



小冊子「仙台圏の事例に学ぶ相続対策と資産運用」は、千葉氏が実際に手掛けた事例がベースになっている。



事務所には「将軍の日」の実施風景を写した写真の數々を掲示。「経営計画を立てたときの気持ちを忘れないで」と、参加者にも写真をプレゼントしている。

入とIT社会の到来」など、経営のヒントが満載。エッセイを編集した

原稿は、隔月発行の地元有名情報誌

「仙台経済界」にも「ガンバレ！ 経営者」というタイトルで連載されている。連載もすでに5年以上にわたる。

連載記事がきっかけで問い合わせ

が来ることもあるという。ほかにも「仙台経済界」では、セミナー案内

の広告や、セミナーそのものが取材された記事なども掲載されること

がある。地元雑誌を有効に利用し、ビジネスの拡大に役立てている。

開業当初に1000万円を投じてコンピューターを購入

千葉氏が独立開業したのは

1984年。86年には発足したばかりの日本事業承継コンサルタント協会に加盟した。当時の入会条件が、

36年先まで相続税をシミュレーションできるコンピューターとソフトを購入

することだった。価格は1000万円前後。開業間もないことから資金

繰りに苦労したという。

しかし、大金を投じて協会に加入したのは、真剣に事業承継と相続に

取り組もうという強い意志の表れ。現在では毎月平均1件以上は相続の

案件が来るようになった。

相続の案件がコンスタントに来る

のは、ほかにも小冊子「仙台圏の事例に学ぶ相続対策と資産運用」を

2005年に発行したことが寄与している。地元のオリジナル事例を用い

て、相続対策について説明している。

「一般の書籍は東京など大都市圏の事例ばかり。こちらとは地価が桁違

いなので、地元の地主さんや経営者にはピンとこないようです。そこで

地元の実情に合わせたものを自分でつくるうと思いました」(千葉氏)

また、相続に関しては資産運用が欠かせない。そこで千葉経営企画で

は日本インベスターズ証券株式会社と連携。関与先の資産運用に、同

社の投資信託を勧めることもある。「日本インベスターズ証券さんは投資

信託専門というユニークな証券会社。資産を保全するという発想が、私と

もとマッチしました」(千葉氏)

2月15日の「オーナーズセミナー」では、日本インベスターズ証券の土地

明德専務取締役が講師を担当。参加者からは「わかりやすい」と好評を博した。「評判がいいので、今年は2

月と9月の2回、講師をお願いしております」(千葉氏)

経営企画。決算の3ヵ月前には決算シミュレーションを実施。次年度の計画を考へてもらい、経営計画の大切さを喚起している。

単年度経営計画のシミュレーションをサポートする「軍議の日」や、中期

5ヵ年計画立案教室「将軍の日」も積極的に展開。「将軍の日」は年に

6回前後開催し、これまで33回を重ねてきた。今年も4月から7回にわた

って開催する予定だ。

職員30人体制まで引き上げるのが目標

千葉経営企画の職員は現在19人(うちパート4人)。経営者と同じ

視点で経営計画をアドバイスできる事務所になるため、30人体制までの

増員を目標に掲げている。「経営の最低単位は社員30人かなと思っ

ております。自分が実際に30人の組織を経営すると、経営支援の

質も高まります。早いうちに達成したいですね」(千葉氏)

地元で存在感ある事務所になることをテーマとする千葉経営企画。長

期的な視野に立った地道な積み重ねが原動力となり、次なるステージへと躍動しようとしている。