



所長・税理士

木原 茂之 先生

顧問先2件、ひとりきりの出発から
約20年間で所員数35名、
顧問先数600件に

—まず初めに、木原先生が税理士を志したきっかけについて教えてください。

私の実家は、祖父の代から飯塚市で税理士事務所を営んでいます。そのため、物心が付く頃から「税理士になって家業を継いでほしい」と言われていたのですが、そのこと

が親にレールを敷かれてしまったように感じてとても嫌でした。そこで、東京の大学に進学し、そのまま東京で就職をしました。東京では民間企業3社を渡り歩き、営業や経理の仕事に従事しました。働き始めて数年たった頃、実家からそろそろ戻ってこないかと言われたため、その時はまだ税理士資格は持っていなかったのですが、地元に戻り、父親の税理士事務所に就職しました。

—事務所開設から税理士法人化に至るまでの経緯を教えてください。

税務・会計業務の他、不動産関連事業にも注力

顧客のところに寄り添い、 ニーズに柔軟に対応する姿勢で 中小企業の発展に貢献していきたい

福岡市にある木原税理士法人。

所長の木原茂之先生は、税務・会計業務の他にも不動産会社や保育園、アパレルなど、

さまざまなジャンルの企業の経営に携わっている。

中でも得意としているのが、不動産関連事業。

木原先生は、税務と不動産は密接な関わりがあり、税理士にとって必要な業務であると語る。

現在の事務所の取り組みや、今後の展望についてお話を伺った。

木原税理士法人
www.ykj.jp

〒810-0041

福岡県福岡市中央区大名2-4-22 新日本ビル5F

TEL: 092-716-7139

FAX: 092-716-7149

■ きはら・しげゆき / 1990年中央大学商学部会計学科卒業。民間企業3社で営業、経理業務に従事した後、1997年木原敬吉税理士事務所に入所。2003年税理士資格取得を機に、木原茂之税理士事務所を開業。2017年木原税理士法人を設立し、代表に就任した。

父の事務所で働きながら勉強をしていたのですが、福岡市のお客様が所有していたビルの一室を貸してもらえることとなり、そこで自分の事務所を立ち上げることになったのです。2003年に税理士資格を取得したのを機に、木原茂之税理士事務所を開業しました。狭いところで従業員もおらず、私ひとりきり。顧問先も父から譲り受けた2件からのスタートでした。

—現在の所員数と顧問先件数について教えてください。
所員数は35名で、そのうち税理士が3名、行政書士が

2名です。顧問先数は、法人が約600件、個人は関与するレベルに差はありますが、約500件です。

—顧問先数2件からスタートし、どのようにして顧問先を増やしていったのですか。

東京の税理士紹介会社から紹介をしてもらい、開業初年度に20~30件まで増えました。その当時から今まで20年以上にわたってお付き合いのあるお客様もいます。

開業にあたっては、あるコンサルティング会社さんに教えを請い、「事業を拡大する上で大事なのは事務所のス

ペースなので、まずは事務所を広くしなさい。事務所を広くしたら机を配置。机を配置したら人を入れなければいけません。人が増えれば仕事も増えます」とアドバイスをいただきました。

——そこからどのように600件まで増やしたのか教えてくださいいただけますか。

最初の10年くらいは紹介会社からの紹介で増えていきましたが、その後は、お客様からの紹介や所員の知人からの紹介、銀行からの紹介が徐々に増えていきました。ちょうど10周年記念のパーティーの際に、弊所が将来どのような事務所になっていきたいか、お客様に向けてプレゼンテーションをしたのですが、その時の目標が「所員数30名で顧問先数500社」でした。その目標をクリアすべく歩んできて、現在では、所員数と顧問先数どちらも目標を達成しています。

——昨今は、人材不足でなかなか採用が難しい事務所も多いようですが、採用活動はどのように行っていますか。

これは本当に悩ましい問題です。弊所は新卒採用を積極的に行っていますが、定着させていくのはなかなか難しいと感じています。やはり、新人を一人前の会計人にするのは一筋縄ではいかないので、ビズアップ総研さんのオンライン研修「e-JINZAI for account」を活用し、会計事務所の役割から税法や会計の知識、ノウハウなど基礎的

なことを学んでもらうほか、私が個人的に研修を行ったり、チーム制で会計スタッフを育てる地道な活動をしています。「e-JINZAI for account」を導入してまだ1年半くらいですが、効果は出てきていると思います。

