



SAMURAI
group

「知恵の経営報告書」2008

目次

. 社長よりみなさまへ 3

. 経営理念 4

経営理念と社是・社訓

. これまでの歩み 5

. 事業概要 6

主要な事業・サービスの案内

ここに示した事業概要は SAMURAI グループ全体として、まとめて表現しております。
税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行っております。

1. 税務・財務コンサルティング、記帳代行・記帳指導
2. 不動産収益事業、不動産収益事業コンサルティング
3. 資産税コンサルティング
4. 業績向上コンサルティング
5. 事業承継・企業再生支援
6. SAMURAI の「コンサルティング力」について

. 当社の事業展開と知恵の経営 14

1. 過去の知恵の経営
2. 現在の知恵の経営
3. 今後の知恵の経営ビジョン

. 企業概要 18

. 知恵（強み）のセグメント分析について 19

. 知恵の経営報告書とは 20

知恵の経営報告書について

注意事項

お問い合わせ先

・社長よりみなさまへ

平成13年5月、自宅の居間にて税理士事務所を創業、時代は平成不況の真っ只中にあり、逆風荒れ狂う中でのゼロからのスタートでした。順風満帆と進んでいったわけではなく、失敗も数多く経験致しました。

しかし、いつも『失敗はその人が失敗だと決めつけた時に確定する。それまでは何処までいっても成功への過程なのだ!』と自らに言い聞かせ、進めてまいりました。おかげさまで、周りからは絶対不可能と言われた『顧問先200件獲得』の目標を3年で成し遂げることもできました。

税理士事務所からスタートしたということもあり、数多くの会社経営者の方と接する機会をいただき、事業経営の基礎からその神髄まで、非常に大切な多くのことを学ばさせていただきました。

そして、平成19年5月、社名を「SAMURAI」へ改め、新たなスタートを切りました。SAMURAIとは、税理士・公認会計士・弁護士・司法書士などのいわゆる「士(さむらい)業」が手を携え、「半官半民」の立場でしかできないサービスを皆様へお届けする、という私たちの使命をその意味に込めさせていただいております。

昨今、日本、世界を問わず、私たちを取り巻く経済環境もめまぐるしい変化を遂げています。「一寸先は闇」という言葉どおり、「何が絶対」という既成概念も覆るこの時代を戦い抜き、勝ち残っていくためには、しっかりとした経営理念と、自社の強みを生かした明確なビジョンが必要となります。

今回、本報告書を作成する機会を与えていただき、私たちの「知恵(強み)」を再認識するとともに、将来へのビジョンを明確にさせていただくことができました。

私たちSAMURAIは、本報告書に記載させていただきました自社の「知恵(強み)」を最大限に活用して中小企業を積極的に支援するとともに、「ものを新しくつくる」時代から「再生させる」時代への転換を一つのテーマとして、幅広い分野で社会に貢献できる企業を目指していきます。

一人でも多くの方にこの報告書をお読みいただき、私たちの事業内容、およびSAMURAIだからこそみなさまのお力になれるということを知っていただいた上で、みなさまの成功、繁栄のお手伝いを私たちにお任せいただければ、と願ってやみません。

平成20年10月吉日

株式会社 SAMURAI
代表取締役社長
山田 正克



・ 経営理念

経営理念

経営理念

半官半民の立場で、行政の手の届かない分野を中心に、中小企業を積極的に支援し、よりよい社会の構築を目指し、社会貢献を目に見える形で行っていきます。

「半官半民」の立場で...

税理士としての社会的責任を全うし適切な納税を指導する一方、私企業として、お客様の繁栄と利益追求のために全力を尽くします。

行政の手の届かない分野を中心に...

国、地方公共団体などが行う法改正や制度の整備による中小企業支援策には限りがあります。真の経営サポートは、お客様、そしてその周りにある金融機関などと一体となって初めて行うことができます。

社会貢献を目に見える形で...

高度成長期の「ものを新しくつくる」時代はすでに終わりを告げました。いまこそ、「いまあるものを生かす、再生させる」時代なのです。

SAMURAI はあらゆる「再生」をテーマとして、取り組んでいきます。

社是・社訓

社是

- 一、精神の向上
- 一、能力の向上
- 一、金銭の向上

社訓

精神・能力・金銭の向上を追求し、お客様に喜んで報酬を支払ってもらえる組織にします。

．これまでの歩み

事業の沿革

創業期

平成 13 年 5 月 京都市左京区浄土寺石橋町にて山田正克税理士事務所 起業

平成 14 年 2 月 京都市左京区浄土寺西田町に事務所移転

平成 16 年 12 月 京都市左京区川端御池上ル東側孫橋町（現住所）に事務所移転

平成 17 年 5 月 有限会社山田会計舎 設立

平成 18 年 7 月 グループ会社構想実現化へ

平成 18 年 9 月 有限会社山田会計舎 から株式会社山田会計舎 に名称変更

平成 18 年 10 月 グループ子会社を順次設立
株式会社 SAMURAI アセットマネジメント 設立
株式会社サムライ人事支援 設立
株式会社サムライ経営コンサルタント 設立
株式会社サムライ不動産 設立

