

布川税務会計事務所 副所長
弁護士法人布川法律事務所
つくば事務所 支所長
税理士・弁護士

布川 博樹 先生

「税務・会計」×「法律」を ワンストップでサポート 総合力とスピードを武器に発展する 布川パートナーズの経営戦略

茨城・つくば市 布川パートナーズ

東京、茨城に拠点を構え、会計事務所と法律事務所で構成されている布川パートナーズ。
すでに40年以上の歴史を持ち、地元つくばの経営者からは大きな支持を集めている。

今回は、会計事務所部門の後継者で、税理士／弁護士として活躍する
布川博樹氏に今後の戦略を詳しく伺った。

創業40年を超える老舗事務所の良さを残しつつ 業務効率化などに積極的に取り組む

——布川先生は弁護士の資格もお持ちだということですが、会計事務所の副所長に就任された経緯は？

父の会計事務所の引き継ぎ手がいなかったというのが率直なところ。弁護士の仕事がしたくて勉強を始めたので、「会計事務所を継ごう」と考えたことは学生のときにはありませんでした。ただ、次第に「弁護士が税理士の仕事をするのも面白いかな」と思うようになり、司法試験合格後は自分の進むべき進路となりました。

——確かに、税理士／弁護士としてご活躍されている方はあまりお見かけしませんものね。

そうですね。私の場合、たまたま父が税理士だったからこうなったのですが、弁護士が税理士業務を行っているケースは極めて珍しいと思います。

——会計事務所としての実務は、実際に業務を行う中で覚えていったのですか？

そういうことになります。もっとも、実は弁護士業務についても、他の事務所に所属した経験がありません。いわゆる“即独”というやつです。弁護士の場合、本来はどこかの事務所に入り“イソ弁（居候弁護士）”として修行を積むのが業界の常識です。そして、「即独の人間は危ない」という認識があるため、もちろん私もどこか

で修行をしたい気持ちはありました。ただ、私が司法試験に合格するのに時間がかかってしまったこともあり、父からは「1年でも早く戻ってきて欲しい」と言われ、結果的に即独することを決断致しました。

——事務所に戻ってからは、どのような業務からご担当されていったのですか？

父からは口すっぱく「税理士業務をこなさい」と言われていたのですが、やはり弁護士として資格を取ったのですから、まずは弁護士業務をメインに動き出しました。父の代から勤務してくださっている現場責任者の方がいらっしゃるって、会計事務所業務の現場は上手に回っていたので、当初はそれで問題ありませんでした。ただ、現在は父も75歳ですし、責任者の方もご退職されたので、徐々に私も税理士業務を担当するようになりました。

実は、こうして税理士業務を行うようになって感じていることがあります。父が若い頃から勤務してくださっているスタッフが多いため、業務の進め方をはじめ、事務所の仕組みが数十年もそのままだな、と。スタッフが入れ替わっていないのは素晴らしいのですが、反面、新しい人が入社した時に「どう感じるかな？」と思うことがあります。もっと効率化できる部分もありますので、最近はそのような部分の改善にも着手しています。



——現在は、すっかり税理士業務がメインという感じなのですね。

比重で言えば、すっかり逆転してしまいました。スタッフの巡回に同行し、一緒に監査をすることもあります。私が業務について理解するという目的もありますが、最近では巡回監査を標準化するために、各スタッフの巡回の様子を確認するのが専らの目的です。業務の仕組みを改めていくためにも、私がもっと現場に入っていかなければならないと痛感しています。

——現在の顧問先数は？

法人325社、個人551名のお客様をご支援しています。そのうち、毎月必ず訪問しているお客様はおよそ300です。年間の拡大件数ですが、ここ数年はほぼ増減なく推移しています。営業活動の必要性は感じていますが、父の代から勤めてくれているスタッフの年齢が上がっており、この先どうしてもスタッフの入れ替わりが予想されるので、お客様を増やす以前に採用・育成および業務の標準化にエネルギーを割かざるを得ない状況です。



法律的地から税務調査にしっかりと対応 今後は、ダブルライセンスを活かしたサービス展開も視野に

——ダブルライセンスで活動されていて、シナジーを感じることはありますか？

税務調査対応においては、弁護士の考え方がプラスになっていると感じます。税金というのは、ある証拠から事実を認定し、その認定した事実税法を当てはめた結果として「払う、払わない」が判断される訳ですが、証拠から事実を認定する過程が少々強引な調査官は実際にいます。

また、調査手法に問題のあるケースも稀にあります。調査官が行使できる質問検査権は、税額を確定するために必要な範囲に限られるのですが、この点について意識されずに調査をする方もいらっしゃいます。それから、立証責任についても問題になるケースがよくあります。税務当局が更正を打つ場合、法令違反があったことを立証する責任は当局側にあります。このことを理解していない調査官は「そちらで立証をしなければ、この事実は認めません」などと平気で口にされる。そのような場合には、

