

会計事務所の成長と発展をサポートする

月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS



会計事務所の新しい付加価値として心の豊かさを提供する
「クラウン流サービス」とは

有限会社プレジャー企画 代表取締役会長／NPO法人日本ホスピタル・クラウン協会 理事長 大棟耕介

安野公認会計士・税理士事務所 所長 安野広明

会計事務所の新しい付加価値として 心の豊かさを提供する「クラウン流サービス」とは

安野公認会計士・税理士事務所 所長 安野広明
有限会社プレジャー企画 代表取締役会長／
NPO法人日本ホスピタル・クラウン協会 理事長 大棟耕介

コメディ・クラウン・サーカスとは、5人のカラフルで個性豊かなクラウン（道化師）たちがサーカス芸からジャグリング、パントマイムと、舞台を所狭しと駆け回るエンターティメントショーである。島根県益田市で去年と今年の1月初旬、この公演が行われた。主催したのは、積極的な情報発信により地域の支持を集めているあんの会計事務所（島根県益田市）である。代表の安野広明税理士（写真右）は2代目として7年前に事務所を引き継いで以降、地域貢献に向けてさまざまな施策を展開してきた。コメディ・クラウン・サーカスもその一環で、地元の子どもたちに笑顔を届けることで、地域の活性化を図ろうとしている。そこで今回は、クラウンの育成からイベントの企画・運営、さらには病院などでのパフォーマンス活動も展開するクラウン専門のエージェント、有限会社プレジャー企画（名古屋市中村区）の代表でNPO法人日本ホスピタル・クラウン協会理事長の大棟耕介氏（同左）と安野氏に、クラウン流サービスについてお話を伺った。





■安野広明（あんの・ひろあき）

公認会計士・税理士。株式会社ビジネスプラン代表取締役社長。安野公認会計士・税理士事務所所長。島根県益田市生まれ。平成14年、朝日監査法人（現有限責任あずさ監査法人）入社。18年、公認会計士登録。19年、新日本アーレストアンドヤング税理士法人入社。22年10月、株式会社ビジネスプランに入社。同12月、安野公認会計士・税理士事務所を開業。

心と技術で人を和ませる
笑いのプロ「クラウン」

——クラウンというと車名のクラウンを連想しますが、スペルが違うんですね。

大棟 車のほうは「CROWN」で、王位・王冠などを示す単語ですね。こちらは「Clown」で、和訳すると道化師です。皆さんがイメージする赤い鼻をつけた人を、世界共通でクラウンといえます。日本ではビエロともいわれますが、これはクラウンの役柄のひとつです。

——大棟さんご自身もパフォーマーであると

同時に、エージェント活動もされています。まず、その活動内容をご紹介しますか。

大棟 最初に、クラウンのチーム「プレジャーB」を結成したのが平成6年で、その翌年に旗揚げ公演をしました。以来、名古屋市を拠点として全国の幼稚園、テーマパーク、ショッピン

——大棟さんはどのような経緯でクラウンの活動に携わるようになったのですか。

大棟 思春期のころから、自分はずまらない人間だというコンプレックスを持っていました。関西の友達のように面白いボケもツッコミもできませんし、ましてやクラスの人気者でもない。教員一家に育ち、学業も運動もそこそこの優等生タイプで、普通に4年制の大学を卒業し、特にやりたいことも見つからないまま大手の鉄道会社に入りました。しかし、結局、そこでの仕事や生き方に疑問を抱き始め、息苦しくなってきたのです。同時に自分の殻を破りたいという思いが強くなり、自分の性格を変えようと始

グセンター、結婚式場などでクラウンによるイベントを展開しています。

10年にクラウン専門のエージェント会社「プレジャー企画」を設立し、クラウンと似顔絵師の育成・派遣を行っています。18年にはNPO法人日本ホスピタル・クラウン協会を設立し、病院での活動をスタートしています。

めたのがクラウンの勉強でした。

こうしてクラウンの世界を知りました。しかし、クラウンに強いあこがれを抱いたわけではありません。今でこそ誰よりもクラウンを愛しています。当時は会社を抜け出すため、食いぶちとしてクラウンの道を選んだというのが正直なところですよ。

——大棟さんの著書『クラウン流コミュニケーションとサービス』には、クラウンの役割のひとつとしてコーチングが紹介されています。人を笑わせるには技術が要ることでしょうか。