平成 19 年 2 月 株式会社 SAMURAI ファイナンシャルプランナーズ設立

平成 19 年 4 月 業務の効率化、迅速化を図るため株式会社サムライ計算センター
御所南本店 設立

平成 19 年 5 月 株式会社山田会計舎 から株式会社 SAMURAI へ名称を変更
新体制で飛躍を期す

平成 19 年 8 月 ビジネスを通して参加者を成功へと導くというコンセプトのもと、
実践型経営塾である SAMURAI 塾を構想
計算センターを御所南から上田商事ビル 1F へ移転

平成 19 年 11 月 SAMURAI 塾主催セミナーを開始

平成 20 年 9 月 グループ会社の名称をアルファベット表記へ統一
Data center、Management consultant、Personnel support、
Asset management、Property management、Financial planning
Creation の計 7 社

個人営業からの脱却・組織化への挑戦

真の経営サポートを目指して

・事業概要（主要な事業・サービスの案内）

ここに示した事業概要は SAMURAI グループ全体として、まとめて表現しております。

1. 税務・財務コンサルティング、記帳代行・記帳指導

税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行います。

基盤 税理士事務所としての業務

当社は税理士事務所を基盤としており、中小企業に対する税務顧問、決算・税務申告業務をはじめ、法人・個人を問わず税務全般に関わる相談に対して、適切なアドバイスを行っています。また、税務調査の立会いから事後の対応策まで、専門的な立場からアドバイスを行います。

財務コンサルティング

企業経営において経営者の方が日常一番お悩みのことといえば、「資金繰り」です。当社では、資金繰りの相談及び指導、事業計画作成など、企業経営において最も重要な財務に関し、金融機関等とのネットワークを活かしつつ、適切且つ丁寧なコンサルティングを行っています。

記帳指導（会計帳簿作成代行）・記帳指導

零細の中小企業では、一般に経理の方がおられず、仕訳入力や売掛・買掛管理、給与計算などの日常の会計業務をアウトソーシングされるケースが多いです。当社においては、会計帳簿の作成代行業をサービスとして提供してはいますが、会計ソフトの普及に伴い、自社でリアルタイムに適切な経理を行っていただくように、関与初期に記帳指導を徹底して行っています。

サービス業としての位置づけ

税務顧問業はあくまで中小企業をサポートしていくサービス業であるとして位置づけ、お客様のニーズに即時に対応できるよう、職員の意識付けを徹底しています。

節税対策と納税指導

節税は時に脱税（違法行為）を招く恐れがあります。当社は企業理念に基づき、税務・会計の専門家としての「半官半民」の立場から、節税対策の提案のみならず、適切な納税指導を行っています。

SAMURAI が行う不動産収益事業コンサルティングのコンセプト = 「再生」

不動産不況が叫ばれているこの時代に、あえて SAMURAI が不動産収益事業を行うコンセプトおよびメリットは、以下のとおりです。

1980 年代後半から 1990 年前半のバブル期に建設されたマンションなどの収益不動産は、基礎構造に高額の資金が投下されており、その後約 15 年から 20 年が経過した現在においても、なお社会的財産的価値を潜在的に有し続けています。これにメンテナンスを施すことにより、かつて投下された高額の資金を別途用意することなく、その有する不動産価値を十分に利用することが可能となります。

メンテナンスとしては、通常の住居のリフォームだけでなく、外壁タイルの張り替え、屋根の防水工事、エントランスのバリアフリー化などを新たに行い、新築同様かそれ以上の状態を実現させます。

上記メンテナンス次第で、入居者に対してもリーズナブルな賃借料等好条件を提供でき、収益不動産の稼働率は非常に高いものとなります。

当該不動産の購入資金とメンテナンス費用を合わせても、バブル当時の価格よりは安価となり、また「総資本回収率」の面からも、新築の収益物件を購入するよりもはるかに収益率が上がります。

既存の不動産を解体して新たに新築するのとは異なり、既存の不動産を再生させ有効活用することは現在地球的規模で叫ばれている「エコ」= 資源の有効活用にもつながり、当社の企業理念である「社会貢献の実現」にも合致します。

具体的ノウハウ

潜在的な価値を有し今後もその価値を維持しうるか、外部的なメンテナンスが可能か否か、などバブル期の不動産の有効活用には、何をおいてもまず、不動産業に携わった経験を生かした不動産目利きノウハウが必要となります。

また、購入する不動産はすべて収益物件であるため、不要な在庫を抱えることがなく、景気のリスクを受けにくいといえます。つまり、「持ってよし、売ってよし」の物件のみを取り扱うこととなります。

高収益率の達成

通常、新築物件の収益率は購入資金に対し約 4 %、中古物件でも約 7 ~ 8 % の収益率であるのに対し、当社によるコンサルティングによって、約 15 % の高利回りを実現させます。

これによって、実質的には、約 7 ~ 8 年で購入資金の回収が可能となります。

事例 1

『メゾンA』(石川県の湯どころ、粟津温泉街にあるマンション)

【物件情報】 所有者の同意を得て掲載させていただいております。

所在地：石川県小松市

物件種目：収益マンション / 鉄筋コンクリート造 亜鉛メッキ鋼板葺 / 地上4階建 / 2棟

築年月日：昭和63年8月

土地面積：3177.44 m² 建物面積：1棟延べ1108.08 m² / 2棟延べ625.68 m²

	コンサルティング前	コンサルティング後
購入資金	170,000,000 円	170,000,000 円
修繕費		19,610,511 円
投下資本	170,000,000 円	189,610,511 円
賃料収入 / 年	9,573,600 円	24,326,400 円
利回り	5.631%	12.829%
外観の変化など		 
入居状態の変化	44戸中16戸の入居 空き室が28戸存在	44戸中41戸に入居 空き室はわずか3室のみ 収益率も格段に上昇
メンテナンスなど	主に耐久性を上げる工事 ベランダ防水工事、階段廻り防水工事、各階共用廊下防水工事、 屋根防水改修工事、共通仮設工事、建築仮設工事等	

