

躍進を続ける御堂筋税理士法人  
若手スタッフに事務所発展の秘訣を訊く

巻頭特別企画



左から創業者で代表社員の小笠原士郎氏、代表社員の才木正之氏、西口知世氏、伊東祐生氏、扇原実之氏



■伊東祐生（いとう・ゆうき）

税理士。立命館大学法学部、同大学院法学研究科卒。平成21年、御堂筋税理士法人に入所。企業の経理改善サポート、経営コンサルティングにも従事する。現在、自動車整備業に強い税理士を目指し、好業績化のための管理手法や業界特有の戦略について研究している。

**伊東** 私の家はサラリーマン家庭でしたが転勤が多く、「自分はサラリーマンにはなりたくない。専門的な知識を生かして仕事をしたい」と思っていました。高校2年生のとき、自分がどういった職業に向いているのか、将来どういった仕事をしたいかを考えようと、書店で分厚い『職業大辞典』を買ってきて全ページ読みました。そのなかで金融系の仕事に興味を感じたので、今準備できることとして、独学で簿記の勉強を始めました。

御堂筋税理士法人（大阪市中央区）は、20名のスタッフのほぼ半数が税理士有資格者という少数精鋭のコンサルティング集団であり、1人当たりの生産性が業界トップクラスの税理士法人である。2014年の「会計事務所甲子園」準優勝により、独特の社内会議「コックピット会議」が脚光を浴び、会計事務所や顧問先企業への公開も進んでいる。同社の高い生産性を支える若手税理士、西口知世氏、伊東祐生氏、扇原実之氏と、代表社員の才木正之氏に、御堂筋流

### 御堂筋税理士法人が選ばれる理由

—— 本日は、御堂筋税理士法人代表社員の才木正之先生と、同社の税理士である西口知世先生、伊東祐生先生、扇原実之先生にお話を伺います。お三方とも入社から7年前後で、若手から中堅にさしかかりつつある実力派です。

御堂筋税理士法人はスタッフの生産性が極めて高く、各人が高度なスキルを備える「個性派税理士コンサルティング集団」として有名です。同社がそうした人材をどのように育てているのか、そして皆さんがどういったマインドで仕事に取り組んでいるかを探りたいと思います。

まず、お三方が税理士を目指したきっかけと、数多くの事務所のなかから御堂筋税理士法人を選んだ理由について伺います。伊東先生からお願ひします。

**伊東** はい。

御堂筋税理士法人に入社した理由をお話すると、大学院のときの法務実習で、職業体験のような形で1週間ほど税理士事務所に通いました。実習先の事務所では、全員が1日中パソコンに向かい、黙々と記帳代行

作業をこなしていました。自分の思い描いていた税理士像とは全く違うことに、ショックを受けました。

税務や申告は、もちろん会計事務所所の重要な業務のひとつですが、自分はこのように仕事をするために、税理士を目指しているわけではないと思っただけです。

自分のなりたい税理士像に近い仕事ができる事務所を探しているとき、御堂筋税理士法人の「税理士を超えて経営者のパートナーに。」という理念を目にしました。この言葉が強

く心に響いて、ここしかないと思いました。ですから、私は御堂筋税理士法人の採用試験しか受けていません。

この4月で7年目に入りましたが、自分のやりたい仕事ができていると実感しています。

—— 西口先生のお父様は、御堂筋税理士法人の創業者、小笠原士郎先生です。小笠原先生の背中を見て育ったことで、税理士を目指そうと思われたのでしょうか。

**西口** 確かに、父のようになりたい

という漠然とした憧れはありました。子どもの頃、お客様からお年玉をいただいたり、お客様の社員旅行に連れて行ってもらって、家族のように扱ってもらえたことを覚えていました。それは、父のお役立ちに対するお客様の感謝の気持ちの表われであると感じました。同時に、お歳暮もたくさんいただいただけで、いい職業だなとも思いました（笑）。

