

千葉経営企画株式会社(宮城県塩釜市)

# 毎月開催するセミナーには職員が全員参加。 参加者の反応を肌で感じるのが狙い

関与先を中心とした経営者向けの「オーナーズセミナー」をこれまで100回以上開催している千葉経営企画株式会社。「事業承継」「相続」「経営計画」を柱とし、業務を展開している。継続は力なり。さまざまな取り組みに関して長年にわたり継続し、ビジネスの輪をじつくりと広げている。代表取締役の千葉和彦税理士に、その詳細を聞いた。

**千葉和彦税理士**  
「常に創造性を持ち、新しいことにチャレンジする」を経営理念の一つに掲げている。



決まっており、関与先に知らされる。ほぼ1年先の予定まで決まっているので、参加する側もスケジュールの調整がしやすい。

毎月開催する「オーナーズセミナー」は今年2月15日で第104回を数えた。「日ごろなかなか会えない関与先経営者と顔を合わせたい」というのがセミナー開催のきっかけだった。「開始当初は毎月やろうとは思っていなかったですね。200回を目標にして、これからも続けようと思います」(千葉氏)

セミナーのテーマも経営者のニーズに合ったものばかり。例えば「わかりやすい決算書の見方」「銀行格付けと上手な融資の受け方」「わかりやすい事業承継・相続対策」「まだ間に合う贈与税・所得税対策」など、経営者が知りたく、かつ経営者の目線に合わせたテーマが組まれている。「オーナーズセミナー」は関与先だけでなく、それ以外の経営者も参加が可能。セミナーをきっかけに顧問契約へと発展する例も多いという。

今では毎回30人前後の経営者が出席。特に集客活動をしなくても、20人は集まるといふ。これも開催100回超のたまものだ。その秘訣は、まず年間スケジュールにある。年初にはセミナーの年間スケジュール(日程、テーマ、講師)が

職員研修の二環としても「オーナーズセミナー」は活用されている。レジュメ作成、集客、会場設営などの準備はすべて職員による。経営者の目線でレジュメをつくるのは、テーマについての真の理解が求められる。そし

て、セミナー当日は職員全員が参加。テーマ内容を学ぶだけでなく、所長である千葉氏の講義が、どのように経営者に伝わっているかを確かめることができる。

また「オーナーズセミナー」では基本的に1~3月は外部講師を招く。繁忙期の負担を軽減することがセミナーの継続へとつながるのだ。

## 事務所通信は10年継続 地元雑誌にも連載を持つ

千葉経営企画が毎月発行している事務所通信は、スタートから10年を数える。コラムから税務、会計、人事労務、経営・法務など多彩な話題と、千葉氏によるエッセイから成る。毎月の「オーナーズセミナー」の案内も同封している。

千葉氏のエッセイは「2007年間」と経営計画」「超高齢化社会突