事例 2

『Bマンション』(滋賀県JR湖西線「唐崎」駅付近のマンション)

【物件情報】 **所有者の同意を得て掲載させていただいております。**

所在地：大津市蓮池

物件種目：収益マンション / 鉄骨造陸屋根 / 地上4階建

築年月日：平成2年11月14日

土地面積：991.73 m² (約300坪) 建物面積：延べ874.80 m²

	コンサルティング前	コンサルティング後
購入資金	170,000,000 円	170,000,000 円
修繕費		7,740,000 円
投下資本	170,000,000 円	177,740,000 円
賃料収入 / 年	8,460,000 円	24,864,000 円
利回り	4.976%	13.988%
外観の変化など		 <p>ゴミの分別も徹底している</p> 
入居状態の変化	47戸中16戸の入居 空き室が31戸存在	47戸中47戸に入居 空き室無し 収益率はフルに上昇
メンテナンスなど	外壁塗装 2,440,000 円 屋根防水工事 4,160,000 円 受水槽清掃 1,140,000 円 日常清掃週1回、定期クリーニングは年2回	

3. 資産税コンサルティング

税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行います。

相続対策は総合的なコンサルティングが必要

一言で「相続」といっても、誰が何をいつ、どのように財産を受け継ぐかという「家族」の問題、相続税・贈与税など「税金」の問題、また中小企業に多い非公開会社であれば、自社株式や事業用資産の承継等の「事業承継」の問題が混在し、また不動産の有効活用や、借金・債務の整理など多岐にわたる問題も含まれます。つまり、実際の相続の場面では、これらの諸問題に応じて利害関係人も数多く登場することになり、「いま」だけでなく「将来」を見据え、全てを視野に入れた総合的なコンサルティングが必要不可欠です。

SAMURAI グループの資産税コンサルティング

相続、贈与などを起因として生じる資産税の申告および納税に対しては、税務のプロの目線から、事前の節税対策や、納税資金確保その他を適切にアドバイスします。

また、時として事案の複雑さゆえ、さまざまな困難を伴うケースがありますが、お客様のご意思を第一とし、資産税コンサルティングに携わってきた長年の経験を生かして、根気よくお客様とともに解決していくことを常に心掛けています。

ワンストップ型のメリット、仮定条件のより少ないアドバイス

税務以外の複雑な法律問題、登記手続の処理など、資産管理にまつわるすべての問題を弁護士や司法書士との連携により、別々に処理することなくワンストップで一気に解決できます。

また通常の税理士事務所と異なり、不動産や有価証券ほか資産に関する専門家による独自のネットワークを活かした豊富な情報量により、仮定条件のより少ない、確実なアドバイスが可能です。

事例として

個人の総資産約 10 億円（主に土地）をお持ちの中小企業経営者がお亡くなりになったケース

相続人は奥様、会社を継がれる長男様、ほか娘様 2 名

土地を適切に評価した結果、相続税評価額が 7 億円に（評価減額の規定を総合的に最大限適用）

奥様に相続が発生した場合（2 次相続）など今後の資産管理状況を考慮したアドバイスを行い、

将来的に一部収益資産を法人所有とすることを加味した遺産分割を検討・実現

資産税コンサルティングフロー

【相続開始まで】

被相続人の意思の尊重 遺言書作成提案、養子縁組提案など

相続税対策 生前贈与検討、納税資金の確保検討、自社株評価の検討など

【相続開始後】

遺産分割の提案 納税資金の確保、2 次相続対策、今後の資産管理状況などを総合的に考慮

不動産（土地）評価のコンサルティング

2 次相続における意思伝達の方法のアドバイス など

4. 業績向上コンサルティング

各分野のスペシャリトをマッチング

経営に関する悩みは、財務体質の改善から販売促進、人材の確保・育成、社内の活性化など、分野を問わず多岐にわたります。当社では、これらのお悩みに対応した解決策を提案するスペシャリストをマッチングさせることで、企業収益・業績の向上をお客さまとともに実現させています。



(SAMURAI group HP より)

幅広い問題解決力と即時対応力を実現

外資系コンサル会社・国内大手コンサル会社出身者、大企業の人材マネジメントに携わってきた人材育成のプロなど、各分野のスペシャリストとタイアップすることによって、あらゆる業種の経営コンサルティングに幅広く対応しています。

また、入念なヒアリング・打ち合わせのもと、独自分析に基づき方向性を診断し、問題解決の即時処理及びアフターフォローまでを、企業側のニーズに応じて適切に行います。

特に初期対応については3日以内に行うことを心掛けています。

事例として

従業員数約180人の中堅企業において、「人材募集がうまくいかない」との相談を受けたケース原因として、「ロケーションの問題がある」とのこと

初期ヒアリングを実施

ポイントとして、従業員の定着率が低いことが判明

入念にヒアリングを実施

社内の意識統一が図れていない、職場内の活性化が必要と診断

方向性を決定

給与待遇面の向上によるモチベーションUP、そのための原資の確保 = 収益の向上

コンサルティング開始 (意識改革・収益向上に実績のあるコンサルタントをマッチング)

