

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



■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。最近はプロ会議ファシリテータ、エグゼクティブコーチなど、活躍の場を広げている。

作業をこなしていました。自分の思ひ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の重要な業務のひとつですが、自分はこういう仕事をするために、税理士を目指しているわけではないと思つたのです。

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

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銳のコンサルタント集団であり、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めている。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



■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。

人材育成の手法や業種特化の取り組みなどについてお話し下さい。

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した。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タント集団」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う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。

—— 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した。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。

御堂筋税理士法人に入社した理由をお話しすると、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

—— 高校生のときから、税理士を目指そうというイメージが自然に出来上がつたわけですね。

—— 伊東 はい。

御堂筋税理士法人に入社した理由をお話しすると、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

進学した大学は税法に強いところだったので、税法ゼミに入り、そのまま税理士を目指したという流れになります。

—— 高校生のときから、税理士を目指そうというイメージが自然に出来上がつたわけですね。

伊東 はい。

御堂筋税理士法人に入社した理由をお話しすると、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

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」と思つていました。高校2年生のとき、自分がどういう職業に向いているのか、将来どういう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。

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」と思つていました。高校2年生のとき、自分がどういう職業に向いているのか、将来どういう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。



■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行い、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。



■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、経営のコックピットを活用した業績管理活動にも取り組んでいる。

卒業後の1年を含めて約6年間、税校に入り、大学院修了までの5年と、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。自分の選択は間違つていませんでし た。

— 御堂筋税理士法人を選んだ理 由をお聞かせください。

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、「お客様に寄り添つて共に成長する」と大きく打ち出していたのが御堂筋税理士法人でした。

ことがなかつたので、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つたのです。

—— いざ入所してみたら、抱いていたイメージとは違つたりしませんでしたか。

西口 おしゃ
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つたりすることだけは、事務所に入つてから知りました。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つていた

そのため、デスクワークも好きであります。一方、研修などの勉強やお客様と接するところは、イメージとぴっ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かったのでしょうか。

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ました。ですから、顧問

■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、経営のコックピットを活用した業績管理活動にも取り組んでいる。

扇原 私の場合、大学に入るまで、税理士になりたいと思つ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。母方の祖父母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。

1回生の頃は遊んではばかりでしたが、4年間の大学生活で何ができるようになるか、どういう仕事に就きたいかはなんとなく意識していて、

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）。

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。

独特の人材教育プログラム

—— 今の皆さんのお話を聞いて、才木 3人の話を聞きながら、私が

—— そういう人たちが集まっています

独特の人材教育アプローチ

—— 今の皆さんのは話を聞いて、大東と同じく、御堂筋税理士法人して受けさせていただきます。

直接で出会った才木は、すごく元のめりの姿勢で、私たちの話を真剣に聞いてくれました。それを見て、ぜひと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く、ですが（笑）。

独特の人材教育プログラム

先の社長さんとお話しするのもあとで、
り違和感がなく、むしろ父よりも
しやすい方が多いですね。

—— 続いて扇原先生に伺います。
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。一
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
と聞いています。

—— なぜ税理士を目指そうと思
い

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。

—— そういう人たちが集まつてい

るのは大きいですね。

オ木 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つ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にない人材育成の仕組みもお持ちですね。

オ木 はい。例え、月に一度のS Aトレーニングの日があります。S A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、当社独特的の所内会議である「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ます。

オ木 実は最近、お客様にも会議見



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。それにコンサルティングファイアが加わります。

— 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社当たりの年間平均が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、いつ解約になつてもおかしくないと思ひながら、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

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、美容サービス業よりは美容商材や美容メーク업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とも可能でしょう。なかでも、エステティシャ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 伊東は、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。

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」と問い合わせています。私は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、日本で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

学会にご参加いたしました。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ら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か月働かせる制度も、ほかでは聞い

たことがありません。

オ木 お客様にはご迷惑をかけてい

ると思ひますから、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。

— 「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

み」を会計事務所向けに公開されて

オ木 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。

伊東先生は自動車整備業だそうですが、なぜこの業種を選んだのですか。

伊東 入社1年目から、「君はどういう強みを持つて仕事をしていきたいか」という問い合わせがずっとあります。

— 例え、あるクライアントでのコスト削減プロジェクトやC I(コ

ト)(車検防衛率)といった専門用語を

いふ強みを持った仕事をしていきた

いのか」という問い合わせがずっとあります。

— 例え、あるクライアントでのコ

ト)(車検防衛率)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。

伊東 最初のコンサルティング契約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。

役員の細谷にフォローしてもらいながら、基本的には1人で、お客様

も1社から始めました。ほぼ自分に任せてもらえるので、きつちり成果を出したいという思いで没頭できたのがよかつたのか、現在は6社にまで増えています。

— 自動車整備業の顧客をつかむコツのようなものありますか。

伊東 自動車整備業のことを分かっていると思ってもらえることが、大事ではないでしょうか。例えば、「12点」(法定12カ月点検)、「リス

ト」(車検到来リスト)、「防衛率」(車検防衛率)といった専門用語を知っているだけで反応が変わります。

— 報酬は年間いくらくらいになりますか。

伊東 最初のコンサルティング契約は、トライアルという位置づけもあ

り半日で月5万円でした。現在は、同じ内容で半日で月18万円いた

ておるところもあります。

伊東 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ども思いました。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。

伊東 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

— 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。

伊東 初はちんぶんかんぶんだつたので、ほかの参加者に意味を教えてもらう

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。

伊東 現場の方からすると、税理士やコンサルタントが何か言つても「部

者に何が分かること」という反応になります。そうならないために、最も基本の整理整頓を学ぶところから始めました。

伊東 いくらく知識があつたとして

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。

私自身についていふと、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、そこをしつかりやっていきたいと思います。私一人ができるだけなく、チームでどう取り組むかが課題です。当社のク

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てかりつくれて、業界に貢献していくきたいですね。それが自

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ヤ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、「会見学」をご検索ください。

OpenSoda
Solution
Accompany
会議見学会

同原 やりたいことはたくさんあります。ですが、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。

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代をめどに、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」と思っています。

——最後に、才木代表にまとめて
いただきます。

「コックピット」
（会議）は、2
を実施してい
にしかず。こ
の方は、「会議
ください。

価値観を継承しつつ
成長を目指す

—— 西口先生はいかがでしよう。

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

2つ目は、自分自身が成長することと、お客様の成長発展に貢献する。それがさらなる自分の成長に繋びつくという良循環を続けていくことです。そして、自分より若いスタッフがそれを見て、「伊東さんのように

大事であることが確認できました。伊東は「ちっぽけな存在」と言いましたが、私はそう思いません。確
に組織としてはちっぽけですが、社会は税理士業界のなかで輝いています。



も、20～30代の税理士が50～60代の工場長に「こうしましよう」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。

一昨年からは、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に伺って、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う。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。

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人いらっしゃるそうですが、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お感じですか。

組みのおかげで成長できたと思つて
いますし、それに伴つて御堂筋税理
士法人も大きくなつたといえるで
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、
自信を持つて御堂筋流の経営計画書
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
ただければ、必ず成功する仕組みだと
確信しています。