

日本有数の資産税特化事務所 タクトコンサルティングの 取組みと次なる戦略

東京都
千代田区

税理士法人タクトコンサルティング

資産税に特化した事務所の中でも、とりわけ高度な案件を数多く手がけるタクトコンサルティング。業界の特異な存在として、特に事業承継や組織再編成のフィールドで多くの会計事務所を支援している。相続・事業承継が社会問題として大きくクローズアップされるいま、タクトコンサルティングはどのような取組みを行っているのか。代表の玉越賢治氏に話を聞いた。

他業界で経験したことが 資産税の仕事のプラスに

——タクトコンサルティングに入社する以前は、どのようなキャリアを歩まれていたのでしょうか？

大学を卒業して商工組合中央金庫という政府系の金融機関に入り、8年ほどお世話になりました。当時は熱田支店、名古屋支店と中部地区に配属されていたのです

が、金融の基本的なことはこの時期に習得しました。税理士の資格は、商工中金時代に「合格して仕事に役立てば」と思って取得したので、当時、税理士として仕事をするようになるとは夢にも思っていないませんでしたね。

ただ、資格を取得すると、やは

りそれに近い仕事に関わりたという気持ちが湧いてきて、そうは言っても、当時は、税理士業務に興味はなかったものですから、結果、リクルートに転職しました。昭和の末期、ちょうどバブルが始まった頃です。

リクルート時代は、経理部や





タクトコンサルティング エントランス

企画部に在籍し、リクルートの良い時と悪い時をどちらも経験することができました。グループ内子会社の公開準備や事業再生的な仕事にも携わることができました。特に、入社翌年にはリクルート事件が起こりましたから、内側からリクルート事件を見ることができたのは良い経験だったと思います。あのような大事件が起きたものの、体力のある会社ですから経営が傾くということはなく、結果的にはリクルートに約7年間お世話になりました。

その後、平成6年にタクトコンサルティングに入社しました。社

会経験の中で2回転職したのですが、タクトコンサルティングに入って初めて税理士登録をしました。それから20年が経ちましたので、この仕事がキャリアの中では一番長いということになります。

——はじめからこの業界に入ったのではないのですね。

この業界に入ったのは、38歳の時、はっきり言って遅い年齢です。ただ、寄り道したことでプラスになっている点も多いと思います。タクトは資産税を中心に、相続・事業承継や組織再編成、最近

ですと親族外の事業承継、MBOやM&Aなどの仕事を中心に展開しているので、経営者や土地オーナーなど、ご高齢の方とお話することも多いです。会社で言えば経理部長ではなく、社長や会長等オーナーの方々です。回り道した分だけ、これらの方々の発想、考え方を理解できるようになったような気がしています。また、タクトに入ってこの業界を内側から見るようになったのですが、それ以前は外側からこの業界を眺めていましたので、業界の良い所や悪い所を内外の異なる2つの視点から見ることができました。

「譲渡のタクト」から「資産税のタクト」へ 会計事務所とのアライアンスにも注力

——この20年間、タクトコンサルティングはどのように変化してきたのでしょうか。

平成2年のバブル崩壊まで、タクトは「譲渡のタクト」でした。つまり、不動産の譲渡に関する税務という切り口でビジネスを展開していました。その後、徐々に「相続のタクト」へと転換していきます。転換というより、幅を広げていったというイメージでしょうか。

その後、平成の2桁代になると商法が変わっていき、最終的には会社法ができましたが、そのような中で組織再編や事業承継というキーワードがこの業界にも大きな影響を与えるようになりました。それを積極的に取り入れてきたことが、現在の私たちの姿に繋がったのだと考えています。さらに、最近では「信託」や「一般社団法人」など、新しいテーマも積極的に取り入れており、実績もかなり積み上がってきました。

タクトは、総合商社やデパートのような「1から10まで全部できます」ということを目指している訳ではありません。専門商社やブティックのように「この分野だけは誰にも負けません」という風に進んできました。特化型事務所であるが故に、私たちは会計事務所様と提携が可能だと思っています。平成27年には相続税の増税時代を迎えますから、「相続・事業

承継の分野で一緒に仕事が出来ないか」というお問い合わせを頂くケースが増えています。税理士先生との協業は、以前から個別にお問い合わせを頂いて関与する、個別案件ごとのケースが多かったです。いまは組織としてははっきりと協業の姿勢を打ち出しており、ここ1年間は協業の仕組み作りをしたり、協業について自社の紹介をさせて頂く機会を設けたり、様々