現場の意識改革を徹底指導、稼働率UPによる収益の向上

その結果

待遇面の改善に伴う従業員の定着率の向上

税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行います。

中小企業の課題

現在、中小企業経営者の多くが後継ぎ問題に悩みを抱えています。昨今の景気の影響を受け、年々廃業する企業が増える中で、後継者不足を原因とする廃業がその20%以上を占めています。

このような現状を踏まえ、民法の「遺留分制度」に関する特例 金融支援措置 を盛り込んだ経営承継円滑化法の制定や、事業後継者のための納税猶予制度を内容とする税制改正などが検討され、また経済産業省は2007年から中小企業の事業承継コーディネーターを全国の中小企業基盤整備機構9支部に設置、2008年には全国100か所に中小企業支援センターを開設するなどの中小企業の事業承継支援策を実施しています。

しかし、行政機関が行う中小企業支援策には限界もあります。当社の企業理念である「行政の手の届かない分野を中心に中小企業を積極的に支援し」とはまさに、この分野におけるサポートであるといっても過言ではありません。当社は中小企業経営者のすぐそばでともに悩みを共有し、事業承継を円滑に進めるようサポートしていきます。

SAMURAI グループの事業承継コンサルティング

後継者の選択から、納税資金の確保、各相続人間の調整・遺留分への配慮など法務的な側面まで、中小企業の事業承継問題を、税務面のみならず、弁護士・M&A 仲介会社、金融機関などと連携し、総合的にコンサルティングしていきます。

また、事業承継において、親族間の承継のみならず、場合によってはM&Aの手法を活用し、社会的・経済的に有用な財産である既存の企業価値を有効活用します。

企業再生支援

企業再生とは、債務超過の状況にあたり、実質的に経営破綻状況にある企業を、法的整理や財務改善、事業の見直し・改善、M&Aの活用など、さまざまな再生支援スキームを提供して、業績を生み出す企業へと改革・再生させることをいいます。

事業承継のケースと同様に、社会的に有用な企業価値を失わせることなく有効活用させるために、弁護士・M&A 仲介会社、金融機関等企業再生の専門家と連携し、総合的にコンサルティングします。

再生支援のフロー

企業の実態調査、ヒアリング

財務・税務面の把握、実態財務諸表作成、原因把握と簿外債務等の調査

業界・市場分析、事業リストラ・業務リストラの検討

事業計画・資金計画の策定

金融機関との交渉

再生支援策、再生計画の決定

継続的なフォローアップ

6. SAMURAI の「コンサルティング力」について

SAMURAI の「コンサルティング力」の源泉

以上のような事業・サービスを展開できるのは、さまざまな業種に長年携わってきた各種専門家や専門機関との太いネットワークにその理由があります。

専門的かつ豊富な情報量とあらゆる業種に通じる対外的なネットワークおよび、それらを有する職員の存在、そしてそれを支える企業理念。

SAMURAI のコンサルティング力は、強い信念に導かれた、まさに「人と人のつながり」にあるのです。

SAMURAI を支えるスタッフおよび SAMURAI から広がるネットワーク（ブレイン）

SAMURAI を支えるスタッフには、税理士をはじめ、大手会計事務所出身者（公益法人などのコンサルティングに携わった経験を持ちます。）大手金融機関系不動産会社出身者（宅地建物取扱主任者）のほか、一般企業（販売業）で長年営業部門の責任者を担当した者など、さまざまな経験を有する者が集まっています。

またあらゆるコンサルティングに対応するため、専門知識の習得から接遇マナー研修まで、社内研修を数多く実施しています。

SAMURAI から広がるネットワークとしては、以下にあげるような方たちがおられ、当社とともに連携して中小企業のサポートにあたっています。

- ・ 弁護士
 - ・ 公認会計士
 - ・ 司法書士
 - ・ 土地家屋調査士
 - ・ 行政書士
 - ・ 社会保険労務士
 - ・ 国内大手コンサルタント会社出身者
 - ・ 人材育成コンサルタント（大手航空会社出身者）
 - ・ 不動産コンサルタント
 - ・ 銀行系金融機関
 - ・ 各種保険会社
 - ・ ファイナンシャルプランナー
 - ・ 広告代理店
- など



当社の事業展開と知恵の経営

当社は、創業当初より税理士事務所を基盤に、税務・会計に関する専門家として主に中小企業の会計帳簿作成代行および記帳指導、税務顧問、税務申告等を行ってまいりました。その一方で、真に中小企業をサポートするには、税務・会計に限らないお客様のニーズに対応したサービスをワンストップ型で提供することが必要であるとの結論に至りました。現在も発展途上ではありますが、資金需要や資産運用、人材育成及び人事政策、事業承継から企業防衛まで、企業経営全般にかかわる課題へ対応することにより、専門的なネットワークを生かした豊富な情報量と成功事例を通して、さまざまな知恵（強み）を蓄積するに至っております。

