

未来へ翔く 職業会計人(税理士・公認会計士)のオピニオン・マガジン

発行日 令和2年2月1日
発行所 TKC全国会
〒162-8585 東京都新宿区揚場町2-1 軽子坂MNビル4F
Phone : (03)3266-9222㈹
<https://www.tkcn.jp/>

TKC

2 No.565
令和2年
2020

巻頭講演 税理士の未来 熊本学園大学商学部生への講義 TKC全国会会長 坂本孝司

提言 会計大学院制度と税理士・公認会計士 熊本学園大学大学院教授 佐藤信彦



TKC-DATEV Meeting ミュンヒナー銀行訪問レポート

TKCニューメンバーズフォーラム2019 in 浜松
新時代到来! 今こそ輝けTKC会計人!

会計が分かればビジネスが見える(29) 河崎照行

書面添付シンポジウムが盛況のうちに終了!

「TKCモニタリング情報サービス」実践会員一覧

平成から令和へ

新時代到来! 今こそ輝けTKC会計人!

— TKCブランドで社会を変える —

TKC静岡会がホスト役となり盛大に開催された今回のTKCニューメンバーズフォーラムには、全国から約1000名の新入会員等が集まった。会長講演では、開催地浜松市に事務所を構える坂本孝司TKC全国会会長が「税理士の輝かしい未来」を語り、パネルディスカッションでは関与先拡大、職員採用・育成といったテーマについて3名の会員が自らの経験を語った。



夢を実現するヒントを
たくさん持ち帰ってほしい

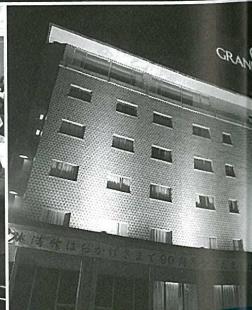
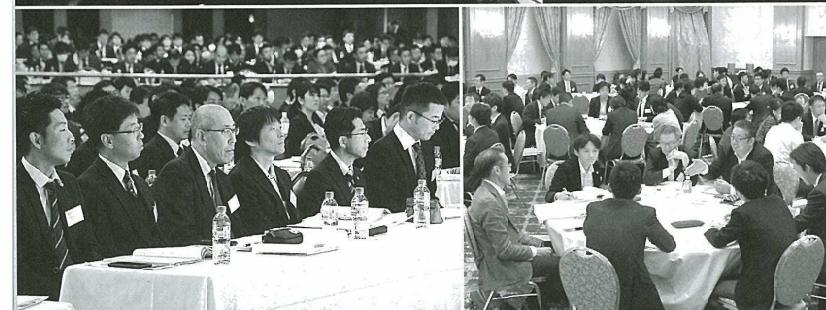
TKC全国会ニューメンバーズ・サービス委員会委員長 甲賀伸彦

皆さん、ようこそ浜松へ！ 平成から令和へと変わる節目の年に開催される今回のTKCニューメンバーズフォーラムは「新時代到来！ 今こそ輝けTKC会計人！」をテーマに行います。

皆さんは税理士、公認会計士に合格して「こんな職業会計人になりたい」という夢を抱き、その夢の実現に向けて事務所の方針を決断し、日々挑戦していると思います。この2日間のフォーラムの中には、皆さんの夢を叶えるヒントがたくさんあります。ぜひそのヒントを持ち帰ってください。

それでは、「TKCニューメンバーズフォーラム2019 in 浜松」を開催いたします！

開会宣言



平成から令和へ 新時代到来！ 今こそ輝けTKC会計人！

▼事務所概要

関与先拡大に力を入れ TKC会員事務所の業務を社会に伝えたい

——まずは自己紹介をかねて、皆さん
のこれまでの歩みを教えてください。

久野 東・東京会の久野です。東京都
江戸川区西葛西という、千葉県との境の
エリアに事務所があります。私は父が

1996年に開業した事務所を承継した
2代目税理士です。大学卒業後は一般企
業に就職しましたが、2000年、私が
24歳のとき「営業」という肩書で入所し、
関与先拡大をしながら父とともに歩んで
きました。2008年に税理士法人化し、
2015年に承継しています。

野口 城北東京会の野口です。事務所
は埼玉県に近い東京都北区にあります。
両親が税理士、妹が公認会計士という会
計人一家です。2006年に兄妹2人で
開業し、その半年後に税理士法人化しま
した。そのほうが人を雇いやさしいかなと
いう理由からです。開業から2年ほど
経つた2008年、両親の求めで父の個人
事務所を合併する形で承継しました。
牛田 静岡県浜松市に事務所を構える、
牛田です。高校卒業後に税理士を目指し
て大原簿記専門学校に入り、20歳で会計
事務所に就職しましたが、全く勉強せず
試験も受けないまま3年が経ち……。

「これではダメだ」と思つて建設関係の
会社に転職しましたが、腰を痛めてこの
業界に29歳で戻ってきました。それから
真面目に勉強して資格を取り、2005
年に独立開業しました。お金なし、目標
なし、ノウハウなし、関与先なし。まさ
に「ないない尽くし」の開業でした。

