

お客様の役に立ち 信頼される事務所を目指して 巻田会計の『いま』と『これから』

神奈川県
横浜市

税理士法人巻田会計事務所

昭和 33 年の創設以来、長年に渡り蓄積されたノウハウを駆使し、お客様に対して質の高いサービスを提供している税理士法人巻田会計事務所。現代表の巻田佳樹氏が先代から事務所を引き継いだ平成 19 年以降、順調に拡大を続けている。同法人の現在とこれからについて詳しく話を聞いた。

鶴見エリアに根ざす老舗事務所 自然と承継することを意識

——税理士という職業を目指したきっかけは何だったのでしょうか？

私の父は税理士をしていたのですが、幼少期、それから小学校高学年の時期は、事務所と自宅が同じでした。幼少期は父の仕事のことなど分かりませんでしたが、小学校高学年にもなると、漠然と「うちのこういう仕事なんだな」というのが分かりますよね。もちろん、仕事内容

までしっかり分かっていたという訳ではありませんが、お客さんが出入りしていることくらいは分かりました。

——すると、「自分もこの仕事をすのだろうな」と思う瞬間があったのですか？

父から継ぐように言われたことは一度もありません。ただ、子供の頃から「社会に役立つ仕事に就きなさい」というような教育は受

けていました。実際に継ぐことを意識したのは、やはり大学に入ってからです。就職するよりも、継がなくてはいけないんだという意識が強くなりましたね。

——大学卒業後はどこか別の事務所さんに入られたのですか？

卒業して1年半くらい、本当に基礎的なことを父の事務所で学び、ある程度のレベルになってから東京のある事務所に入社しました。

この当時はすでに継ぐことも意識していましたから、色々な方と関係を築くことにも力を入れてい

ましたが、一方で、やはり「東京のマーケットと横浜のマーケットは違うな」ということを身にしみて感じていましたね。

——事務所のお客様は地元の企業がメインだったのですね。

父は昭和 33 年 3 月に事務所を創設したのですが、税理士という資格自体は昭和 26 年に始まったので、決して先発組ではありません。地元の鶴見でも、ある程度大きな会社にはすでに税理士さんがいるような状況だったので、東京都内はもちろん、小田原方面にもエリアを広げていったそうです。今でも中心は鶴見エリアですが、当時の名残という訳ではないですが、広い範囲にお客様がいらっしゃいます。

——東京のお客様と横浜のお客様ではどのような違いがあると感じていらっしゃいますか？

私が感じていることですが、東京では、担当者が代わっても、お客様は何の違和感もなく迎え入れてくれます。ところが横浜の会社さんですと、「担当者が変わる」というのはとても大きなことなのです。人と人の付き合い方、親身の度合い、そういった点が違うと分析しています。

——良い意味で人付き合いが濃いいということですね。

その通りです。当社の新規客は、そのほとんどが既存のお客様からの紹介です。そこから、お客様との付き合いの濃さが見えてくると思います。



担当者として実務を経験後 平成 19 年に事務所を承継

——東京の事務所にはどのくらい勤務されたのですか？

5 年弱ですね。平成 3 年に父の事務所に戻り、担当者として十数年ほど勤務しました。当時は事務所で伝票を作成していたような時代でしたから、お客様の顔も知りません。5 年程度はある担当者のアシスタントとして経験を積みました。

その後、父の時代に番頭さんをされていた方々が退職し、職員が大きく代替わりしました。私を含めた若手が担当者として表に出る時期がやって来た訳ですが、この時、初めて後継者となることを見据え、大きなお客様や大事なお客様をすべて私が担当することになりました。

実際に所長に就任したのは、平

成 19 年の 1 月です。今だから言えますが、当時は「本当に私に後継者が務まるのかな」と思っていました。ご存知の通り 1 月から 5 月頃までは会計事務所にとっての繁忙期ですが、この時も父は何もしませんでしたし、口もほとんど出さなかったものだから、「自分が全責任を背負っている」というプレッシャーで眠れない日もありましたよ。