大棟 そのとおりです。クラウンにとって大事

なことは、スキルと知識、豊富な経験です。それらが備わることで「相手に合わせる余裕」が生まれます。これにプラスして、相手を思いやる「気持ち」が必要です。これらがそろって初めて一人前のクラウンといえます。

当社は、日本におけるクラウンのパイオニアです。したがって、当社のアーティストはどこよりも出演回数が多く、現場で体得したスキルを豊富に持っています。つまり、多くの引き出しを持っているのです。ですから、予備知識を持たずに相手のところに伺っても、柔軟に対応できます。相手の話を聞きながら、相手に合った引き出しを開けられるのです。それが当社の

クラウンの強みです。

病氣の子どもたちに笑顔を届ける
「日本ホスピタル・クラウン協会」

——NPO法人日本ホスピタル・クラウン協会の活動について、詳しくお聞かせください。

大棟 クラウンは、サーカスの中ではわき役です。相手を主役にするのが上手なパフォーマーなのです。そのクラウンが、長期療養中のふさぎ込みがちなお子どもたちに本来の子どもらしさと笑顔を取り戻してもらうために、病院を訪問します。ベッドサイドまで行ってパフォーマー



■大棟耕介（おおむね・こうすけ）

有限会社プレジャー企画代表取締役会長。NPO法人日本ホスピタル・クラウン協会理事長。クラウンK（道化師）。愛知教育大学非常勤講師。昭和44年生まれ。平成4年、筑波大学体育専門学群卒。名古屋鉄道株式会社が在籍中にクラウンファミリー「プレジャーB」を結成。名古屋鉄道株式会社退社後、有限会社プレジャー企画設立。18年、NPO法人日本ホスピタル・クラウン協会設立、理事長就任。遊園地やサーカスなどでショーを開くかわら、闘病中のお子もたちに笑顔を届ける「ホスピタル・クラウン」の活動を日本を中心に海外でも行っている。『ホスピタルクラウン』（サンクチュアリ出版）、『ホスピタルクラウン・Kちゃんが行く 笑って病気をぶっとばせ!』（佼成出版社）、『道化師流コミュニケーション』（生産性出版）など、著書多数。



—— このコメディ・クラウン・サーカスを、地域貢献の施策のひとつとして取り入れている、あんの会計事務所の安野先生にもお話を伺います。まずは、コメディ・クラウン・サーカスと大棟さんとの出会いからお聞かせください。

会計事務所がサーカスを企画・運営

—— かなり手間をかけていますね。
大棟 だからこそ、クライアントさんにも安心していただけるのだと思います。お金もかなりかかります。多少、採算を度外視しているかもしれないませんが、クラウンに対する愛と誇りゆえに、そこは譲れないところなのです。

—— まさに、笑顔という最高の薬を届けているわけですね。
大棟 数値を測れば、きっと素晴らしい結果が出ると思います。でも、あえてデータは取りません。なぜなら、医療とは一線を画したいからです。あくまでも第三者の立場でいたいのです。医療従事者と患者の親が向き合う、病院の張りつめた空気の中に外から心地よい風を送る、そのような立場でありたいと思っています。
—— 大棟さんはなぜ、この協会を立ち上げたのでしょうか。



大棟 私は、米国でクラウンの勉強をしました。向こうではカリキュラムの中に「ケアを必要とする人向けのパフォーマンスの仕方」という科目があります。病院、老人ホーム、障がい者施設、被災地、戦地、そういったところで、弱っている人たちに向けて行うパフォーマンスについて学ぶのです。
それはとても新鮮な内容で、素晴らしい仕事だと思いました。ただ、残念ながらビジネスにはなりにくく、取り組むことはできませんでした。

しかし、日本におけるクラウンのバイオニアとして、国内に素晴らしいクラウンを供給できるようにになると、この分野にも取り組まなければならぬという使命感が湧いてきました。病院の子どもたちにも笑顔を取り戻させてあげようという湧き上がる思いではなく、バイオニアとしての使命感です。

なぜなら、信用がなければ病院の中にクラウンが入っていくことはできないからです。その信用を得るには、知識、スキル、経験、時間、お金、そして組織が必要です。この世界でそれら全てを兼ね備えているのは当社しかありません。