弊所は所員の平均年齢が若く、半分近くが20代なので、若い世代がノウハウを得るには、非常に有益な環境であると思います。また、現在税理士は3名ですが、さらに増やしていきたいので、税理士からの応募は大歓迎です。

税務と関わりの深い
不動産関連事業に注力
他にも保育園や
アパレルなどの事業も展開

——貴所の経営理念についてお聞かせください。

弊所では、「ニーズに応える姿勢」「合理的、効果的であること」「こころの同化」の3つのモットーを念頭に置いて業務を行っています。私は、税理士の役割は大きく2つに集約できると考えています。まず1つは、納税者と納税システムを上手につなげることです。お客様が納税の義務をスムーズに果たすには、適切な助言を適切なタイミングで行う必要があります。そのため、お客様のニーズをしっかりと把握し、要望には可能な限りお応えする姿勢を大切にしています。2つ目は、お客様の事業の安定成長を応援しなが

らサポートし、経済全体の発展に寄与することです。課税当局からの指摘に適切に対処できるよう、実務面での合理化を図り、事務コストの無駄は極力排除します。さらに、お客様の事業の安定成長を促すために、経営者のこころに寄り添い、同化することを重視しています。

——貴所が力を入れて取り組まれていることは何ですか。

弊所が一番力を入れているのは、不動産関連業務です。私が不動産投資が好きなおことに加え、元々私がいた飯塚市には土木建築業の会社が多く、経営事項審査の評点作りなどの経験もあったので、不動産会社や建築会社には強いのです。不動産の消費税はとても難しいですが、難しいからこそ、弊所はそこに一番の自信を持っています。消費税の還付申告は、申告を出すタイミングで消費税額が何千万円単位でガラリと変わることが往々にしてあるため、そこに一番気を付けていますし、我々の腕の見せ所です。

——不動産関連では、ハウス・エージェント株式会社という会社も経営されていますね。

ハウス・エージェントは、主に中古物件や投資型物件を扱う不動産会社です。近年、経営者から不動産管理や不動産投資に関する相談を受けることが増えてきたため、不動産に特化した会社を創業するに至りました。私は、税務と不動産は密接にリンクしていると思っています。税理士は、

不動産の知識があればあるほどお客様に対してより有益な情報を提供できるからです。とは言え、当初は不動産会社を作るつもりはなかったのです。私が不動産を買っていた会社の営業マンから、弊所のグループに入りたいとの申し出があったことが、ハウス・エージェントを設立したきっかけとなりました。その彼が入社して十数年になります。ハウス・エージェントは、役割分担もできており、非常に順調に回っています。不動産を活用した相続対策や資産運用はもちろのこと、今は不動産価格が高騰していますから、売って利益を出したり、会社と個人間での不動産のやりとりで諸問題を解決できることもあります。ですから、不動産業を始めて本当に良かったと思います。

——他に、保育園やアパレル会社なども経営されています。

これらはクライアントに誘っていただいて始めた事業です。中でもアパレルは大変ですね。自分の力ではどうしても出来ないところで赤字になってしまいます。税理士事務所は仕事に困ることがないため、他業種の経営をしていると、売上を維持し続けることの難しさを痛感します。経営者の気持ちが今までより理解できるようになりました。

——さまざまな企業を経営される中で、先生が経営者として一番大切にされていることは何でしょうか。

所内の従業員に対しては、私の考え方を伝えつつ、より良い人生を送ってもらうためのエッセンスを共有していくことです。また、お客様に対しては、とにかくスピード感のある対応を心がけています。そのためには、所員同士のチームワークが欠かせません。近からず遠からず、程よい距離感でコミュニケーションをとって、良いサービスを提供しようという気持ちで仕事に取り組める組織であることが大切だと思っています。そのため、私自身も所員とのコミュニケーションを工夫しています。一緒に旅行やゴルフに行ったり、好きなアーティストのコンサートに出かけたりしています。

——所員と親密にしながらも、経営者としては一歩引いて見る距離感のバランスが、所員の定着につながっているの





ではないでしょうか。

そうなのだと良いですね。私もいろいろな批判を受けますが、そんな中でも、私の考え方や理念を自分の人生に生かそうと考えて受け取ってくれる所員は、やはり残ってくれています。もちろん労働時間や報酬も大事ですが、それだけでは所員はついてきませんよね。私もだんだんと承継を考えないといけない年齢になってきたので、それも踏まえて、組織の基盤を整えて、所員が良い仕事をし、きちんと潤う事務所にしていきたいです。