ですから私の場合、父のようになるために「資格だけ取得しておこう」くらいの気持ちでした。また、

祖母や親戚がお店を経営していたので、自然に商売と関わりたいと思うようになっていたことも理由のひとつです。25歳までに税理士資格を取ろうと決めて、逆算して学生ときから勉強を始めました。

—— 計画どおり、数年で合格したのはすごい集中力ですね。

**才木** 入社当時は耳栓をして仕事に集中していました。ただ、呼出音が聞こえないと電話に出られないので外してもらいました（笑）。さまざまな集中力という点で、仕事中的彼女から小笠原士郎のDNAを感じます。

—— 御堂筋税理士法人に就職したのは、やはりお父様の事務所だからですか。

**西口** 実は、全く別のところを考えていました。しかし就職活動の際、父から事業拡大に伴い、これから毎年3名ずつスタッフ採用を進めると聞きました。他で経験を積むよりうちで学んだほうが早期戦力化になるから早い段階で勉強しに来たほうがよいと言われました。これまでは放任で、父から指示や提案をされた



■西口知世（にしぐち・ともよ）

税理士。大阪生まれ。神戸大学経済学部卒。大学時代から講師経験を積み、その後、法人クライアントの財務会計サポート、教育機関での税理士講座講師に従事。最近ではプロ会議ファシリテーター、エグゼクティブコーチなど、活躍の場を広げている。



■扇原実之（おぎはら・のりゆき）

税理士。大阪生まれ。同志社大学経済学部、立命館大学大学院法学研究科卒。平成21年、御堂筋税理士法人に入所。入所当初から製造業の専門知識や改善の手法を学び、現在は製造業と建設業の顧問先を数多く担当。税務会計サービスに加え、現場を中心とした3S活動や、経営のcockpitを活用した業績管理活動にも取り組んでいる。

ことがなかったもので、とても驚きま

した。それと同時に、父の堅い意思を感じました。自分自身も覚悟を決めて乗り込もうと思ったのです。

—— いざ入所してみたら、抱いていたイメージとは違ったりしませんでしたか。

西口 仰るとおり、驚くことばかりでした。税法は勉強していましたが、税理士が申告書を作ったりすることは、事務所に入ってから知りました。

父のようにお客様と対話することだけが、税理士の仕事だと思っていた

のです。

そのため、デスクワークも好きではありませんが、最初は苦労した面もあります。一方、研修などの勉強やお客様と接するところは、イメージとびつたり合っていました。

—— すると、顧問先の会社を訪問し、経営者と話すことは苦にならない

西口 はい。祖母もそうでしたが、父は家でも経営者でしたから、小さい頃からずっと社長としゃべっていたようなものです。ですから、顧問

先の社長さんとお話しするのもあま

り違和感がなく、むしろ父よりも話しやすい方が多いですね。

—— 続いて扇原先生に伺います。珍しい読み方だと思えますが、ご出身はどちらですか。

扇原 私自身は生まれも育ちも大阪ですが、父方の祖父が石川県出身で、あちらでは多い苗字だそうです。Jリーグ・セレッソ大阪の扇原選手の

家も元は石川で、遠い親戚にあたる—— なぜ税理士を目指そうと思わ

れたのですか。

扇原 私の場合、大学に入るまで、税理士になりたいと思ったことはありませんでした。数字や計算は昔から好きで、大学は経済学部に進みました。母方の祖父が精肉店を営んでいて、お金のやりくりなど経営に関する話をけっこう聞いていたことも影響しているのかもしれませんが、1回生の頃は遊んでばかりでしたが、4年間の大学生活で何が

できるようなものか、という仕事に就きたいかは何となく意識して、資格のパンフレットなどをよく見ていました。ほかの2人と同様、私もサラリーマンになるよりも手に職をつけた方がいいという思いが強かったのと、経済学部というところもあり、会計士や税理士の仕事に注目しました。

個人的なイメージでいうと、チームで会社を見てチェックするのが会計士で、1人で担当して経営者の身近なパートナーの役割を担うのが税理士でした。「経営者に頼りにされる、身近な存在になりたい」と考えていた私には、税理士のほうが向いていると思えました。