—— 大棟さんのところでは、クラウンの養成もされていますが、採用・育成はどのようにされているのですか。

安野 東京で大棟さんの講演を聴いたのが最初です。テーマは「笑顔とおもてなし」でしたが、そのお話に大変感銘を受け、これを地元の人たちにも聞いてもらいたいと思いました。そこで、当事務所が運営する「次世代リーダーの会」という、若手経営者や後継者の勉強会で講演会を企画し、大棟さんをお招きしたのです。
講演会には150人以上が集まり、その後の懇親会も大いに盛り上がりました。その席で、大棟さんに「ここ（益田市）の子どもたちは、冬休みに遊びに行くような場所があるので、冬休みと聞かれたのです。あらためて考えると思えば、思い当たる場所がありませんでした。すると、「だったら、正月にサーカスが来たら、子どもたちは喜びませんか？」と大棟さんは仰いました。とても魅力的なお話だとは思いましたが、なにせ私自身、コメディ・クラウン・サーカスを観たことがなかったために実感が湧かず、なんとなく話は流れてしまいました。その後、お電話を頂いて「本当にやりませんか？」といわれた時には、ご多忙のなかそこまで考えてくださったことに感激しました。それで後日、コメディ・クラウン・サーカスを観に行ったのです。

—— その時の感想をお聞かせください。
安野 豊橋の公演を観に行きました。開場前から並んでいる親子連れの人たちが、本当に笑顔



で楽しそうにしているのを見て、私もなんだかうれしくなりました。さらに会場内に入り、そのとても温かい空気感に触れた時、「これは絶対に喜んでもらえる」と確信しました。
—— しかし、サーカスの企画を会計事務所の職員の方々に理解してもらうのは、大変だったのではありませんか。
安野 仰るとおりで、その魅力を口で説明するのは至難の業でした。空気感や感動を100%伝えることなどできません。さらに、開催日を1月3日としたため、職員さんに正月の3が日の一部を返上してもらわなければならず、納得のいく説明をしなければなりません。そこで私は、これがどのように地域貢献につながるのかを皆さんに伝えました。

大棟 芸人さんや、もともとパフォーマンスだったという人はあまり採りません。アーティスト性は高くても、社会性に乏しい人が多いからです。われわれは病院や施設も回りますし、現場に一人で行くこともありますから、身なりや挨拶も含めて、社会人としての常識の有無を見て、採用の可否を判断します。
—— すると、パフォーマンスについてはゼロからの育成になりますね。
大棟 ですから、ホームランバッターは望みません。目標は、確実にヒットが打てるパフォーマンスの育成です。そこで、まずは素材として素直で社会性のある人を採用したい。そのために、面接後は教室に参加してもらい、再度面接を行うという三段階で見えていきます。



プレジャー企画 (http://www.pleasure-p.co.jp/)



域のために貢献してくれるようになるかもしれません。そのような長い目で見ることも必要でしょう。人口5万人弱の小さな田舎町だからこそ、地域に根を張った地域貢献がしたいのです。

地域貢献は継続が大事

—— あんの会計事務所は、「地域貢献」をミッションのひとつに掲げています。これについて、先生の考えをお聞かせください。

安野 やはり、地域から必要とされる会社になりたいという想いがあります。私自身もそうですが、必要とされれば、人は自分の仕事に誇りを感じることができます。私は、社員さんたちに誇りを感じてもらいたいです。そうならば、そのご家族にも喜んでもらえるでしょう。私が目指しているのは、社員さんとそのご家族の幸せの実現です。もちろん、お客様に満足を提供することも大事な目的ですが、それも社員の満足があつてこそできることだと思います。

—— 地域貢献といえども、サーカスの開催となると、かなり資金もかかると思いますが、いかがですか。

安野 なんとか採算は合っています。地域貢献といつても、完全なボランティアでやることに私はあまり賛成しません。なぜなら、こういう

た活動を地域に根付かせるには、継続が大事だと考えているからです。

ただ、正直なところ、集客はけっこう大変です。今年の公演は1月4日でしたが、12月1日の時点で、チケットはほとんど売れていませんでした。一般に仕事始めの日に当たったことも原因かもしれません。400人収容の会場で、2回公演でしたから合計800人。一時はどうなることかと思いました。そこから保育園を回り、ケーブルテレビに出演させていただくなどして、おかげさまでなんとか2回ともほぼ満席となりました。12月に保育園を回っている税理士は、私くらいでしょうね(笑)。

—— 理念を掲げるだけでなく、それをしっかりと実行されている。素晴らしいですね。

安野 社員さんの理解と協力あつてこそ、私も動けるわけですから、本当に感謝しています。これを毎年続ければ、少しずつ地域に浸透していくことでしょう。それに伴い、楽しみにくくの方が増えることを願っています。