——現在、事務所のスタッフは何名いらっしゃるのですか？

今は 13 名のスタッフがいます。しばらく 8 人位でやってきたのですが、お客様が増えたので徐々にスタッフも増員しているところです。以前は私ひとりが中心の組織だったのですが、今では 2 チーム制で組織を動かしています。もちろん、試行錯誤しながら進めている部分もありますが、良い面も確実にあります。

例えば、チーム内に責任感が芽生えているように感じますし、チ



事務所内風景

ームが協力して力を発揮できるようになっていると感じています。会計事務所の仕事は自己完結型と思われがちですが、チームで仕事をすると「必ずしもそうではない」という部分が少しずつ見えてくるものです。

事務所の経営理念、それから行動指針、これらを共有できる人を採用しているので、社内のコミュニケーションが以前に比べて活発になり、自己満足かもしれません

が、同じ方向を向いているという一体感を感じられるようになりました。今後は、スタッフ個々の目標管理にしっかりと取り組んでいく予定です。

——巻田先生はすでに事務所を承継されたわけですが、今後はお客様にも承継の問題が出てくるでしょう。これに対するサポートにはどのように取り組まれるのですか？

私には、すでに承継を成功させたという自負があります。ですから、私自身の経験を参考にしながら事業承継対策を提案しています。例えば、私の場合、父は私に対して一切の口出しをしませんでした。ただ、世の中には口を出し続ける社長さん、会長さんが少なからずいらっしゃいます。このようなケースはあまり成功しません。後ろ盾として「どっしりと構える」というスタイルの方が成功していると思いますので、私たちのクライアントにはそのようなアドバイスをを行っています。

お客様のために『未来会計』を提供 スタッフ全員が経営計画に取り組む

——黒字化の支援にも取り組まれているそうですね。

会計事務所というと、どうしても記帳代行からスタートして会計処理、そして税務申告といった一連の流れがあると思います。ただ、世の中に素晴らしい会計ソフトが出ていますので、これらの業務がいつまでも私たちだけの領域ではないということは、以前から考えていました。

ある時、一緒に勉強していた税理士仲間から「未来会計」について教えてもらったのですが、そのような取組みがお客様にとって良いことだと思ったので、すぐにそれを始めました。いわゆる経営計画の作成支援の部分です。ただ、通常業務も忙しいので、スタッフ全員を取り込みながら、その部分を伸ばしていくことがとても難しく感じましたね。私だけではなく、スタッフ一人一人が「お客様のために未来会計をやりたい」と心から思っていなければ、本当に良いサービスはできません。ですから、そういったところからのスタートでした。

事務所の成長とは、スタッフの成長だと思うのです。この業界では「私たちの仕入れとは勉強のこと」とも言われますが、スタッフにこれを実践してもらうためには、まず私自身が実践しなければなりませんので、様々な研修などにも積極的に参加しています。仕

事は大変かもしれないけど、そういったことも重要だという意識を持ってもらえると良いですね。

——実際に経営計画を立てられる職員の方はどのくらいいらっしゃるのですか？

担当者は全員できます。「私だけが」とか、もしくは「私と誰か」というふうになってしまうと、事務所に溝ができるのではないかと考えています。これはある先生からのアドバイスなのですが、やはり全員ができる方が、その良さが事務所に浸透しますよね。例えば、新人の人が「皆がやっている

のだから、大事なことだ」というのが肌で分かる、そういう雰囲気が大切なのだと思います。

——今後 10 年間でチャレンジしていくことは？

税理士という仕事はすでに 60 年以上も存在し続けています。しかし、60 年前の税理士と今の税理士では絶対に為すべきことが違っていると思うのです。つまり、昔のように単なる納税者の代理人ではなく、納税者の権利を守ってあげられる存在、つまりは法律家でなければなりません。そしてまた、税理士には経営者としての側面もあります。そういった二つの面を兼ね備えた後継者を作っていくことが私の使命だと思っています。



事務所外観



巻田 佳樹 先生
税理士法人巻田会計事務所

平成 19 年 1 月に巻田会計事務所を承継し、平成 22 年 11 月に税理士法人巻田会計事務所を設立、代表社員就任。平成 23 年 4 月株式会社 M・A・C 設立、代表取締役就任。