

「社長の一番の理解者」それが税理士! ～中小企業のコンサルティング～



山中 朋文 氏

山中朋文税理士事務所 代表・税理士

平成14年12月税理士試験合格。平成15年1月より都内公認会計士事務所に勤務し、法人個人合わせて述べ600件の税務申告と不動産譲渡・相続税などの資産税案件を数多く担当。平成25年4月に独立開業。現在は、法人の決算黒字化を念頭に、自由が丘地域ナンバーワン税理士事務所を目指して、日々熱く、奮闘中。

所在地：東京都世田谷区奥沢5-24-7
グリーンヒルズ自由が丘403
<http://bestax.tcnf.com>

税理士を目指す人の中で、独立志向の方が少なくなり「個人事務所」よりも大手税理士法人志向の方が多くなっているといわれる昨今、「個人事務所の楽しさ」、「個人事務所だからこそ味わえる仕事の醍醐味」について、大手に引けを取らない仕事をしていると自負され、地域密着型の事務所を目指している山中朋文税理士事務所代表の山中先生に、5・6月号、7月号とお話を伺った。

中小企業の現状

今現在、国の政策として開廃業率の向上というものがありません。良いプランを持っている人はどんどん後押しし、それがいない人は土俵から降

りてもらうという、いわゆる新陳代謝を行うことによって、日本の産業を活性化しようというものです。

お客様にとって 本当に必要なものは何か

事務所のお客様は、従業員が数十人の中小企業から従業員が一桁の零細企業まで様々となりますが、お客様で業績は回復傾向にあります。

それではなぜ、回復傾向にあるのかというと、そのカギが「コンサルティング」にあると考えております。

中小零細企業というのは、まずは売上を伸ばそうという所に目が行きますので、どうしても営業部隊に力を入れがちです。そうになると経理に

まで力が回らず、領収書を丸投げしたり（これを元に帳簿を作成するのだが、記帳代行です）、帳簿を作っても無料の会計ソフトや小遣い帳レベルのいわゆる現金主義で作成しているのがやっとの状態のものもあります。これではタイムリーな業績把握ができないのは目に見えて逆すよね。折角売上が伸びていても逆に倒産に向かってしまうことにもなりかねません。

こういう時は専門家として厳しく言わせて頂きます。「何のためにこの会社を立ち上げ、何のために仕事をしているのですか」「本当に儲かる気はあるのですか」「会社の利益がどのくらいだったのかを税理士に計算（記帳代行）させてみてよいのですか」と。社長が「どのくらい儲けたのか、どのくらい損したのかを知ること」を放棄しては、会社の成長はありません。

我々税理士は、これらのタイムリーな数字を基に社長にアドバイスをすることが重要です（記帳代行が税理士の仕事ではありません）。「売上」が伸びているのは良いことです。が、やはり「利益」が獲得できているか分析しなくてはなりません。さらに「利益」だけではなく「キャッシュフロー」についても分析しなければなりません。「減価償却費が多すぎま

す。設備投資が過剰ではありませんか。」「売掛金が増加しています。回収期間をもう少し早めましょう。」などのアドバイスをさせて頂きます。大企業に比べてトップダウンですぐに動けるのが中小企業の強みです。こちらが本気になってぶつかれば、社長が動き会社はすぐに良くなります。

また、社長は良いアイデアをたくさんお持ちです。「明日からやろう、いや今日からやろう」という社長の次の一手、アイデアを引き出し、いかに具現化するかにあつきのアドバイスも我々税理士の仕事になります。社長のアイデアに対して、具体的にいくつかのプランをご提案します。「このプランの場合にはこういうメリット・デメリットがあり、こちらのプランはこうなります。検討の結果このプランがベストと考えます。」と。もちろん最終的な決断は社長が下しますが、数あるプランの中から会社にとって最善のご提案をすること。これが正にコンサルティングではないかと考えております。頑張っている社長がいる会社は本当に業績が伸びています。その社長を、一番身近な存在である税理士がサポートし、我々も一緒に成長していく。これが個人事務所働く税理士の醍醐味ではないでしょうか。