そこで、本報告書では、当社の知恵の経営が、過去から現在へどのように変化してきたのかを、「知恵（強み）のセグメント分析」を通して、簡潔にご紹介いたします。

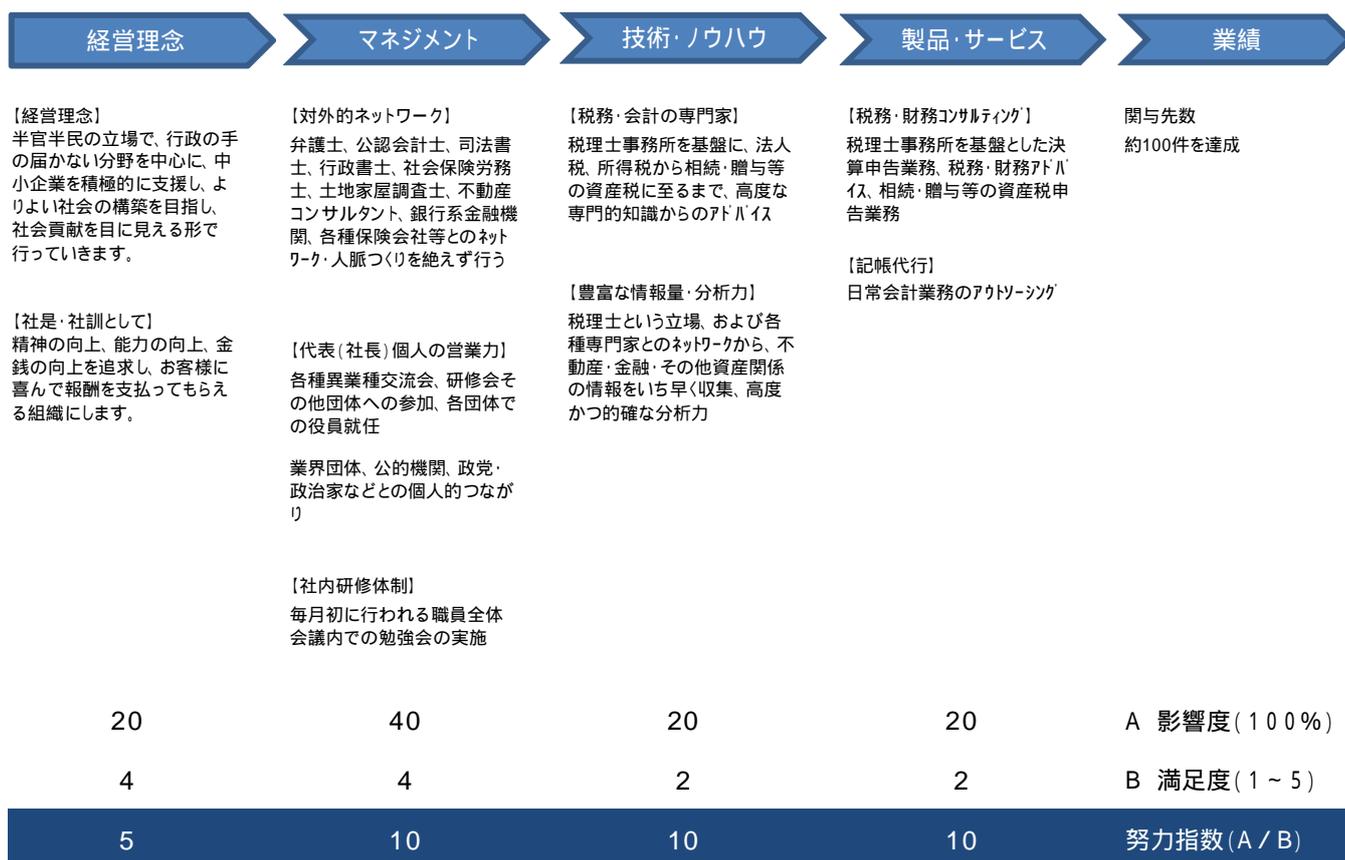
「知恵（強み）のセグメント分析」とは、知恵（強み）を、「理念」「マネジメント」「技術・ノウハウ」「製品・サービス」の4つの知恵（強み）のセグメントに分類し、これにより、各セグメント相互の関係性をより分かりやすく表現したものです。詳しくは、後掲「知恵（強み）のセグメント分析について」をご参照下さい。

1. 過去の知恵の経営

過去の知恵の経営について

平成14年～平成15年当時の当社（個人事務所時代）における知恵の経営の概要は、以下の図のように整理することができます。

過去の「知恵の経営」の概要（平成14年～平成15年 個人事務所時代）



当時は税理士事務所を創業して1年余り、税理士業務以外の事業部門・サービスは特に存在しておらず、主に税務顧問・税務申告業務、記帳代行が売上高のすべてでした。また、売上高は、代表（現社長）の個人的な営業力・人脈に多くを依存しており、経営戦略上の課題として、「組織」の確立と、「新しい事業分野への挑戦」がありました。特に経営理念の実現に向けて、より広く事業展開をするための礎となる組織づくりが急務となっていました。

2. 現在の知恵の経営

現在の知恵の経営について

平成19年～平成20年現在の当社における知恵の経営の概要は以下の図のように整理できます。

現在の「知恵の経営」の概要(平成19年～平成20年 (株)SAMURAI第3期)

