原則である「P（プラン）D（行動）C（チェック）A（アクション）」にもとづき、継続的に実施。日々変化する市場や経営者のマイナードに対応するためだ。

同事務所の料金体系は、顧問料金が月額10万円、セカンドオペニオンは月額8万円、中期戦略のコンサルティングは半年〜1年で月額20〜30万円だが、返金保証を付けている。絶対的な自信の表れだ。

前島社長は「あくまでも業務の質で選んでほしい。もちろん、価格以上の価値を提供することをお約束したい」と語る。



経営戦略をサポートする精鋭部隊