な取り組みを行っています。思った以上に多くの先生方から「一緒に仕事をしたい」というお誘いを頂いているので、とても有難く思っています。

——資格者である同業者を支援するモデルですから、求められる専門性は必然的に高くなります。人材の採用基準もかなり厳しいのでは？

そうですね。専門家集団を自負しているので、税理士か公認会計士のどちらかの資格を持っていること、かつ、税務業務の実務経験



東京・丸の内に事務所を構える

があるというのが採用のベースです。その上で、役員全員が面接をし、役員全員の同意があって初めて採用をするということを行っています。かなり時間をかけていると思われるかもしれませんが、専門家としてハイレベルなサービスを提供しなければならないので、それなりの人材でなければ務まりません。また、応募者にも弊社の長所・短所を納得の上で入社してもらいたいという狙いもあります。厳しい採用をクリアした人材を活かして、資産税の分野をさらに極めていきたいと思っています。

——卒業生の方も多数活躍されています。
必ずしも、会社として積極的

に独立を推奨しているわけではありません。ただ、創業者である本郷自身が、ある税理士先生のもとから円満に独立した経緯もあるので、「二度と敷居を跨ぐな」というような考えは持っていません。すでにタクトのOBは50名を超えています。独立後も一緒に仕事をしているOBもいますし、OBも交えた研修会やメーリングリストなどもあります。

一方で、タクトのOBですから、資産税の経験がそれなりにあります。競合することもあります。それは仕方がないことです。そのOBに負けないように、私たち自身も腕を磨かねばなりません。

——プロフェッショナルの集まる組織だと思うのですが、事務所の

雰囲気、仕事の進め方はどのような形なのでしょうか？

そうですね。弁護士事務所のような仕組みに近いと思います。会計事務所の場合、いちど顧問になれば、お付き合いいただく限り顧問報酬が積み上がっていきますが、相続や事業承継の案件を扱う場合、決してそうはいきません。いわばプロジェクト単位で仕事することになりますので、案件の規模、内容により関わる人数、関わる人間が変わってきます。入社当初は、「あなたはこれをやりなさい」という風に教えていきますが、徐々に「自分が何をやりたいのか」ということを個々に見出してもらっています。「これをやりたい」と手を挙げれば、たとえ今までやってこなかった業務であっても、「君

が先頭に立ってやってみたらいいじゃないか」というような風土がありますので、このことが、個々のレベルアップに繋がっているように思います。

また、一般の会計事務所では、事務所に序列があって、なかなか先輩・上司を超えることができません。しかし、弊社の場合、それを良しとするのです。例えば落語家の世界では、師匠と弟子、先輩と後輩がいて、弟子や後輩の方が売れる場合もあります。だからといって弟子や後輩の邪魔をするようなことはしない。これと同じような風土がタクトにはあります。

お客様のニーズに合わせて展開

どんな仕事も「初めから NO」はない

——これからはどのような展開になるのでしょうか？

やはり根底は「資産税のタクト」なのですが、タクトという資産税の定義は、相続税、贈与税、譲渡税だけに限らず、所得税や法人税などその周辺のものすべてを含んでいます。ですから、「このような業務」という定まった方向性を決

——これまでのお話を聞いていると、とても自由な組織であるという印象を受けます。

そうですね。自由な発想を持った人が集まって、タクトという器の中で皆が切磋琢磨し、事務所が大きくなれば良いですね。ただ、現在はおよそ50人の集団ですから、組織としての最低限のルールはあります。

——タクトコンサルティングでは外部専門家向けのセミナーなど、情報発信を積極的に行われていますね。

私が入社する前から社内に「情報企画室」という部署があり、常

に新しい情報を発信していきました。例えば、いま「タクトニュース」を毎週約15,000メール配信しているほか、「タクトセミナー」という無料セミナーを定期的に開催しています。一部「分科会」と称して特別なテーマで有料開催するケースもありますが、基本的には無料です。毎年1月下旬に開催する「新春タクトセミナー」では、年末の税制改正大綱を踏まえ、今後税制がどの方向に向かっていくのか、また、それに対してタクトはどのように対応していくのか、詳しくお話させて頂いております。毎年およそ800人がお越しくくださる大規模なセミナーです。

はない、そう思っています。

そして、タクトも会社組織ですので「次世代にどうバトンタッチするか」という課題があります。後継者を育てなくてははいけません。私が創業者の本郷から経営を引き継いだのが2年前なのですが、次の後継者にスムーズに引き継いでいくのは私の仕事です。幸いタクトの特殊な業務に携わりたい税理士、公認会計士が門を叩いてくださいますので、そのような人材の中から後継者が育っていければと思っています。



玉越 賢治 先生

税理士法人タクトコンサルティング 代表社員

関西大学経済学部卒業。商工中金、リクルートを経て、平成6年に株式会社タクトコンサルティング入社。同年、税理士登録。同15年、税理士法人タクトコンサルティング設立、代表社員に就任。同24年、株式会社タクトコンサルティングの代表取締役社長に就任。中小企業庁「事業承継検討会」及び「M&Aガイドライン検討会」委員、日本商工会議所「税制専門委員会」委員、東京商工会議所「事業承継の実態に関する調査研究会」座長等歴任。著書多数。