いったん方向を定めた後は、迷わず進みました。2回生のとき専門学

校に入り、大学院修了までの5年と、卒業後の1年を含めて約6年間、税理士の勉強をしました。

お客様に信頼されるために、今も日々勉強中ですが、この仕事をしていてお客様から感謝されたり頼られたりすると、とても嬉しくなります。自分の選択は間違っていないと思

—— 御堂筋税理士法人を選んだ理由をお聞かせください。

扇原 専門学校での6年間、自分が働くことになる税理士事務所とはど

んなところだろうと、いろいろ情報収集しました。規模も業務内容もいろいろあるなかで、「お客様に寄り添って共に成長する」と大きく打ち出していたのが御堂筋税理士法人

でした。興味を持って調べると、「記帳代行をしない」「数字を持ってお客様をサポートする」というのは、私の

考えにとっても近く、こういう事務所

で力を付けてお客様のお役に立ちた

いと思えました。ですから、私も伊

東と同じく、御堂筋税理士法人しか受けていません。

面接で出会った才木は、すごく前のめりの姿勢で、私たちの話を真剣に聞いてくれました。それを見て、ぜひこの人のもとで働きたいと思いました。入ってからは指導が厳しいですが（笑）。

独特の人材教育プログラム

—— 今の皆さんの話を聞いて、才

—— そういふ人たちが集まってい

木代表はどのようにお感じですか。

才木 3人の話を聞きながら、私が小笠原と出会ったときのことを思い出していました。

われわれは、「税理士は企業の町医者たれ」というお客様の一言を、ずっと肝に銘じてきました。彼らはそうした当社の理念に共鳴して入社してくれていること、つまり最初から目指すところが一致しているから、そこを一から教育する苦労がない点に、あらためて気づきました。



■才木正之（さいき・まさゆき）

御堂筋税理士法人代表社員、税理士。大阪生まれ。大阪府立大学経済学部経済学科卒。平成6年、税理士小笠原士郎事務所に入所。入所後10年間は税理士業務、財務コンサルティング業務を中心に、その後は、税務業務全般と企業組織変革、営業チームマネジメントコンサルタントとして業務を遂行。またセミナー講師としても三菱東京UFJリサーチ、大阪商工会議所等に登壇。現在は、御堂筋税理士法人代表社員（COO）として、組織のマネジメント業務も行う。

るのは大きいですね。

**才木** 本当にありがたいことです。これは、今後のスタッフ採用にあたってキーポイントとなります。

—— そうしたアドバンテージに加え、貴社にはほかの事務所のない人材育成の仕組みをお持ちですね。

**才木** はい。例えば、月に一度のSAトレーニングの日があります。SAは、当社のモットーである「Solution（問題解決）& Accompany（伴走）」を表し、そのために必要なスキルを小笠原が直接伝授する教育プログラムです。

また、当社独特の所内会議である「コックピット会議」もトレーニングの場となります。この会議で「経営のコックピット」をはじめとするさまざまなツールを用いて情報共有するとともに、お客様に提供するサービスを磨いていきます。

—— 「経営のコックピット」は、90ページを超える業績検討資料ですね。現在は、こうした「会議の仕組み」を会計事務所向けに公開されているそうですね。

**才木** 実は最近、お客様にも会議見学会にご参加いただいています。パ

ンフレットなどでプロモーションするよりも、実際にわれわれのスキルを見ていただくのが一番早いからです。事実、彼ら3人をはじめとする若手スタッフが頑張っている姿は、お客様には大変前向きに映っているようです。「ぜひああいう形でやりたい」といったお声をいただいています。

—— まさに「百聞は一見に如かず」ですね。新人を顧問先企業で1カ月働かせる制度も、ほかでは聞いたことがありません。

**才木** お客様にはご迷惑をかけていると思いますが、心苦しいところもあるのですが、この研修で学んだことは決して無駄にはなりません。

**高い付加価値を生む業種特化**

—— 具体的に、貴社のスタッフ1人当たりの生産性はどのくらいでしょうか。

**才木** 昨年は、ほとんど生産性のない、先行投資の新人4名も含めて、

一人当たり1750万円でした。

—— 一般的な会計事務所が1人当たり900万円前後ですから、ほぼ倍という圧倒的な高水準です。それだけの生産性を維持できる理由のひとつが、業種特化により高い付加価値を生んでいることだと聞いています。今や中堅として活躍される皆さんが、どのような形で業種特化に取り組まれているかを伺います。