巡回監査こそ税理士の神髄！ ～我々税理士は責任ある職業会計人～



山中 朋文 氏

山中朋文税理士事務所 代表・税理士 TKC全国会会員

平成14年12月税理士試験合格。平成15年1月より都内公認会計士事務所に勤務し、法人個人合わせて述べ600件の税務申告と不動産譲渡・相続税などの資産税案件を数多く担当。平成25年4月に独立開業。現在は、法人の決算黒字化を念頭に、自由が丘地域ナンバーワン税理士事務所を目指して、日々熱く、奮闘中。

所在地：東京都世田谷区奥沢5-24-7
グリーンヒルズ自由が丘403
<http://bestax.tkcfnf.com>

前号に引き続き、日々熱く税理士業に邁進されている山中先生に巡回監査を中心とした「個人事務所での働き方の醍醐味」についてお話を伺った。

巡回監査の必要性

前号でお話しさせて頂いた中小企業のコンサルティングにもつながりますが、我々税理士は、お客様との信頼関係がとて重要になります。信頼関係が築けていなければ、社長もすべての胸の内をお話ししてはくれません。その信頼関係を築くための大切な仕事の一つが巡回監査です。私も所長として、この事務所を経営しておりますので、同じ経営者としての悩みや背負っているものもある程度は分かるつもりであります。実は「お客様である社長の苦勞を分

かる立場になりたい」というのが、独立するきっかけの一つでもありました。

実際の巡回監査では、その月の試算表の数字を見ながら、社長との会話の中で、次の経営方針・経営計画を決めていきます。実はこの経営計画が立てられない社長が意外と多くいらつしやいます。もちろん社長は、すばらしいアイデアやすばらしい技術力（町工場など）をお持ちですが、すべての方が経営に長けているわけではありません。そこをサポートするのが我々の仕事になります。この巡回監査については、すべてのお客様の所に毎回私が訪問する訳ではなく、基本的に担当者が毎月訪問します。真の相談相手は私かも知れませんが、より多くの時間を社長と接するのは担当者になります。「社

長の悩みや日々の変化に、誰よりも早く気づき、信頼される担当者になりなさい。」と職員には日頃から指導しています。

また、大規模の税理士事務所（法人）でも巡回監査を実施している所はありますが、チームを組んでの監査となり、売上項目のチェックのみや固定資産のチェックのみなどの限られた業務の担当となる場合もあります。その点個人事務所では、すべての業務を1から10までしっかりと担当する（そうせざるを得ない（笑））事になりますので、すべてを経験でき勉強できるというメリットもありますね。実はそれがあつたので、私も個人事務所に入った（笑）という経緯があります。やはりすべてをできて初めて一人前の税理士だと思えますね。

今はクラウド化が進んでいて、この流れが加速すると巡回監査自体なくなるのではないかとという話も聞きますが、やはり顔を合わせてお話ししないと分からないこともたくさんあります。ちょうど大原さんがサクセスマーケティングをやるのと同じではないでしょうか。合格したい方はサクセスマーケティングを希望されるのと同じで、本当に業績を伸ばしたいという社長は、やはり巡回監査を希望されますね。

これからの個人事務所

私は「個人事務所職員の地位向上」

を目標に、日々業務を行っていきまし、職員にも行ってもらうつもりです。「個人事務所だと仕事を教えてもらえない」「まともな研修が受けられない」と話を耳にしますが、ビジネススマナー・電話の取り方から日常業務まで、出し惜しみなく、すべて教えています。また、内部で賄えない部分は外部へ研修にも行かせます。色々な事にチャレンジしてほしいので、巡回監査にも積極的に同行してもらいます。所長である私の背中を見てもらうのが一番の勉強になりますので、始めはかばん持ちでもいいので、どういう風に仕事をしているのかを見てもらい、幅広い知識を早く身につけて、お客様を喜ばせて欲しいと考えています。すべての勉強ができるので、その辺は大手よりも多くの知識が身につくのではないかと思います。

また、残業も基本的にございません。その分税理士試験の勉強が残っている人には勉強してもらっています。大手の税理士法人ができて、個人事務所ではできないというのは、単なる所長の甘えだと思えます。丁稚奉公的な雰囲気はなくし、きちんとした職業会計人を世の中に送り出せる事務所になりたいと考えています。

