

会計・税務と労務の両輪で 社長が本業に専念できる環境作りを 西川会計が目指すサービスの全体像

東京都北区 税理士法人西川会計

税理士法人西川会計を中心に、5つの関連会社からなる「らいふ経営グループ」。社長が本業に専念できる環境整備を軸に、税務会計の枠を超えた様々なサービスを展開している。同法人の2代目として現場で陣頭指揮をとるのは、代表の西川豪康氏。「一生が事業承継」と語る同氏の将来ビジョンについて、詳しく話を聞いた。

会計事務所の役割は 顧問先を守っていくこと

—税理士という仕事を知ること
となった経緯は？

私の場合、税理士に対する憧れとか、「数字が好き」「会計が好き」とか、そういうことは一切ありませんでした。税理士としての原点は、税理士である母親の姿です。私の母は「顧問先を守る」という明確な意思を持って活動していたので、私自身も、税理士とは顧問

先を守るものだと思って活動しています。ですから、税理士法人を作る時にも「顧問先を守る」ことに主眼を置きました。

私は現在42歳で、40代の若手税理士の場合、会社を立ち上げ、「どんどん拡大しよう」と夢を描いていく方が多いように思いますが、私自身は2代目ですから、どうしても会社を守っていく、とい

うことも考えていかなければなりません。その意味で、少し考え方が保守的なのかもしれませんね。

—どのようにすれば顧問先を守っていくことができるとお考えでしょうか？

まず、きちんと基盤を固めなければ会社組織は継続できません。ですから、そのお手伝いをするのが会計事務所だと私は思っています。売上を上げるのは社長さんの仕事で、会計事務所はそのサポート、地固めのお手伝いをする。地





事務所スタッフ全員と

固めができていなければ社長さんは本業に専念できません。

また、例えば、会社の後継者の方は、事業承継により会社の全てを受け止めなければなりません。ただ、そこから自分自身で何か新しい物を生み出していかなければ、会社を守っていくことはできないのです。これは当たり前のことですね。よく、「老舗の企業がいちばん革新的だ」ということも聞きますが、まさにその通りだと思います。ただし、「攻め」の部分だけを見ていると足元がぐらついてしまいますから、その守りの部分は私たちがサポートしていこうという考え方です。これこそが、私たち「らいふ経営グループ」がや

ろうとしていることなのです。

会社組織が大きくなると、様々な課題が見つかります。ですから、常に会社の全体像を見ながら課題に優先順位をつけ、社長さんと一緒に一つ一つ取り組んでいく。このことがとても大事なのだと思います。そうしなければ、私たちの活動は、「儲かった、損した」「税金を払いたくない」など、目先の話だけになってしまいます。

——美容業界に特化していらっしゃいますが、それに至った経緯を教えてください。

それについては、私たちの第1号のお客様が美容室だったことから始まっています。その後も美容

室のお客様が段々と増えていったものですから、この業界に対してきちんとご支援していこうということで、およそ30年前から美容業界の研究会を社内に設けました。

また当時、私が聞いている話では、会計事務所が美容室のような小さいお客様に見向きもしなかったそうです。美容業は、今でこそ数十店舗を持つ企業もありますが、当時は「町のパーマ屋さん」というイメージもあり、まさに「個人商店」ですよね。しかし、弊社の先代は、商店街を一軒一軒回ってお客様を増やしていったそうです。これこそ西川会計の原点なので、「一軒一軒」のお客様を大切にすることを今でも徹底しています。

顧問先を守るための手段として 他士業との連携も強化

——他士業との連携にも力を入れていらっしゃるんですね。

そうですね。それに関しては、結局、顧問先を守りたい、つまり社長に本業に専念してもらいたい、その一点です。社長の本業とは何かといえば、売上を上げ続ける仕組みを作り出すことです。もちろん、その実現のためには「組織」という視点も必要です。私たちは税務や会計だけでなく、この組織についても支援をしたいと考えていますので、グループ内にらいふ社労士事務所を構えています。また、事業承継対策や、もしもの時のリスクマネジメントとして最適な保険を提供する「らいふ保険サポート」という会社もあります。そのほか、社内に弁護士はいないのですが、何か問題が起きた時のために提携先として法律事務所も用意しています。

これらは全て、社長に本業に専念してもらうための体制づくりです。外部の専門家としてお客様に関与していると、先にある落とし穴のようなリスクがどうしても見えてきます。それを社長さんに提示しながら、私たちが一生懸命穴埋めし、社長さんには「王道」の部分のがっちり進んでいただく、これが私たちの仕事なのです。

——最近では、社労士さんと提携するのではなく、雇用している事務所さんも増えていますね。労務

関係のご相談も多くなっているということでしょうか？

この業界でもよく言われますが、やはり「人」の問題がたくさん出てきているように感じます。それこそ、訴訟にまで発展することもあるのですから、社労士業務がとても大事という業界共通の認識になっていますよね。ただそれ以前に、会社が売上を上げ続けるためには、売上を上げるための組