**伊東** 入社1年目から、「君はどういう強みを持って仕事をしたいのか」という問いかけがずっとあり、いろんなことにチャレンジしてきました。

例えば、あるクライアントでのコスト削減プロジェクトやCI（コーポレートアイデンティティ）などにも取り組みましたが、自分が「これだ！」と思えたのが業種特化でした。自動車整備業を選んだのは、小笠原からチャンスを与えられたのと、この業界に強い税理士は少ないところに面白さを感じたからです。

は、エステティックグランプリの実行委員として、エステ業界の成長発展のお手伝いをしています。当社は製造、卸に強いので、美容サービスよりは美容商材や美容メーカーといった、流通系のお客様をまず増やす方向で頑張りたいと考えています。そうすれば、流通業のお客様からエステサロンを紹介していただくことも可能でしょう。なかでも、エステイションとしての腕を追求する職人肌の方よりは、経営者の発想でビジネス展開を目指す方のお手伝いをできればベストです。

—— 扇原先生は、貴社の柱のひとつである製造業に強いとお聞きしましたが、いかがでしょうか。

**扇原** 伊東も申し上げたように、当社のスタッフは常に「君の強みは何か」と問いかけています。私は小笠原と一緒に、このなかでは比較的早くお客様に対する業績改善手法を学ばせていただいています。

先ほどの入社直後の1カ月研修で、私はものづくりの街・東大阪の、日本トップシェアを誇る製造業の現場に入りました。そこで2週間ほど

金属のバリ取りなどをして、作業は面白かったのですが、毎日同じことの繰り返しはしんどいだろうなとも思いました。しかし、こうした地味な作業が日本を支えているのですから、何かこの業界に貢献できればと思います、手を挙げました。

—— 具体的には、どのような取り組みをされているのでしょうか。

**扇原** まず、製造業の次世代の経営者とのネットワークをつくりたいと思います、大阪府工業協会のセミナーに1年間参加しました。製造業はジャンルによって専門用語も異なり、最初はちんぷんかんぷんだったので、ほかの参加者に意味を教えてくださいるところから入りました。工業協会には2年ほど通い、現在は製造業コンサルタントのもとで勉強を続けています。

現場の方からすると、税理士やコンサルタントが何か言っても「部外者に何が分かる」という反応になりがちです。そうならないために、最も基本的な整理整頓を学ぶところから始めました。

また、いくら知識があったとしても



税務については、月5万〜7万円の報酬をいただいています。平均すると、税務で年間100万円以上でしょう。それにコンサルティングフィーが加わります。

—— 税理士実態調査の数字を分析すると、通常の税務報酬の1社当たり年間平均が50万円です。税務で100万円、プラスコンサルティングですから、相当高い付加価値が生まれています。

**伊東** とてもうれしいですね。私が経営者なら、こんな若造に18万円も払わないと思います（笑）。ですから、いつ解約になってもおかしくないと思いつつ、絶対に18万円以上の価値を提供しようと決意して毎回お客様を訪問しています。

—— 続いて、西口先生の業種特化の取り組みを伺います。

**西口** 私は美容業界をターゲットにすべく、準備を進めています。現在



フレックスタイムを活用することもできて助かっています。スカイプやクラウド会計システムを用いて、遠方のお客様でも対面と変わることなくコミュニケーションをとれる仕組みを取り入れています。

### 価値観を継承しつつ成長を目指す

——最後に、皆さんの今後の目標を伺います。扇原先生からお願いします。

**扇原** やりたいことはたくさんありますが、ひとつは小笠原や才木たちが築き上げてきた御堂筋税理士法人を、私たち若手が今後どう発展させていくかということです。具体的には、成長戦略のなかで私たちが後輩や部下、上司とうまく連携していくことが一番大事です。

