



札幌東支部

坂本 文彦

Humihiko Sakamoto

個人事業者にとっては、6月30日は一区切り。税理士事務所にとっては繁忙期（稼ぎ時）も終わり、さて、後半はいかに？

昨年12月に継続MASで計画を作ってみました。かなり保守的に。そして、それをe21まいスターに登録し、さらに「スマート業績機能」を使って追いかけてみました。その結果、追いかけるどころか、追いかけれ続けました。なかなか作成した計画通りにはいかないものです。

- 2月A社が自己破産した。決算料を含めて〇〇千円のマイナス。
- 3月A社の管財人弁護士から、決算の依頼あり。決算料復活。
- 3月末近く、3月決算のB社、4月1日から個人なりしたいと。関与はそのまま。プライマイゼロ。いや、解散事業年度および清算事業年度の申告料〇〇千円プラス。
- 同じく、3月のこと、C社から「中小企業経営強化税制（中小企業者等が特定経営力向上設備等を取得した場合の特別償却又は税額控除）を受けたいということで経営力向上計画と先端設備等導入計画策定の依頼。プラス〇〇千円。

○4月には「会社（関与先以外）が何もしてくれない」と傷病手当金の依頼で泣きつかれ、プラス〇〇千円。

○ノートパソコンをケースごと垂直に落下させ、買い替えしたため〇〇千円のマイナス。

ほかにもいろいろありましたけど、売上は前年比102%（前年は税込みなので実質110%）、計画比101.5%とギリギリクリア。2月時点では計画比87%でしたから、健闘したほうだと思います。

さて、なぜ今回このようなことを書くことになったのか。それはたまたまある方のウィンターセミナーの開業体験記を見返す機会があったからです。平成19年のウィンターセミナーの時のもので、その時点でも関与先の数は100件と多いのですが、5年後のビジョンがすごいのです。関与先が300件職員10名体制、法人化、立派なビルに引っ越しなどですが、それを実現されているのです。中長期のビジョンを持つことが大事なんだなあと感じ、その前段として短期的な自分はどうなのかということから、書くことになったのです。

とはいうものの、自分のビジョンは考えつつも、後半はもう決定している計画からのマイナスにおびえながら、TKC、税理士会の会務をこなしつつがんばります。