

事務所訪問

税理士業界の匠

黒川税理士事務所

所長 黒川 明 税理士

会計人には努力の人が多い。しかし、これほど激しい人生経験を積んできた税理士もまれだろう。東京・多摩市で活躍する黒川明税理士は現在31歳。今年で開業3年目を迎える。何事にも情熱的に全力で取り組む同氏の姿勢は、周りの人間をも熱くする。将来の税理士業界を支える「期待の若手」に迫った。

<事務所概要>

所在地 東京・多摩市
税理士合格 平成17年
事務所開設 平成20年1月



進学のため上京

警備員をしながら自活

東京・多摩市に事務所を構える黒川明税理士。朝は早く、起床は毎朝午前3時40分。もっと早い日もあるそう。同氏が寝る間も惜しんでいそしむのが、読書やネットによる情報収集。通勤までの数時間、税務関係の書籍をはじめとして、ビジネス書、一般教養や古典・芸術関係……さまざまなジャンルの本を読みあさる。通勤は自転車、業務開始は8時30分だ。

幼少時代のおぼろげな記憶が作用したのか、高校時代になると、漠然と公認会計士、税理士といった会計人への道を意識し始める。そして高校卒業後、東京の大学に入学する。会計人の夢へ向けて、順調な船出を切ったかにみえた進路だったが、ここから同氏の人生は、自身が想像もしない紆余(うよ)曲折をたどることになる。

同氏は呉服店を営む両親の元に生まれた。税務申告の時期になると、自宅にはスーツを着た大人が押しかけて、家の中で何

やら帳簿をいろいろチェックしていく。幼心に、「この人たちはなんだろ」といぶかしげに思ったが、これがまさに自身が将来の職業として選ぶ税理士だった。

警備員をしながら自活

警備員をしながら自活

ビジネスドクターとして
顧問先の経営課題を診断

は続け、簿記1級を取得。これを足がかりに一般企業の経理に普通のサラリーマンとして就職した。税理士試験の勉強も始めた。通学する時間も取れず、大学からは、「このままなら強制退学になる」と言われたが、それでも仕事を続けながら入学から8年目でようやく卒業。「教授にも『後がないんです』と必死で頼み込みました」と苦笑する。

それから半年後、税理士試験に合格。上京から10年を経て、同氏はようやく念願の会計人としての道を歩み始めた。

最初が肝心

初期指導を徹底

開業から3年目、同氏は着実に顧問先を増やしている。その拡大路線を支えてきたのが、懇切丁寧な創業支援を中核とした業務サービスの質の高さだ。同氏のクライアントには創業間もない企業も多い。「この時期は、それほどたくさんの取引はないのですが、この段階で経理をしっかりと固めておかないと、そのまま、どんぶり勘定で突っ走ってしまうケースも少なくありません」。

そのため、「最初の3カ月までに、『これだけは必ず絶対やる！』という初期指導を、顧問先とガチガチに決めてしまいたい。自計化などと共に徹底します」。そのうえで、「毎月巡回監査を行って月次決算を実施、社長と数字の話をしていく。そして書面添付まできっちり付けていきます」。

同氏は会計人としての自身の役割について、「単なる税金計算が仕事ではありません」と語る。「医者が患者のカルテを見

るように、わたしも顧問先の帳簿をチェックし、課題を見つけていく。『中小企業のビジネスドクター』として顧問先に接したいんです」。

現在の会計事務所に求められているのは、同氏が指摘するように、単なる申告業務だけではない。景気悪化で厳しい中小企業の経営者は、会計事務所に対して、自分と同じ視点、同じ立場に立って、専門的な見地からのアドバイスを必要としている。同氏もまた、こうした時代の要請を肌

で感じながら、日々業務に取り組んでいるのだ。そして、顧問先と直に接する事務所スタッフの教育も熱心だ。「毎週水曜日の午前中は研修会議です。テーマは毎回異なりますが、税務の実務的な話だけではなく、顧問先の課題について、わたしとスタッフ全員でアイデアを出し合い、改善策を検討します」。個々のスタッフが担当する顧問先について、より深い経営支援を提供するため、同氏は事務所全体の問題として取り上げる。また、実務用の教材、資料の購入といった教育研修費は事務所の年間売り上げの5〜10%にもなるというから、その熱の入れようは相当なものだ。

「地域ナンバー」
ブランド化を目指して

「これからの目標は、この多摩で地域ナンバー1になること。たとえば、

「期待の若手」、先輩税理士も太鼓判

銀行がクライアントの決算書に押してあるうちの事務所のハンコを見て、『黒川さんの事務所ならば問題ないだろう』とみてもらえるような、そんなブランド化を実現したい」。

そして、あくまで会計事務所の本分は忘れない。「基本は月次決算です。翌月に前月の業績を見ている中小企業は全体の1割といわれます。仮にこれが2割になったら、きっと日本のパワーはもっと爆発するでしょう」。基本をおろそかにせず、そのうえで申告業務にとどまらない経営支援を行っていく、こうした高い志を持った若い会計人がいることは業界全体にとっても頼もしいことだ。

ちなみに、同氏は周囲の先輩税理士からも、「毎年顧問先を着実に獲得しており、若手では一番期待される逸材」と評価が高い。警備員をしながらの自活など、相当の苦労人であることは違いないが、同氏はそんな苦労話も相手思わず吹き出してしまふような笑いにしてしまう。こうした陽気な人柄を見ていると、顧問先はもちろん、同業者からも好かれる理由が分かる。

仕事に対する真摯(しんし)な姿勢、事務所経営の戦略眼、そしてこれらの会計人には必須ともいえる「能動的に顧問先を支援していく」と語るそのバランス感覚——、これからの成長が楽しみといえる事務所だ。