経営理念	マネジメント	技術・ノウハウ	製品・サービス	業績
<p>【経営理念】 半官半民の立場で、行政の手の届かない分野を中心に、中小企業を積極的に支援し、よりよい社会の構築を目指し、社会貢献を目に見る形で行っていきます。</p> <p>【社是・社訓として】 精神の向上、能力の向上、金銭の向上を追求し、お客様に喜んで報酬を支払ってもらえる組織にします。</p>	<p>【対外的ネットワーク】 弁護士、公認会計士、司法書士、行政書士、社会保険労務士、土地家屋調査士、不動産コンサルタント、銀行系金融機関、各種保険会社等とのネットワーク・人脈づくりを絶えず行う</p> <p>【外資系コンサルタント会社、国内大手コンサルタント会社、及びこれらの出身者、人材育成コンサルタント、人材派遣会社等とのタイアップ】</p>	<p>【税務・会計の専門家】 税理士事務所を基盤に、法人税、所得税から相続・贈与等の資産税に至るまで、高度な専門的知識からのアドバイス</p> <p>【不動産の目利きノウハウ】 不動産業経験者により、再生可能かつ高付加価値を生じる物件を適切に判断・選別 高利回りを生み出す仕掛けづくり</p>	<p>【税務・財務コンサルティング】 【記帳代行・記帳指導】 税理士事務所を基盤とした決算申告業務、税務・財務アドバイス、日常会計業務のアウトソーシング</p> <p>【不動産収益事業】 【不動産収益事業コンサルティング】 基礎構造に高額を投下したバブル期の物件を再生させることにより、通常4～7%のところ、年15%の高収益率を実現、資産の有効活用指導</p>	<p>税務会計の関与先数 約150件</p> <p>不動産収益事業コンサルティング 高利回り実現事例多数</p>
<p>【社会正義の実現】</p>	<p>【行政機関とのネットワーク】 京都府・京都市をはじめとする公的機関との情報交換 政党議員団の会計指導ほか政党・政治家とのネットワーク 法制面での意見交換</p> <p>【技術力向上研修】 法令改正に対応した社内における毎月の勉強会の実施、専門知識(税法ほか)の強化</p> <p>【会計業界の先駆者が集う外部研修会(月例)への参加、情報の収集】</p> <p>【その他】 对客户へのサービスにつき、提案型への脱皮 自計化の徹底指導 自社職員の資格取得奨励</p>	<p>【豊富な情報量・分析力】 税理士という立場、および各種専門家とのネットワークから、不動産・金融・その他資産関係の情報をいち早く収集、高度かつ的確な分析力</p> <p>【幅広い問題解決力】 【即時対応力】 各種専門家とのネットワークによる多方向のブレインを抱え、経営に関する幅広い問題に対して、即時対応可能、初期対応は3日以内に可能</p>	<p>【資産税コンサルティング】 相続の事前対策から、相続申告・納税対策まで一連のサービスを提供、税務以外の法務・登記手続等も一括処理が可能</p> <p>【業績向上コンサルティング】 営業力の向上から、意識改革による社内の活性化、人事政策・人材育成まであらゆる業種の経営コンサルティングに幅広く対応、問題解決の即時処理</p> <p>【事業承継・企業再生支援】 後継者選択から事業資産承継のための納税対策、法務的側面まで総合的にカバー、債務超過や破綻状況にある企業を法的整理、M&Aなどのスキームを活用し再生へ</p>	
				<p>税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行います。</p>
10	35	30	25	A 影響度(100%)
4	2	3	2	B 満足度(1~5)
2.5	17.5	10	12.5	努力指数(A/B)

網掛けは、過去から現在へ変化した部分です。

ここ5年間の経営戦略の中で、最重要課題であった「組織」の確立という点については、平成17年「有限会社山田会計舎」の設立に始まり、平成19年「株式会社SAMURAI」への商号変更を経て、現在も継続して組織力の強化に取り組んでいます。

一方で、税理士事務所を取り巻く環境も近年急速に変化し、税務申告の電子化や安価な会計ソフトの普及、また税理士登録数の増加などにより、「記帳代行と税務申告さえ行えば」という時代は完全に終わりを告げました。

こうした中、当社は「総合的な経営サポート会社である」との位置づけのもと、各種専門家とのネットワークを広げ、税務に限らない、お客様のあらゆるニーズにお応えするワンストップ型のコンサルティングサービスの提供を目指しました。

もっとも、ただ単にお客様へ指導・アドバイスするだけでなく、特に新しい事業分野においては自社で実践し、自社で実績を積むことで、より適切かつ深いコンサルティングをすることが可能となります。

そこで、現在は、社長が不動産業経験者であり不動産の目利きノウハウを持つという強みを生かし、不動産収益事業を自社で実践しています。高利回りを実現させるノウハウ、コンセプトは当社の企業理念にも大きく合致するものであります（詳細は「 2. 事業概要 2. 不動産収益事業コンサルティング」をご参照ください）。税理士事務所を基盤としながらも、不動産収益事業コンサルティングが業績向上に大きく貢献している背景には、このような事情があります。

自社で実践した成功事例の一つ一つが知恵（強み）となって蓄積し、今後もより広く中小企業の経営をサポートするためのコンサルティングに活かされていくのです。

3. 今後の知恵の経営ビジョン

現在の知恵の経営の評価

当社の現在の知恵（強み）のセグメント分析によれば、「製品サービス」「マネジメント」の努力指数が他より高い数値となっています。これは、企業理念である「中小企業を積極的に支援し」「社会貢献を目に見える形で行う」ことの実現に向けて、より多くのコンサルティング「成功事例」を積み上げなければならないことを示しています。つまり、当社の商品・サービスはまさに一つ一つの「成功ノウハウ」「ビジネスモデル」の提供であり、問題解決に向けてあらゆる分野の専門家との連携・協力を深めることが、今後より一層必要となっていくと考えられます。

