

お客様の未来を創造 税務・会計の枠を超えた コンサルティングサービスで 医療機関の成長を実現する



税理士法人アップパートナーズ

医療機関に対するサービスを軸に、福岡エリアで大規模展開している税理士法人アップパートナーズ。税務会計分野だけでなく、医療経営に関する様々なアドバイス業務、労務分野のサポートなども提供し、ドクターのブレインとしての地位を確立している。そんな同法人の取り組みについて、代表の菅拓摩氏に話を聞いた。

歯科医の卵に囲まれて育ったことが 医療機関特化のきっかけに

—税理士という仕事を意識したのはいつ頃でしょうか？

私の実家は歯学部で、歯学部が下宿だったので、歯学部で暮らす下宿生活でした。歯学部で暮らす下宿生活で、一人っ子だったので、下宿の大学生たちがよく遊んでくれたので、漠然と自分も歯医者になると思っていましたね。ところが、なぜか数学が苦手でした。いつの間にか文系に進学し、すると

今度はテレビ局や新聞記者、スキーにのめりこんだ時期もあったので「スポーツ店で働くのもいいなあ」など、あまり職業観もなく過ごしていました。

税理士になったきっかけですが、大学時代に家庭教師をしていたとき、ある生徒のお父様が中小企業のオーナーだったのです。当時、テレビ局に行きたいと思っていたのですが、そのオーナーさ

んが「税理士という良い職業があるから、勉強してみたらどうだ」と教えてくれました。また、私の父は税理士なのですが、これがきっかけで父の仕事を意識するようになりました。

—特化されている分野、強みのある分野を教えてください。

今、医療関係のお客様が非常に多くなっており、福岡オフィスでは実に9割以上が医療関係のお客様です。実家の下宿で歯科医の卵の方々と楽しく過ごした思い出がありますし、また、下宿を営んで



いた他界した祖母が「今日はこう
というお医者さんがお客さんになっ
てくれたよ」「歯医者さんにこんな
風にサービスしたら喜ばれたよ」
などと話すと、とても喜ぶので
すね。そういう笑顔が見たくて、最
初は医療関係に特化しようと思っ
ていました。徐々にお客が増え、

お客様の未来を創造することが アップパートナーズの使命

——税理士の仕事をするにあつ
て、特に心がけていることはあり
ますか？

私が通っていた中学校では「未
来創造・実践」という建学の精神
を掲げていました。この「未来を
創造する」というのは、まさに人
生そのものです。税理士としてお
客様と関わっていく中で、単純な
帳簿処理、税務申告をすることは
もちろん大事な仕事ですが、ドク
ターの方々は「10年後に医院をこ

んな風に発展させたいですね」と
か、「こんなサービスができるよう
なスタッフを揃えましょう」とい
うような、まさに未来を語って
いる時に素晴らしい笑顔をされま
すし、私たちが楽しいのですね。未
来に向けて仕事をする中で先生
方にも喜んでいただけますし、ス
タッフも生き生きと働くことが
できると実感しています。

毎年、安くはないお金を頂いて
いるので、頂いた以上のサービス

今ではお客様がお客様を紹介して
くださる形になりましたので、非
常にやりがいを感じますし、楽し
く仕事をさせてもらっています。

をすることは当然の責務です。そ
して、私たちは、お客様と30年、
40年という長いお付き合いをして
いきます。例えば、開業から携わ
った先生であれば70歳、80歳に
なるまでお付き合いすることにな
ると思うのですね。その先生が引
退する瞬間に「君で良かった」と
言われたい。その一点で今、頑張
っています。スタッフにも、「私た
ちの仕事の結果というのは、30年、
40年後に出るんだ、先生にその一
言を言ってもらえるかどうかが勝
負だ」と常に伝えるようにしてい
ます。



事務所スタッフと一緒に

中立な立場から開業を支援 お客様に最良なご提案を

——長い年月をかけて信頼関係を
築いていく、そのための第一歩に
開業支援がありますね。この開業
支援にあたって、どのような取り
組みをされていますか？

一般にクリニックの開業では「チ
ャネル」に縛られてしまうことが
非常に多いと思います。わかりや
すく言えば、「誰々からの紹介」と
いうことに縛られ、必ずしも最善
とは言えない形で開業してしまう
というケースです。この点、私た
ちの場合は独立性を保ちつつ支援
を行いますから、本当に中立な立
場から、例えばクリニックの設計
であれば、先生方にとって最良の
設計士、最良の施行会社、最良の
ディーラーをご提案しています。

また、私自身も相続・事業承継
の時に苦労した経験があるものだ
から、お金がない恐怖はそれなり
に知っているつもりです。そのた
め、開業して2～3年の資金繰り
については非常に気を遣っています。
銀行交渉をする際も、絶対にお
客様が資金破綻しない、あるいは資
金面を心配して本業がおろそかにな
ったりしないように、ゆとりをも
った計画を作るようにしています。

さらに、開業して数年も経てば、
先生方の興味はお金のことから人
事のことに移りますが、その時、
例えば就業規則がおろそかでは必
ず苦労をされます。ですから、就
業規則なども開業支援の中に組み
込んでいます。就業規則は「刀み

たいなもの」だと言われます。抜
くことは無いが、いざ襲われたた
時に、持っていなければどうにも
なりません。ですから、就業規則
などのご支援もパッケージで付け
るようにしています。

——企業のIT化も支援されてい
るそうですね。

それについては、スタッフのアイ
ディアでITに強いSEを雇ったこ
とがきっかけです。自社の総務業

苦労する道ほど成功する 流れを読み、楽をしない経営を

——将来のビジョンを教えてください。

すでに14年ほど経営者をやっ
ていますが、「こっちの方向にい
くと苦労するよな」という方向を
選ぶと、だいたい上手いくの
ですね。ですから、今後も「こっ
ちはキツイけど、やってみようか」
という方向を必ず選択したいと思
っています。

具体的には、人事制度を作るよ
うなコンサルティングを、私の右

務を彼らにソフト化してもらおうと、今
まで手計算でやっていたもの、時
間にして2時間から3時間かかっ
ていたものが、本当に数秒で終わっ
てしまいます。これが魔法使いのよ
うに見えたので、自分の会社だけ
ではなく、お客様にも提供すればき
っと喜んで頂けるのではないかと
思ったのですね。非常にリーズナ
ブルな価格で行っているの、決して
収益を生むものではありませんが、
かなり喜んで頂いています。パソ
コンの機種を選定からシステム化の
ご提案、大きなものになると、電
子カルテの導入など、そのあたりまで
お手伝いさせて頂いています。

腕の社労士が中心になって取り組
んでいるのですが、そういうこと
をやると、不思議とそれをお願い
したいという会社が集まってき
ます。お客様の地域性を見ると、東
京本社だったり、大阪本社だつたり、
様々です。このように、全国から
一緒にビジネスをしたいというご
依頼が来るようになっていませ
うので、常に流れを読んで、それに
逆らわないような形で事務所を発
展させていければと考えています。



菅 拓摩 先生
税理士法人アップパートナーズ 代表社員

昭和48年生まれ。28歳のとき、父親の急死に
伴い事業承継を経験。平成15年、30歳の時に
税理士資格取得。平成20年に税理士法人アップ
パートナーズを設立し、代表社員税理士に就任。