新 人 職 員

が今日もゆく

山中朋文税理士事務所編

今回は、山中朋文税理士事務所
新人職員として活躍の鷹尾さんに、
個人事務所での働き方について、大
手事務所との違いから今後の目標ま
で、お話を伺いました。

(1) 税理士を目指したきっかけ

大学4年生の時に大学の教授から
「税理士は儲かるよ！」と言われたの
がきっかけで税理士に興味を持つよ
うになりました。その言葉に反応し
たのは私くらいでしたが…(笑)。近
年、雑誌などで「税理士は儲からない」
などの記事を見かけたりしますが、
弊社の山中を見ていると、そんな噂
は「どこ吹く風」といった感じでしょ
うか。

(2) 1日のスケジュール

朝は9時30分に事務所に出社しま
す。まずはメールチェックを行い、
そこからお昼までは事務所での業務
となります。昼食については、自由
が丘という土地柄、美味しいお店に
は事欠きませんので、事務所の方と
一緒にしたり、自分へのご褒美に少
し奮発することもあります。某牛丼
店で済ませることも多々ありますけ
どね。午後は、午前中の業務の続き
を行います。月に2、3回ほど山
中と巡回監査に行きます。退社は17
時30分で、基本的に残業はありませ
ん。残業した場合には他の日に業務
時間の調整を行います。所長が「み
んなが合格することが、ひいてはお
客様のためになる」と、日頃から受

験勉強に対して積極的に応援してく
れていますので、大原さんの講義が
ある日は17時に退社が認められてい
ます。事務所には勉強しやすい雰囲
気がありますよ。

(3) 業務内容を詳しくお聞かせくだ さい

時期によっても異なりますが、主
に法人税の申告書の作成を行ってい
ます。その他にも所得税の準確定申
告や相続税の申告書作成の補佐を
行っています。入社して1年ですが、
様々な申告書の作成に携われるのは
個人事務所ならではの思いです。

申告書作成業務以外では、先ほど
もお話しした通り、月に2、3回は
所長に同行して巡回監査に行きます。
所長の背中を直に見ることができ
るため、「社長さんとの信頼関係作り」
から「提案の仕方」等、色々な面で
大変勉強になります。トップの仕事
を直接見ることが出来るのも個人事
務所の特徴ではないでしょうか。お
客様の中には毎回会食にお誘い頂く
所もあり、そういう席での所長の振
る舞いも参考にしちやいますね(笑)。

(4) 仕事へのモチベーション

受験勉強や研修で得た知識が実務
に役立つことが多々あります。その
ようなときに喜びを感じますね。学
んだことを仕事に活かし、それによっ
てお客様に喜んでいただく。お客様
で、また新たな事を学ぶ。そしてい

つの間にか自分も成長していく。こ
れがやりがいであり、私にとつての
モチベーションですね。

(5) スキルアップの方法

弊社は所長を含め4人ですので職
場でのコミュニケーションはかなり
多いと思います。業務で分からない
ことがあれば、その場で所長や先輩
方がすぐに教えてくれます。そこが
個人事務所の良い所だと思います。

また、専門的な部分についての研
修制度がとて充実しています。業
務時間内に外部への研修に参加させ
てもらえるので、日々成長していく
のを感じられます。年末調整や確定
申告の研修など、覚えることもたく
さんあり大変ではありますが、それ
がお客様の所で本場に役立つので、
研修に行かせてもらえることに感謝
しております。

(6) 将来の人生プラン

まずは、一人で何でもできる一人
前の税理士になることです。まだ顧
問先を担当しておりませんが、所
長に「鷹尾に任せても大丈夫だ」と
思わせるようにならなければと思っ
ます。その後は、中小企業診断士や
ファイナンシャル・プランナーなど、
周辺知識を広げられるような資格の
取得を目指そうと考えております。
巡回監査などのお客様の所へ伺った
際に、税金の知識だけでなくあらゆる
角度からの提案・アドバイスがで
きる税理士になりたいと考えており



鷹尾 翔氏

ます。
独立ですか？所長からは独立した
方がいいと言われてはいますが、今
はそれほど考えていません。今は与
えられた仕事を精一杯やり、所長の
力になることを考えています。

(7) 個人事務所に就職して

就職活動の時に、実は大手の事は
選択肢になく、最初から個人事務所
を考えておりました。「独立したい」
という強い目標があった訳でもない
のですが、「自分の仕事が直にお客様
の喜びにつながる」という所に魅力
を感じました。そして、「お客様から
信頼を得て一緒に成長していく」と
いう働き方が泥臭くはありますが、
私にはピッタリでした。所長の山中
に惚れたというのも本音ですけどね
(笑)。