織が必要です。その組織作りをするのが本当の社労士業務であるはずですよ。

ですから、会計できちんと利益が出る仕組みを作る。さらに、社労士部門が売上を上げるための組織を作る。これらを一緒にやることでお客様の土台作りができるのであって、それを単独の業務として切り分けてしまっているのでは、どこかで必ずズレが生じるのではないのでしょうか。私たちが提供するトータルサポートとは、まさにこの2つを整備することなのです。



事務所外観

決算事前検討会で“視野を広げる” 社員教育の場としても有効に機能

——採用についてのお考えをお聞かせください。

西川会計ではこれまで、新卒の方に対する採用活動は行ってきませんでした。そして、会計事務所業界には、どちらかというと内向的な人が多いので、全く違う業界で、お客様相手にサービスを提供していたような人を採用し、社内で教育するというのが主流でした。

ただ、ここ数年はインターンシップの受け入れを始めたこともあり、新卒の方も採用しています。その中で気付いたのは、社内に教育する仕組みがないと上手くいかないということです。

——「できる」と「教えられる」では違いますよね。この業界は、一人一人完結型で仕事をしながら覚えていく、というような風潮があるように思います。

そうですね。私たちの事務所でも、やはり一人一人、「個々の仕事」になってしまいがちです。それでは、私たちが理想とするトータルサポートが提供できません。

監査担当者というのは専門分野を持ったコーディネーターである必要があります。ですから、税務や会計についてしっかりと知識を付けることは当たり前で、それ以外の部分についても丸投げするだ

けではいけません。その仕事が多くなったのか、きちんとコーディネートする責任があるのです。

このような考えのもと、現在、社内で決算事前検討会を行っています。決算を迎えたお客様の状況をヒアリングシートにまとめ、そのお客様について担当者が説明をします。検討会には税理士、社労士、FPなど、それぞれの部門の人間が出席し、そのお客様に対してどうのご支援をすればいいのか、打ち合わせをします。グループ全体としてお客様の状況を確認し、支援内容を決定していく。そのような取り組みを数年前から徹底しています。

——社員教育の観点からも非常に意味がありそうです。



そうですね。会計事務所業界の人間には、税務・会計の視点からしか物事が見えていない部分があります。その視点を少しずらしてあげる、つまり、会計事務所担当者、経理担当者の目線から、経営者の目線にシフトさせることができるのです。この検討会の中で、「こういうことも考えないといけない、ああいうことも考えないと

いけない」とアドバイスしてあげることが、社員教育の場としても大きな役割を果たしていると思っています。別部門の人間が話している時に、「そんな考え方もあるのか」と、私自身が気付きを得ることもよくあるんですよ。

——担当者の視野を広げることが、社員の成長やサービスの向上

にもつながりますね。

ある視点を持っているか、持っていないか。持っていないか、そこが自分の弱点になります。「あらゆる視点から、網羅的に物事を見ることができる」のが、会計事務所の社員としての成長ではないかと思います。ですから、お客様をご支援するためには、自分自身が成長をしなければなりません。

先代からの承継と次代への承継 一生かけて事業承継に取り組む

——最後になりますが、今後の目標を教えてください。

私は、まだ先代から事務所を引き継いでいる最中だと思っています。まだ先代も健在ですから、まずは全てを引き継いでつなげていかなければなりません。そして、それが終わった後は、私の次の世代につなげていく準備をしなければなりません。事業承継に終わりはありませんから、私は「一生事業承継をやり続ける」という風に今は考えています。社内においても、いま在籍している若い世代が、上の世代から全てを引き継ぎ、そこから下に引き継

いでいけるような仕組み、教育制度にしてもそうですが、いまそれを一生懸命作っている最中です。

「10年日記帳」という日記帳がありますが、それを知人に勧められて自分も書き始めました。書き始めて数日した時に、「自分の社長人生は、あと3冊なんだ」と愕然としました。1冊目で事業を引き継ぎ、2冊目でそれを成長させ基盤に乗せる、3冊目で次世代に事業承継する、この3冊で私の社長人生が完結すると考えた時、何ひとつ先送りにすることはできないのです。

——引く継ぐこと、伝えていくこと、どちらも考えていかなければならないですね。

私だけではなく、幹部社員も全員が考えていかなければなりません。また、実はお客様についても全く同じことが言えます。私自身、自分の代になった時に、本当にお客様が付いてきてくれるのか、社員は付いてきてくれるのか、そういうことに恐怖を感じながらやってきました。しかし、自分が採用した社員、自分のことを評価してくださるお客様、そのような方々が増えるにつれて、私のスタート地点、ゼロ地点が確立されていきます。事業承継については、同じような立場にあるお客様と考えを共有しながら進めていきたいと考えています。



西川 豪康 先生
税理士法人西川会計 代表税理士

平成16年税理士法人西川会計代表に就任。現在、社員80名、顧問先数1,100件に至る。4割(約400店舗)を占める理美容顧問先に対し経営支援を行っている。「中小企業の発展が自己実現の場である」という言葉を経営理念に掲げ、税理士・経営コンサルタントとして奮闘中。

また、現在は美容雑誌への記事の掲載や、全国各地で行われているセミナー講師など幅広く活動し、美容業界ナンバーワンの会計事務所を目指している。