今後の知恵の経営におけるビジョン

当社は今後5年間の経営戦略・事業計画として、以下の項目の達成を目指します。

グループ全体で売上高25億円を実現させます。

不動産収益事業コンサルティングにおいては、現状の高利回りの実現はもちろんのこと、既存資源の有効利用かつ地域貢献を念頭に置いたソフト開発を進めます。

税務・会計に関する専門家としての立場を維持しつつも、記帳代行からの脱却を図る一方で、資産税および事業承継コンサルティング、企業再生支援を事業の柱へと転換させます。

「再生」に関連し、男女共同参画社会の実現に向け、託児所事業等の女性雇用促進に取り組めます。次に掲げる企業防衛コンサルティング、知的財産権の保護等にも目を向け取り組んでいきます。

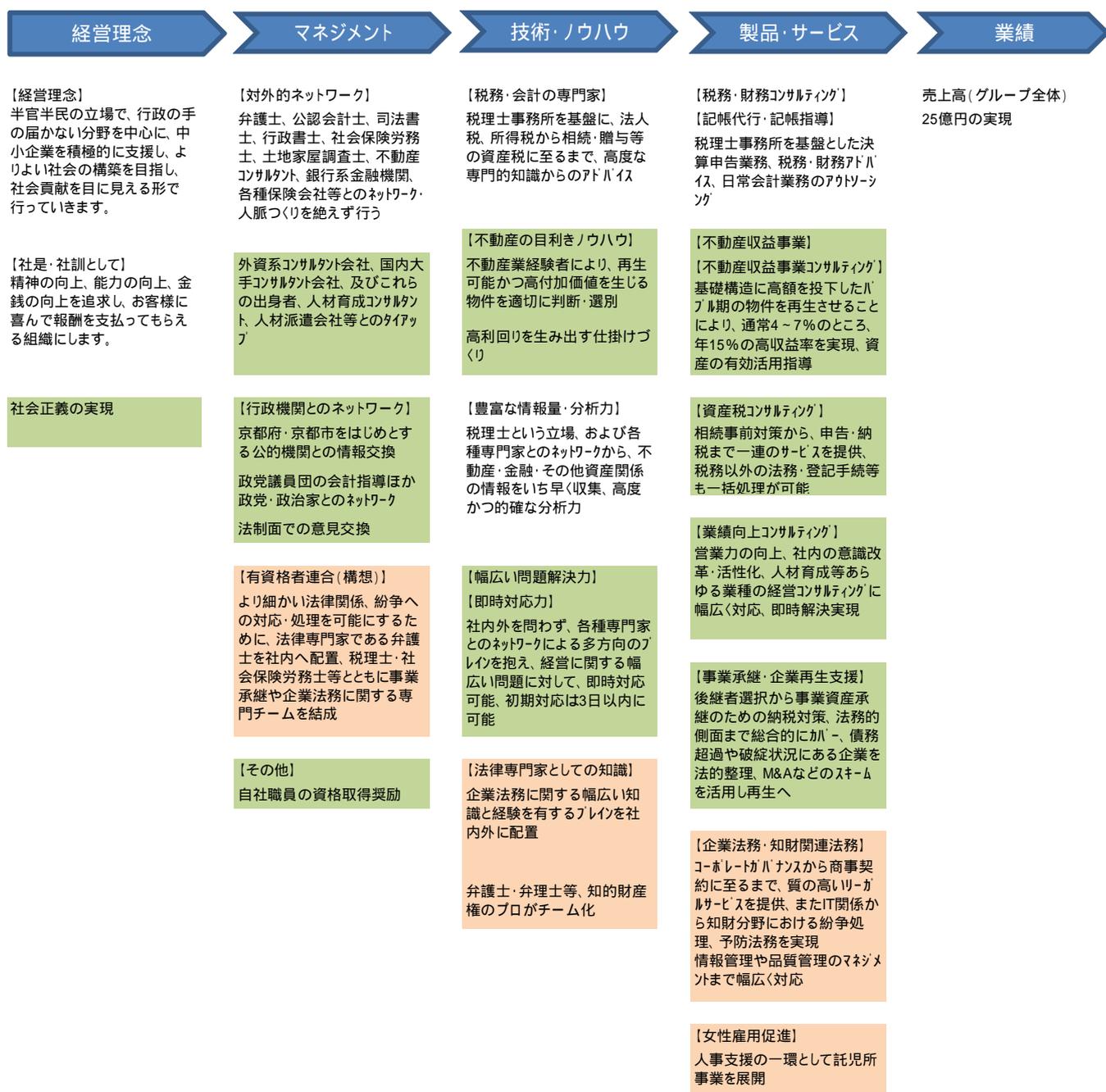
知的財産権の保護等、企業防衛コンサルティング

コーポレート・ガバナンスから商事契約に至るまで、質の高いリーガルサービスを提供します。企業にまつわるあらゆる法律問題に対して、未然に紛争を解決する予防法務を実行します。また、ITの進歩によって知的財産権のフィールドの幅が大きく広がる中で、企業が保有するノウハウなどの無体財産権としての価値の保護を強化していきます。さらに、情報管理、品質管理等、企業価値を維持し高めるコンサルティングを行っていきます。