顧客のニーズに柔軟に対応し
有利な選択を提供できる
事務所でありたい

——組織体制について教えてください。

人事課、総務課、IT課があります。人事課は、グループ企業全体の採用と人事管理を行い、総務課は、顧客管理や社内の備品管理などを行っています。IT課は、AI活用やシステムに関する情報収集や運用を行っています。

——今後、伸ばしていきたいと考えている業務はありますか。

まずは所内の組織のシステムを確立して、それぞれの案件に対して、きちんと漏れなく、適切に答えられる事務所に

していきたいです。属人化ではなく、全員が均一なサービスを提供できるシステムを確立したいとずっと思っているのですが、なかなか実現できないため、周りの方々の力を借りながら取り組んでいきたいです。

——中国、アジア進出支援コンサルティングも行っているそうですね。

ちょうど10年くらい前、日本から進出している方や進出を検討している方のためになると考えて、中国や東南アジアの税務の基本的な話を聞きに、外国税務の研修によく行ってました。ところが、弊所のお客様で海外進出したのは中国に1社だけだったので、ほとんど実務としては行っていません。しかし、逆に中国から福岡に来て商売をしたいという方が近年とても増えていて、そういった依頼を50~60社からいただいています。弊所には中国人の所員が2名いるので、彼女たちに対応してもらっています。中国語で税務会計に対応できる事務所は、ほかになかなかないのではないのでしょうか。福岡の税理士会からも中国人のお客様の対応を頼まれることがよくあります。

——最後に、今後の目標や将来の展望についてお聞かせください。

10周年記念パーティーの際に掲げた「所員数30名で顧問先数500社」を達成してから、その後の目標が今ひとつ定まらずに現在に至りますが、まずはきちんと組織作りを行い、その中で良い仕事をしていきたいです。「税理士6名で顧問先数1,000社」という数字的な目標もありますが、それよりもまず大切なことは、私たちがこの場所できちんと基本的な仕事をし、お客様に柔軟に対応し、お客様に有利な選択をしてもらう、そういった取り組みの出来る事務所であることです。

今後は、グループ企業同士での交流や福利厚生へのケアもしながら取り組んでいきたいですね。税理士法人については、私の引退のことも視野に入れての体制作りを今後進めていきたいです。

——本日はお忙しいところ貴重なお時間をいただき、どうもありがとうございました。

保険指導業務のご案内

— 大同生命の代理店制度 —

- 大同生命は、全国の税理士協同組合と提携し、多くの税理士の皆さまとともに関与先のリスクマネジメントと福利厚生を推進してまいりました。
- 「関与先の繁栄」「税理士事務所の繁栄」「税理士会・税協の繁栄」という「3つの繁栄」を共通理念として掲げ、税理士事務所と関与先の皆さまに「最高の安心」と「最大の満足」をお届けするべく、きめ細やかなサポート体制を構築しています。
- 大切な関与先様を様々なリスクからお守りするため、当社代理店制度へのご登録を、ぜひご検討ください。

●なぜ、税理士が保険代理店？

税理士事務所だからこそできる「保険指導」があります。

- 1 関与先の状況を把握しているため、関与先適したムリ・ムダのないアドバイスができます。
- 2 保険料支払時や保険金受取時に必要な経理処理について、税理士の立場から指導できます。
- 3 関与先の経営状況に応じた保障内容の見直しなど、確実なアフターフォローができます。

●生命保険は難しいのでは？

充実のサポート体制でバックアップします。

- 1 専任担当者の配置
ノウハウをもった専任のスタッフが代理店業務を全面的にサポートします。
- 2 サポートデスクの設置
各種問い合わせにいつでも対応可能な代理店様専用のコールセンターを設けています。
- 3 研修プログラム
保険指導について段階的に理解を深めていただけるプログラムを用意しています。
- 4 代理店支援システム(D-Plus)
保険設計、申込書類作成、既契約管理等を簡単に行うほか、ビジネスに役立つ様々なツールを入手できる専用ソフトを提供します。



まずは、お気軽に資料請求ください。

当社Webサイトに資料請求フォームを設置しております。

<https://www.daido-life.co.jp/agency/#entry>

スマートフォンの
方はコチラから



※ページ中段に資料請求フォームへのリンクがあります。



大同生命保険株式会社