

中堅・大企業市場での関与先・業務拡大事例
税理士法人加藤会計事務所

中堅・大企業支援への取り組みが 付加価値業務の幅を広げてくれる

上場企業のeTaxEffect・ASP1000Rのシステム・コンサルティングを通じて信頼関係を構築し、子会社と月次税務顧問契約を締結。引き続き、eConsoliTaxの導入支援に取り組まれる加藤恵一郎会員・菅野浩会員(ともに北海道会)・小笹倫幸氏に中堅・大企業支援についてお話を伺いました。



菅野 浩会員

加藤恵一郎会員

小笹倫幸氏

■事務所概要

事務所名 税理士法人加藤会計事務所
所在地 札幌市中央区大通東2丁目プレジデント札幌ビル4階
設立 平成15年1月(昭和38年12月先代加藤高正会員が個人事務所設立。平成11年3月事務所承継)
代表者 加藤恵一郎(昭和62年2月税理士登録)
職員数 24名(所長含む。うち公認会計士1名、税理士5名)

「創業55年」の事務所の強みは
「環境変化に対応し続ける努力」

——まずは、貴法人の概要や事務所の強みをお聞かせください。

加藤 先代の所長である加藤

高正が昭和38年に個人事務所を創業して、平成11年に私が承継した後、平成15年に税理士法人を設立しました。来年で創業55周年を迎えることになりました。

先代から引き継いだ経営理念「関与先と共に繁栄する」「従事

者と共に成長する」を掲げ、会計と税務の専門家として、中小企業の存続・発展に寄与できる組織づくりを目指しています。関与先や職員と何代にもわたる永続的なお付き合いをしていくためにも、私たちの会計事務所は「事業」として関与先の発展をご支援し、業務水準をできるだけ上げて、付加価値の高いサービスを提供していきたいと考えています。

事務所の業務水準を上げることは、事務所総合力の向上とイコールですので、毎年策定する事業計画は、事務所総合力向上のために最も重要なもの。私からの方針と全職員からの計画を冊子にまとめ、各自がこの計画書を拠りどころにして月次の進捗状況を確認しています。

中堅・大企業支援業務についても、事務所の戦略マップの中にきちんと組み入れて活動しています。現在、総勢24名の事務所ですが、この戦略マップとSWOT分析は、事務所の強み

と弱みを把握し、皆のベクトルを合わせるのに役立っています。事務所総合力の向上は短期間で達成できるものではなく、本当に地道な努力の積み重ねが必要不可欠です。その意味で、当事務所の強みは「環境変化に対応しよう」と努力し続けていること」になると思います。

菅野 所長が「やるう」と言ったときは、職員も素直に「まずはやってみよう」と同じ方向を向く事務所です。

うちの事務所は社員の定着率も高いほうだと思いますが、人材確保には注力しています。当事務所は来年55周年なのですが、100周年を目指すならば定期的に新たな職員を採用することが必須になりますから。

私は前職が大原簿記情報専門学校講師だったので、その人的ネットワークからの紹介があります。また、学生のインターンにも着目しています。記帳代行中心だった昔ながらの税理士像を払拭し、魅力的な業界にし

ていくのは大事なことだと考えています。

加藤 関与先へのサービスでは「加藤塾」という勉強会があります。対象は若手経営者や2代目社長などで、毎回十数名で懇親会もセットで開催しています。今後の日本経済を考えたと、若手経営者のサポートも会計事務所の大事な役割だと思いますね。

「難しい」を簡単に」の意識で 説明会用オリジナル資料を作成

——TKCからA社支援の依頼があったときの印象について教えてください。

加藤 飯塚真規TKC専務から、「北海道で第1号となるTKC連結納税システムを導入されるA社の支援をしてほしい」と、eTaxEffectやeConsoliTaxの導入支援のご依頼をいただきました。

これまでもTKC全国会や株主TKCが打ち出す方針に大きな

間違いは一つもなく、さまざま新しいことにチャレンジしてきましたので、ご依頼をいただいたときも頑張って支援すれば何とかなると思いました。

A社は日本でも有名な上場企業で、所在地も事務所から遠くなかったのですが、物理的な意味でも「身近な相談相手」になれるかなと思いました。

小笹 所長からの指示があり、メイン担当は私になりました。

私はそれまで他社で連結納税制度採用企業の子法人を関与している、eTaxEffectは知っていたのですが、アウトプットされた帳表を見るだけ。システムの導入作業をしたことはなかったのですが、若干の不安はありました。でも私自身も新しい取り組みには挑戦したいタイプですし、やらないという選択肢はなかったですね。

——システムを覚えるのに苦労されましたか。工夫されたことも教えてください。

小笹 システムのマニュアル

は400頁以上もあり、PDFファイルを画面で読む形式で提供されています。それを私は事前準備として全部印刷して、一通り読みました。

システム導入時期は繁忙期と重なり、マニュアルを読む時間を確保するのは確かに大変だったのですが、先方からどんな質問をいただいてもきちんと対応したいと思っていましたし、それに先方が困っているときに「分からないことがあったら、マニュアルを見てください」と一方的な言い方はしたくないという思いもありました。マニュアルを読み込んだおかげで、特に前年度のデータを基に再現処理を行って検証ポイントを検討する作業を行うときに非常に役に立ちました。

eTaxEffectの導入支援が始まってからは、先方からも月に1〜2度来所され、さまざまに相談に乗っていました。

工夫したことといえば、子会社説明会でしょうか。所長から



加藤 恵一郎 会員

「この説明会でうまくいかなかったら今後の戦略が変わってくるから、頑張ってください」と激励を受け（笑）、私としても満足のいくようにやり遂げたかったので気合いを入れて準備しました。