しっかりと間に入って対応させていただいています。

——税務調査に法律的地からしっかりと対応をされる。お客様からすればとても心強いと思います。顧問先から法務のご相談を受けることもあるのですか？

法務のご相談については、会計事務所にプラスになれば良いと思い、ご相談があれば無料で対応しています。といっても、頻繁にご相談があるわけではありません。ほとんどの方は法律の話とは無縁だと思って生活されているので、こちらから積極的にサービスとして打ち出さなければ、ビジネスにつながるようなシナジー効果は生まれません。『ダブルライセンスの強みを活かす』という所まで到達できていないので、兄が運営している東京事務所（法律）と連携しながら、何かパッケージ商品を開発するなどすべきなのかもしれません。この辺りは今後の課題です。



事務所概要

布川パートナーズ

- 布川税務会計事務所
茨城県つくば市稲荷前8-1 布川ビル3F
- 弁護士法人 布川法律事務所
東京都中央区日本橋富沢町11-6
- 弁護士法人 布川法律事務所 つくば
茨城県つくば市稲荷前8-1 布川ビル3F

1972年	事務所開設（土浦市）
1975年	TKC全国会入会
1980年	事務所移転（つくば市東）
1991年	日本医業経営コンサルタント協会会員
1991年	布川ビル完成、事務所移転（つくば市稲荷前）
2010年	布川法律事務所開設
2013年	つくば・布川法律事務所開設
2016年	布川法律事務所を主たる事務所、つくば・布川法律事務所を従たる事務所として弁護士法人布川法律事務所を設立

事業承継やM&Aアドバイザー業務に注力 弁護士の強みを活かし、ワンストップで支援を

——新たなビジネステーマとして目をつけている分野は？

歴史のある事務所ですから、顧問先の経営者も高齢になられています。ということで、後継者がいらっしゃれば事業承継、そうでなければM&Aなどのニーズが間違いなく出てくるはずですから、そのサポートに積極的に取り組む予定です。特にM&Aについては、すでに3件ほどお手伝いさせていただきました。全てセラーサイドに関与した案件で、うち2件は買い手が決まっていたのですが、残り1件はマッチングも含め全てご支援させていただきました。いわゆるデューデリジェンスと呼ばれる業務は、実は会計事務所が普段から行っている監査業務の延長線上にあるようなものですから、思っていたよりも取り組みやすかったというのが率直な印象です。

それから、M&A業務に関して言えば、弁護士であることが大きな強みになっています。というのも、M&Aには多くのリーガルリスクが潜んでいるからです。例えば、買収後に元従業員から未払い残業代を請求される可能性もありますから、M&A前にきちんと確認し、売り手側で清算可能であれば清算し、それが難しい場合には潜在的なリスクとして評価し、株式譲渡価格に反映させる等の方策を採る必要があります。それから、買収する企業が取引先とおかしな契約を結んでいると、買収後の

潜在的なリスクになりますから、契約内容のチェックなどは必ず行います。このような、「一般的な会計事務所では見つけにくいリーガルリスク」を発見・検証できることは大きなアドバンテージになるだろうと思います。また、M&Aというのは何かと契約書が飛び交うものですが、自前で各種契約書の作成やチェックができるので、まさにワンストップでM&Aを支援することができます。

ただ、残念なことに、こうしたM&Aのアドバイザー業務についても「顧問サービス延長」のような感覚で、とても安い金額でお受けしてしまいました。このように、弊所には「本来いただくべき対価」がいただけないまま提供しているサービスが多々あるので、新たなテーマに取り組むのと同様並行で、業務の棚卸しをしなければならないと痛感しています。

——今後の展開をお聞かせください。

顧問先の経営者の高齢化が進んでおり、今後は廃業等による離脱も見込まれます。このような状況で新規獲得に注力しても、売上高を維持することしかできないでしょう。ですから、当面はお客様の数を維持しつつ、付加価値の高いサービスを提供することによって事業の採算性を高めることが最大の目標です。利益率を改善し、スタッフの給与水準を高めることで、モチベーションが高く保たれ、スタッフ各人が自発的に成長する組織へと変革する。これこそが、経営者である私が成すべきことだと感じています。

私が事務所に戻ってから、父には「売上を上げること自体は簡単だ、人を増やせば良いのだから。しかし、大きくなった組織を管理するのは難しい」と言われ続けてきました。これはまさにその通りで、規模が大きくなればなるほど、私の目が行き届かなくなるのですから、様々な面で組織を維持することが難しくなります。であるならば、これ以上の規模を目指すのであれば、マネジメントができる人間を所内で育成しなければなりません。従って、人材育成も今後の大きな課題の一つであると考えています。

——ありがとうございました。