—— ところで、益田コメディ・クラウン・サーカスの反響はいかがでしたか。

安野 昨年、アンケートを取らせていただきました。子どもから大人からも、「また来てほしい」「会場が温かい雰囲気よかった」「来年も楽しみにしています」といった声がたくさん寄せられました。反響はとても大きいと思います。

す。

—— つくづく稀有な会計事務所だと思います。

安野 会計事務所とサーカスという組み合わせがまず面白いと思います。最近はいベント会社と間違われることもあります。そのような会計事務所があつてもいいのではないかと思っています。

会計事務所が付加価値として提供する豊かさ・心地よさ

—— あんの会計事務所のこのような取り組みを見て、大棟さんはどう思われますか。

大棟 なぜここまでするのかと思うほど、皆さん、一生懸命取り組んでくださり、その熱い思いに感動しています。私たちもその熱意にあやかりたい気分です。

以前、帰りに雪に降られ、バスも運休して困り果てたことがあります。とにかく益田は遠いです。でもその時、「益田の冬は、子どももお年寄りも、若者のデートもショッピングモール」だという話を思い出しました。それを思うと、また来年も来て、皆さんに笑顔をお届けしたいという気持ちが高まります。

また、益田での公演は正月ですから、開場待ちの行列では「明けておめでとうございませす」という声があちこちから聞こえてきます。

そのような光景を見て、「主役はお客さんなのだ」とつくづく思いました。そして、われわれがそのわき役として益田の方々のお役に立てることに喜びを感じました。

—— 今後、あんの会計事務所のように、心の豊かさという付加価値を提供する会計事務所が増えてくれば、クラウンの活躍の場も広がるかと思われませんが、いかがでしょうか。

大棟 そうですね。中小企業でも、周年イベントやパーティーをやっているところはたくさんあります。そこにわき役としてわれわれクラウンが入ると、ものすごく場が和みますし、それをきっかけに、組織の心地よい雰囲気づくりに一役買うのではないかと思います。ですから、今後のわれわれのマーケティング活動として、会計事務所さんなど企業のコンサルティングをされているところにアピールしていくことも考えていきたいと思っています。

—— 安野先生は、会計事務所が追求すべきことからの付加価値について、どのようにお考えでしょうか。

安野 大事なことは、お客様にわくわくする未来をイメージしていただくことだと思っています。す。といつても、「指導」するのではなく、パートナーとして共に明るい未来を考えていく。その時に必要になるのがコミュニケーション能力であり、その中には、笑いや雰囲気づくりも

重要な要素としてあります。

これに関しては、コメディ・クラウン・サーカスから学ぶべきところはたくさんあると思います。とにかく、その空気のつくり方は本当に素晴らしいです。人の欠点をあげつらい、笑いを無理強いするような傾向の強い昨今ですが、コメディ・クラウン・サーカスの笑いはそうではありません。温かさの中から自然とにじみ出てくような笑いです。優しいのです。会計の現場でも、そのような温かさをお客様に感じていただければ、もつと笑顔が増え、元気になってもらえると思います。

—— いかに、人として魅力を出すかですね。**安野** そうですね。今までこの業界では、あまり意識されてきませんでしたが、大事なことだと思います。

—— 本日は、大変ためになるお話をありがとうございました。今後のクラウンのさらなる普及、あんの会計事務所の一層のご発展を祈願いたします。

[illegible]

発行：2017年11月●●日

月刊実務経営ニュース

BUSINESS MANAGEMENT NEWS

会計事務所経営専門誌「月刊実務経営ニュース」について

「月刊実務経営ニュース」は、株式会社実務経営サービスが発行している会計事務所向けの経営専門誌です。成長の著しい会計事務所、優れた顧問先支援を実践している税理士を取材・紹介し、会計業界の発展に貢献することを目指しています。おもな読者は全国の会計事務所の所長や職員の皆様で、全国に約3万件あるといわれている会計事務所の約1割にご購読いただいています。

「会計事務所の新しい付加価値として心の豊かさを提供する『クラウン流サービス』とは」は、「月刊実務経営ニュース」2017年12月号に掲載されました。
(月刊実務経営ニュース編集部)



株式会社ビジネスプラン / あんの会計事務所

〒698-0041 島根県益田市高津1丁目1-1

Tel 0856-23-6116 Fax 0856-23-6674

HP <http://annokaikei.com/>