

提案力を強みに、 アドバイザー担当として 目標にコミットする



信頼資産によって広がる 外部パートナーの輪

質も伝わらないと思うんです。ですから、今では私の思いを伝えながら、理念浸透型の経営を心がけています。

私は常々、「人の信頼はお金では買えない」と話しています。今回は青木仁志さんと出版する書籍にも書いたのですが、大事なものは、まずは自分たちの信頼資産を積み上げていくこと。その信頼が価値になり、お金として集まってきますし、ファンも増えていきます。

また私たちは、顧問先はもちろん、すべてのパートナー企業が私たちのファンであると同時に、アライアンス企業であると考えています。お客様が、知り合いの社長に「南青山に相談してみたら？」と紹介してくれる可能性もありますし、大手の証券会社が私たちのファンになり、つながりが持てたとしたら、それは数万人の優秀な営業マンを得たのと同じ。さらに、別の企業の協力を得ることで実現できるサポートがあるのなら、それぞれの企業を紹介することもで



2021年2月末発売予定

仙石氏が、アチーブメント株式会社との共著を出版！

『人生を変えるお金の話』

(アチーブメント出版)

41万人以上の人財育成を行い、5,000名を超える中小企業経営者教育に従事してきた青木氏と、IPO・M&Aに精通した仙石氏による共著。利益を最大化する投資先や、信頼できる企業と倒産しそうな企業の見分け方など、「幸せなお金持ち」になるための極意が詰まっている。

きるわけです。

信頼資産を積み上げてファンを増やしていくことで、私たちが紹介できる企業も増えますから、多岐にわたる経営者の悩みに、より高度に、そして広範囲に対応できるようにになります。

私たちは、経営者のお悩み相談係として、悩みを整理し、ソリューションを提供する窓口です。アライアンスパートナーもスタッフのようなものですから、必ずしもコアは大きくなくていい。「本体は小さく、ファンは多く」が事務所のコアでもあり、アライアンスパートナーでもありますし、アライアンスパートナーを活かしながら、お客様に最大の満足を与える提案ができることが、うちの強みだと思っています。ですから、

すでに顧問税理士の先生が付いている企業であれば、その先生には顧問を続けていただき、私たちはあくまでアドバイザー担当として関わることもあります。

あとは、ほかの士業の先生にもアライアンスパートナーになっていただき、税務や会計を起点にしつつ、本業をサポートするための完全提案型のアドバイザーファームを目指したいと思っています。「とりあえずあそこに聞いてみよう」という窓口として南青山グループが存在し、そこから私たちが最善だと思える方法を提案していく。お客様の目標にコミットすることにこだわりながら、提案力を刀に、経営者の右腕的な存在を目指します。

南青山税理士法人 南青山FAS株式会社

創業 2013年

従業員数 60名

本社所在地 東京都港区赤坂1-12-32
アーク森ビル30F