——久野さんと野口さんは2代目では
あります。ご自分で関与先拡大に力を
入れてこられたという点では開業税理士
の牛田さんと共にしていますね。

久野 もともと私は営業が好きで、父
は開業時から「大きい事務所を作りたい」
という夢を持っています。私が関与先
拡大することで、父への恩返しができ
るかなという思いがありましたね。
ただ正直に言えば、「拡大せず現状維
持でいたほうが幸せなんじやないか
……」と悩んでいた時期もありました。
でも明治の偉人・後藤新平の「財を残す
は下、事業を残すは中、人を残すが上なり。
されど財なれば事業保ぢがたく、事業
なれば人育ちがたし」という言葉と出
会い、非常に感銘を受け、迷いがなくな
りました。今ではさらに関与先を拡大し
て、TKC会員事務所の業務を社会に正
しく伝えていきたいと考えています。

——野口さんが開業を選んだのは？

▼関与先拡大 継続MASを全関与先に活用し 「計画に基づく経営」を身につけてもらう

——今も関与先拡大を重視していると
いう久野さん、野口さんの具体的な手法
を教えていただけますか。

久野 事務所の創成期から今でも実践
していることは三つあって、一つは経営
者が集まる勉強会や異業種交流会に積極
的に参加し、人脈を広げることです。経
営者の集まりに1年間通い続けると、た
いてい一定の役割が与えられますので、
自然と「税理士さん、替えたいたんだよね」
というご相談も増えてきます。一方、異
業種交流会は基本的に一発勝負。どんどん
自分から積極的に名刺交換するべきで
すが、第一印象は大事なので、できるだ
け名刺は目立つのほうがいいですね。
「面白い名刺ですね」など話のタネにな
りますし、覚えてもらいやすいからです。

二つ目は、紹介源泉となる外部協力者、
例えば不動産関係、金融機関、土業と
いった方たちとのお付き合いを深めるこ
と。「税務・会計・経営の分野で困った
ことがあります、その中でもTKC会員事務所
のビジネスモデルを大事にして、お客さ
まに密着して黒字化支援をして、書面添
付をしつかり実践できる真面目な中小企
業経営者と長くお付き合いをしたい——
という思いは開業当時からずっと変わ
っていません。



野口 理由はシンプルで、父の事務所
には私が子どもの頃にキャッセボールを
してもらっていたような人たちが勤務し
ていたので、お互いやりづらいのかな、
と。それに自分でやってみないと本当の
経営者になれないと思ったので、独立開
業という道しか考えませんでしたね。

私も開業当初から事務所を大きくした
いとの思いでやってきました。また
TKCの王道に非常にこだわっています。
東京だといろいろなスタイルの税理士が
います。その中でもTKC会員事務所
のビジネスモデルを大事にして、お客さ
まに密着して黒字化支援をして、書面添
付をしつかり実践できる真面目な中小企
業経営者と長くお付き合いをしたい——
という思いは開業当時からずっと変わ
っていません。

野口 理由は子どもの頃にキャッセボールを
してもらっていたような人たちが勤務し
ていたので、お互いやりづらいのかな、
と。それに自分でやってみないと本当の
経営者になれないと思ったので、独立開
業という道しか考えませんでしたね。

二つ目は、紹介源泉となる外部協力者、
例えば不動産関係、金融機関、土業と
いった方たちとのお付き合いを深めるこ
と。「税務・会計・経営の分野で困った
ことがあります、その中でもTKC会員事務所
のビジネスモデルを大事にして、お客さ
まに密着して黒字化支援をして、書面添
付をしつかり実践できる真面目な中小企
業経営者と長くお付き合いをしたい——
という思いは開業当時からずっと変わ
っていません。

野口 開業時は、知識や経験、社員の
質などで優る先輩たちにどうやつたら勝
てるかということばかり考えていました。
それでたどり着いたのが、フットワーク
の軽さと、継続MASの活用です。
開業直後はお客様も少なく、とにかく
暇ですから、税理士会の無料相談、銀
行訪問、法人会や青年会議所、青色申告
会など、いろいろなところに顔を出しま

回、行事を開催しています。お客様さま同士が仲良くなつてくれて、うちの事務所に関係する人たちが皆、Win-Winの関係になれるよう努めています。

—これまでのお話を総合すると、税務・会計をベースにした保証業務と経営助言業務が事務所経営のカギといえますね。ただ、経営助言業務は苦手という方も多いようですが……。

牛田 まずは継続MASの活用からお勧めしたいと

思います。継続MASは、「先のことなんか分からない」という社長に気付きを与え、意識を変え、信頼をつかむことができる最高のシステムです。先日も、金融機関から経営改善計画策定支援のご依頼をいただき、継続MASを活用して計画を作ったところ、経営改善ができ関与先から感謝され、紹介してくれた金融機関の信頼も得ることができました。