私自身についていうと、今は製造業と工務店業種特化チームのリーダーを務めているので、そこをしっかりとやっていきたいと思っています。私一人ができるだけでなく、チームでどう取り組むかが課題です。当社のク

ライアントは、製造業が2割、工務店が2割です。これからさらに増えるでしょうが、この4割のお客様から、「御堂筋税理士法人と付き合えば必ず業績が上がる」と言われるように努力していく所存です。

——西口先生はいかがでしょう。  
**西口** 規模とは別に、質という観点で申し上げると、当社のモットー「Solution & Accompany」は、小笠原士郎がとても大事にしている価値観であり、そこをしっかり引き継いでいきたいと思っています。それがひとつの使命ではないかと捉えています。

また、現在の税務やコンサルティング、お客様を大事にしながら、何かひとつオリジナルの事業をつくりたいと考えています。40〜50代をめぐりに、今の事業と相乗効果が得られる、新しい柱となるものもできればと思います。

——伊東先生はいかがですか。  
**伊東** 私は3つあります。ひとつは自動車整備業界において自分ができるものをしっかりつくって、業界に貢献していきたいですね。それが自

も、20〜30代の税理士が50〜60代の工場長に「こうしましょう」とアドバイスしても、すんなり受け入れてはくれません。ですから、指導ではなく話し合いを通じて変えていくことを重視しています。あくまでも答えを出してもらうのは先方であり、こちらはそこへ導いていく形です。

——昨年からは、当社のクライアント向けに生産革新研究会を行っています。会の参加者とコンサルタントがお客様の会社へ行って、現場診断をするというものです。参加者が他社の現場を見学する機会を設け、若い経営者の悩みを率直に話し合ってもらい。その議論のなかで、コンサルタントの先生と私が解決策を提案させていただいています。

### 働きやすい環境づくりへの取り組み

——皆さんがいろいろ考えながらトライアルする姿勢は、「御堂筋流会議」などの仕組みによって形成された部分も大きいのでしょうか。  
**伊東** そうですね。私自身、あの仕

組みのおかげで成長できたと思っていますし、それに伴って御堂筋税理士法人も大きくなったといえるでしょう。

——自分たちが実践して成功したものをお客様に提供するわけですから、自信を持って御堂筋流の経営計画立案と、その実行管理を進めていくことができます。この手法は、ほかの会計事務所さんでも採り入れていたければ、必ず成功する仕組みだと確信しています。

——ここで、スタッフの働く環境に着目して、お話を伺いたいと思います。西口先生はお子さんが2人いらっしゃるようですが、育児の問題も含めて、御堂筋税理士法人の職場環境をどのように感じていますか。  
**西口** 今いるオフィスは「淀屋橋odona」にあり、とても素晴らしい環境です。オフィスの環境をよくするのは、私たちスタッフにお金をかけてくれることと同じだと思います。大変気分よく働けますし、この場所に似合う自分になりたいとも思います。

——子育てについては、在宅ワークや爆剤となることを期待しています。そうでないと、われわれの今後の成長は希めませんから。  
それ以前に、われわれの理念に共鳴して入社してくれることが、極めて大事であることが確認できました。伊東は「ちっほけな存在」と言いましたが、私はそう思いません。確かに組織としてはちっほけですが、当社は税理士業界のなかで輝いている存在だと自負しています。小笠原の言う少数精鋭の個性派税理士コンサルタント集団として、さらなる成長を目指していきます。

——本日は貴重なお話をありがとうございました。貴社のさらなる躍進に期待しています。

——最後に、才木代表にまとめていただきます。  
**才木** 今伊東が申し上げたように、この3人と彼らの上司であるマネジャーは若いスタッフからは輝いて見える状態だと思います。それが、彼らをさらに上回る人材が生まれる起

文中の御堂筋流「コックピット会議」(月次の経営会議)は、2カ月に一度見学会を実施しています。百聞は一見にしかず。ご興味ご関心お持ちの方は、「会議見学会」をご検索ください。