A社は今後連結納税制度を採用される予定があったので、制度の概要説明時には中大研が提供している『連結納税制度の概要』のテキストだけでなく、特に理解してほしいポイントを絞ったパワーポイントを作成して年間のスケジュール感や制度についてご説明しました。このときは、うちの所長の口癖の「難しいことを簡単に言えなければ

プロじゃない」という言葉を念頭に、分かりやすい説明を心掛けていましたね。

「加藤会計と離れたくない」と親会社からの強い要望が

—— 初期段階の商談では、eTaxEffectJUEConsolidTaxの導入ということで単体申告のASP1000R導入は含まれていなかったのですよね。

小笹 A社の経理部は2名体制です。そのうちのメイン担当の方が、当初の予算に含まれていなかったASP1000R導入を上申してくださったのです。そしてASP1000R導入が終わる頃、子会社B社に顧問税理士がいらないというごことでご紹介いただきました。あらかじめ業務一覧を明示した上で、報酬や先方の上申内容についてもやりとりをしながら検討していき、最終的に見積り

提示から1カ月くらいで締結に至りました。

—— 親会社の方からの厚い信頼を得られたというわけですね。

小笹 あとになってTKCの企業情報システム営業部の社員から教えてもらったことですが、



小笹 倫幸氏

税務調査は大きなチャンス 遠方の現場にも同行した

—— A社グループへの支援は、税務調査対応もあったとお聞きしています。

加藤 A社グループは連結納税になる直前期ということで、ほとんどの子会社に国税局による税務調査が入りました。税務調査は、実は企業のことを深く知る大きなチャンスなのです。とにかく毎日、事務所の誰かは顔を出して立ち会うようにしましたし、小笹は、かなり遠方の現場まで同行しました。まさに「百聞は一見にしかず」ですし、何よりお客さまに寄り添った誠意ある対応を心掛けました。

菅野 国税局からの過年度分申告についての問い合わせには、1〜2日中に2年分の申告書を再現し、検証資料を持参して大きな問題はないと説明したこともあり、先方からは「そ

る頃、子会社B社に顧問税理士がいらないというごことでご紹介いただきました。あらかじめ業務一覧を明示した上で、報酬や先方の上申内容についてもやりとりをしながら検討していき、最終的に見積り

A社はシステム導入が終わったから、うちの事務所からの支援がなくなるかと誤解されていたようで、「導入が終わっても加藤会計と離れたくない」とまでおっしゃっていたそうです（笑）。
本当に、事務所冥利に尽きますよね。

加藤 子会社を紹介してください。おそらく評価をいただいた結果だと思いますので、大変うれしく思っています。

「これまでやってくれるのか」と喜ばれました。

加藤 今回の一連の税務調査で、国税局が関心を示すポイントやA社グループの課題点もよく分かりました。

小笹 今後の月次訪問時には、稟議書や伺い書、議事録なども確認しながら、税務上の問題や落とし穴はないかなどチェックしたいと思っています。

先方からの質問が多いのは、「当社の処理は一般的なものですか？」というもの。ハイレベルな質問対応というよりは、自社の経理処理が合っているか確認したり他社事例を教えるもらったりすることが安心につながっていると感じています。

**将来に対する投資ととらえ
事務所幅を広げておこう！**

——今後、中堅・大企業市場に取り組まれようとしている先生方へメッセージをお願いします。

小笹 私はこの業務に携わって確実に仕事の幅が広がりましたし、監査法人との対応でも臆することがなくなりました。

そしてA社グループをご支援して感じたことは、大企業の経理部も中小企業と似たような悩みを抱えていて、相談できる相手も思いのほか少ないということです。しかも、その相談内容は



菅野 浩会員

TKCの会計事務所が普段行っている業務内容で十分カバーできると思うので、企業規模に臆せず、誠意を持って対応していけばいいと思います。

菅野 中堅・大企業支援業務について考えるとき、昔、書面添付を推進した頃を思い出しますが、特殊な業務だと言

われがち業務であっても、事務所一丸となって粛々と取り組むことで、確実に職員のスキルアップや事務所の成長につながるといふことです。中堅・大企業特有の知識を習得しようとする時には負担になることもあるかもしれませんが、前向きに取り組めば必ずや自分や事務所の成長を感じられると思います。

加藤 TKCから声をかけていただけること自体が、とてもありがたいこと。「この事務所にぜひ支援してほしい」と言っていただけるのは光栄なことです。これまでの事務所のさまざまな取り組みや姿勢が評価されてのことですから、そこは意気を感じてとにかく実践あるのみだと思います。

中堅・大企業支援業務は、目の先の採算を考えると見合わないと感じる方もいらっしゃるかもしれませんが、記帳代行その他作業レベル

の業務が現実になくなくなるわけですから、その際に事務所幅をいかに広げておくか、いわば付加価値業務にどれだけ対応できるかが勝負になるはず。中堅・大企業支援業務はまさに付加価値業務ですから、将来に対する投資だと思っ

関与先・業務拡大の成功要因

1. 事前準備に時間をかけて、最大ミッションであるシステム導入をまず成功させる。
2. 親会社とのコミュニケーションを密に取り、確固たる信頼関係を構築する。
3. 会社の課題解決に誠意を持って取り組み、心の距離が近い相談相手になる。

る投資だと思っ、に前向きに取り組んでいただき、地域ごとにノウハウを共有できるように体制が構築されることを期待しています。

(インタビュー・構成：中堅・大企業支援研究会事務局 今村こすみ) ■