将来の知恵の経営ビジョンについて

平成24年～平成25年の将来における、当社の知恵の経営ビジョンは以下の図のように整理できます。

将来の「知恵の経営」のビジョン(平成24年～平成25年 (株)SAMURAI第8期)



税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行います。

網掛けは、現在から将来へ挑戦していきたい部分です。

. 企業概要

商号	株式会社 SAMURAI / SAMURAI Co.,Ltd.
代表者	代表取締役 山田 正克 (税理士有資格者)
創業 設立	平成 13 年 5 月 平成 17 年 5 月
事業内容	職業会計人の委託による会計業務の処理 財務コンサルティング 不動産収益事業コンサルティング 業績向上コンサルティング 相続対策・事業承継コンサルティング、企業再生支援 ほか 税務に関する業務は山田正克税理士事務所が行います。
本社所在地	〒606-8385 京都市左京区川端御池上ル東側孫橋町 23 番地 上田商事ビル 1・2 階 TEL (075) 771-3289 FAX (075) 771-3288
資本金	900 万円
従業員数	11 名 (平成 20 年 10 月現在)
グループ会社	山田正克税理士事務所 株式会社 SAMURAI Data center 株式会社 SAMURAI Management consultant 株式会社 SAMURAI Personnel support 株式会社 SAMURAI Asset management 株式会社 SAMURAI Property management 株式会社 SAMURAI Financial planning 株式会社 SAMURAI Creation
URL	http://www.samurai-g.co.jp
E-mail	info@samurai-g.co.jp

・知恵（強み）のセグメント分析について

知恵（強み）のセグメント分析の解説

本書では知恵の経営を、次のような手順で行う知恵（強み）のセグメント分析によって分析・評価しています。

1．知恵（強み）のセグメンテーション

まず、知恵（強み）の関係性を明らかにするために、知恵（強み）を4つのセグメントに分類します。すなわち、「理念」「マネジメント」「技術・ノウハウ」「製品サービス」に分類します。

この分類は、経営理念、社是などの「理念」のもと、経営戦略の策定・実行などの「マネジメント」を通じて蓄積した「技術・ノウハウ」を活用し、顧客に「製品・サービス」を提供するという、企業の標準的な価値創造プロセスと合致しています。そして、この価値創造プロセスの有効性、つまり顧客評価が「業績」として表れることとなります。

2．経営者による「影響度」の評価

次に、4つのセグメントの業績への「影響度」を、経営者が評価します。影響度は合計値が100となるようにセグメント間の比率として設定します。

3．経営者による「満足度」の評価

さらに、各セグメントの「満足度」を、経営者が5段階評価します。満足度は「5」が最も高く、「1」が最も低くなるように評価します。

4．「努力指数」の算出

「影響度」で「満足度」を割ると、得られた数値は満足度あたりの業績への影響度の大きさを表します。したがって、数値の大きい箇所が、知恵（強み）の活用の余力が大きいことを示し、評価時点での知恵の経営で注力すべき箇所として浮かび上がります。これを「努力指数」と称します。

5．経営課題へのフォーカス

「影響度」「満足度」「努力指数」を単年でセグメント間で横比較したり、過去と現在とで時系列に比較すると、セグメント間での知恵（強み）の関係や、知恵の経営の流れが明らかになり、経営者がどの部分に注力し、結果を出しているのかが分かります。また、経営者にとっては中長期的な戦略の策定にも役立てることができます。

．知恵の経営報告書とは

知恵の経営報告書について

知恵（強み）とは、従来バランスシートに記載されている資産以外の無形の資産であり、企業における競争力の源泉である人材、技術、知的財産（特許・ブランドなど）、組織力、経営理念、顧客とのネットワークなど、財務諸表には表れてこない、目に見えにくい経営資源の総称を意味します。よって、「知恵の経営報告書」とは、目に見えにくい経営資源、即ち非財務情報を、債権者、株主、顧客、従業員といったステークホルダー（利害関係者）に対し、「知恵（強み）」を活用した企業価値向上に向けた活動（価値創造戦略）として目に見える形で分かりやすく伝え、企業の将来性に関する認識の共有化を測ることを目的に作成する書類です。

経済産業省から 2005 年（平成 17 年）10 月に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠しています。

注意事項

本知恵の経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社の取り巻く経済環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生じることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施または実現する内容と異なる可能性もあります。

よって本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことを、十分にご了承願います。

本報告書の作成にあたって

本報告書の作成にあたり、京都府および社団法人京都発明協会が主催する「知恵の経営」実践講座（3 回シリーズ）を受講し、演習内容を参考にいたしました。

作成者

株式会社 SAMURAI 代表取締役 山田 正克

お問い合わせ先

株式会社 SAMURAI 企画推進室

本社所在地 〒606-8385 京都市左京区川端御池上ル東側孫橋町 23 番地 上田商事ビル 1・2F

電話番号 075 - 771-3289 FAX 075 - 771-3288

URL : <http://www.samurai-g.co.jp> E-mail : info@samurai-g.co.jp

発行

2008 年（平成 20 年）11 月 1 日初版