久野 巡回監査を徹底して、「フェイス・トゥ・フェイス」の関係をしっかりと作れば、おのずと経営助言業務の道が開けてくると思います。

例えは経営助言の一つである企業防衛。私の事務所では、「巡回監査必不可少の信頼も得ることができます。



コーディネーター
松岡 茂会員(TKC北陸会)

開業〇平成12年4月
職員〇監査担当6名
関与先〇79件
継続MAS〇75件
FX2〇79件
書面添付〇68件
巡回監査率〇97.3%
MIS利用〇119件

全社・全件で決算書はもちろん月次試算表も送信しています。この方針にご納得いただけない関与先が3件あり、結果的に解約しました。「全社推進」が方針なのに、例外を作るト社員が迷つてかわいそだだからです。

久野 税理士業界にかかるわらざ世の中全体がデジタルシフトしていますので、MISは早く取り組むべき事項だと思います。それにTKC全国会には、地域金融機関との強固なネットワークがあります。MISを積極的に取り組んでいれば、お客さまから資金繰りのご相談があつたときもすぐに橋渡しへきます。MISは関与先・金融機関・会計事務所の三者にとつてメリットのあるサービスだと思います。

■ ニューメンバーズ会員へのメッセージ 「やる気があれば知恵が出る」「仲間とともに格好いい税理士を目指そう！」

—時間も迫つてまいりました。最後に、ニューメンバーズ会員に向けて皆さんから一言ずつお願いできますか。

久野 「2代目、3代目は恵まれてい

とは別で「税理士法人Dream24」）支援ルール」というお客様との決め事を設けていて、ここに「生命保険及び損害保険の提案を標準業務として行います。」と明記しています。保険の提案を標準業務化し、しっかりと所内褒賞制度を設けることで、職員も自然と推進してくれるようになりました。

—今までのお話を総合すると、税務・会計をベースにした保証業務と経営助言業務が事務所経営のカギといえますね。ただ、経営助言業務は苦手という方も多いようですが……。

牛田 まずは継続MASの活用からお勧めしたいと



パネリスト
野口省吾会員(TKC城北東京会)
開業〇平成18年1月(同年7月税理士法人設立)
職員〇社員税理士6名、監査担当27名、内勤10名
関与先〇1725件
継続MAS〇281件
FX2〇315件
書面添付〇343件
巡回監査率〇99.3%
MIS利用〇663件

助言業務の王道だと思います。ただ、「正しい数字でないと経営助言はできない」というのが私の考え方です。

そこで私の事務所では、「巡回監査必要14項目」（表）を作り、全職員の手帳に入っています。1番目に掲げる「数字を読む」というのは、巡回監査時に担当者がFXの画面を見ながら「売上はA社が○円、B社が○円、C社が○円。外注費はD社が○円です。合っていますか」

—一つずつ読み上げ、確認していくのです。これで間違いが見つかることもありますし、「売上は全部で○○○万円ですね」だけでは、社長はピンと来ないです。数字を細かく読み上げて刷り込んでいくと社長が数字に強くなり、黒字への意識も高まります。

ちなみに赤字のお客さまには、今年の赤字の理由と来年の改善点を直筆で書いた「反省文」を出してもらいます。少し厳しいですが、これもすべて黒字経営の啓蒙のため。特に小さい会社は社長の心意気一つなので、赤字は悪だということを分かつていただく工夫をしています。

MISは10年後に「当たり前」になる

全社推進して金融機関への橋渡し役を

—高付加価値の事務所づくりには、金融機関との連携も欠かせません。現在TKC全国会はTKCモニタリング情報サービス（MIS）を推進しています。

野口 MISは、電子申告と同じで10年後は当たり前になつていると思うので、

ノウハウを提供させていただきます。

先日、社員から「やる気がないと愚痴が出る。やる気があると知恵が出る」という言葉を教えてもらいました。社員たちも成長してくれています。本気でやればやるほど困難も見えてきますが、社員と一緒にになって一生懸命乗り越えていきたい。同じように、TKC全国会がもっと楽しく、知恵が出る組織になるよう皆で一緒に盛り上げていきたいと思います。

牛田 私が不安だらけのニューメンバーズ時代を乗り越えられたのには二つの理由があります。一つはTKC全国会の方針を素直に実践してきたこと。もう一つはTKC会員の仲間と先輩の存在です。私は入会が同じくらいで、ずっと切磋琢磨してきたよきライバルがいます。大人になつてから損得なく仕事や人生を語り合える仲間ができるとは思いませんでした。TKCの活動に本気で打ち込んでいた。TKCの活動に邁進し、格好いい税理士になりました。

—「税理士の4大業務」を徹底的に実践し、税理士が社会から必要とされ敬される、そんな業界を皆で目指していきましょう！

税理士法人ガイア「巡回監査必要14項目」

- ①数字を読む②中身を理解する③社長の家族を知る④個人の財産を調べる⑤個人の保険の見直しをする⑥親族の悩みを知る⑦交際費⑧在庫⑨源泉所得税⑩消費税⑪科目配置基準⑫就業規則、キャリアアップ助成金、契約書⑭行政書士業務