



INTERVIEW

開業から3年目、リーマンショックを乗り越え さらなる飛躍をめざす

田崎会計事務所 所長 税理士 田崎裕史
伊澤真由美

一念発起して大手商社を退職し、税理士を目指した田崎裕史税理士（次ページ写真左）。勤務税理士を経て埼玉県さいたま市に田崎会計事務所を開業した。開業2年目にしてリーマンショックという大きな試練を乗り越え、辛抱強く地道な努力を続け、少しずつだが顧客を増やしてきた。昨年からは、税務申告ソフト『達人』（株）NTTデータ）を導入して、電子申告への全面移行も果たしている。税理士が独立して成功するために求められるものは何といても営業努力。それが勤務税理士との大きな違いだと言える。田崎税理士はまさにその点を重視。開業当初からパートナーとの二人体制で、営業と実務を両立させてきた。そこで今回、そのパートナーで、昨年、税理士試験に合格したという伊澤真由美氏（同右）と田崎税理士に、開業からこれまでの経緯について話を聞いた。



伊澤真由美氏



■田崎裕史 (たさき・ひろぶみ)

田崎会計事務所 社長。税理士。1973年、栃木県生まれ。1997年、同志社大学商学部卒業。大学卒業後、商社（当時東証一部上場）に入社するもその年の12月に倒産（会社更生法）。その後、税理士を志すようになる。税理士事務所勤務するかたわら税理士試験を勉強し、2006年、税理士試験合格。2007年、税理士登録、開業。

実務と営業の二人三脚で、事務所の成長に合わせた体制作り

田崎会計事務所さんには開業して間もない頃に一度取材させていただいています。「実務経営ニュース」2008年12月号）それから約2年、開業2年8ヶ月ということで、現在の状況からまずお聞かせいただけますか。

田崎 前回の取材は開業して1年目に掛かるうかという頃、確かりーマンショックの前だったと思います。それまでは順調に顧客数も増えていたのですが、リーマンショックの影響でしうか、実はその後1年間は足踏み状態だったんです。今年に入り、ようやく回復の兆しが見えてきました。

当事務所の顧問先は、やはり地域（埼玉県）のお客さまが圧倒的に多いのですが、新規開業の会社や個人事業に特化しようということで、ホームページなどでも、そういった方針や事務所の特徴を打ち出しています。

田崎 所長と伊澤さんの2名でスタートした田崎事務所ですが、現在の体制はどのようなになっていますか。

田崎 パートの人を含めて4名で運営しています。人材の採用に当たっては、私の考えの中に二つの条件があります。一つは仲間を大切にすること。もう一つは、真面目で人の話をしっかりと聴くことができ、向上心のある人。要はコミュニケーション能力のある人ということ。で人選しております。ですので、4名とも、ストレスなく一緒に仕事ができています。

実務中心にという役割分担になりますね。

税務ソフトを「達人」に切り替え、全面的に電子申告へ移行

現在、会計ソフトは何をお使いになられていますか？

田崎 会計ソフトは「弥生」です。私が開業前、勤めていた三つの会計事務所ではどこも「弥生」を使っていました。そういうこともあって、当事務所でも「弥生」を使わせていただいています。お客さまに合わせて会計ソフトを使い分けている会計事務所もありますが、うちの場合そこまでする人的な余裕はないので、ソフトにおいてもある程度効率を追求していかなければならないという事情があります。ですから1、2社の例外を除いて、弥生会計一本に絞らせていただいています。

税務ソフトの方はいかがですか？

田崎 実は1年前から当事務所でも電子申告に切り替えまして、それをきっかけにNTTデータの「達人」に替えました。私は以前、電子申告は面倒だというイメージを抱いていました。「eTax」というシステム自体がとも使用し難いものだと聞いていましたし、金融機関でも、電子申告による申告書は認めないところが多いといった話も耳にしていたからです。

その田崎先生が最初にお選びになったのがパートナーの伊澤さんですが、逆に伊澤さんが田崎先生と一緒にやっていくと決心された理由をお聞かせいただけますか。

伊澤 仕事をしていく上で、やりがいというのはとても大事だと思います。お客さまからどれだけ求められているか、頼りにされているか、それがやりがいを測る一つの基準となるかと思っています。会計事務所では、「この事務所に頼んでよかった」と思ってもらえるかどうか。そういう点から見ると、田崎先生とならそういう仕事を指すことができると思ったからです。

最近、税理士試験に通られたそうなのですが、これから登録という状況とのことですが、今後の仕事への取り組み方は変わってきますか？

伊澤 当然、変わるとは思います。事務所も今の

しかし、どうも世の中の流れは違うということに気づきました。そろそろ電子申告に切り替えないと時代に乗り遅れるのではないかと、電子申告がスタンダードになってからは手遅れになるのではないかと。そう考えるようになって電子申告への取り組みを決めました。

しかし、それまで使っていたソフトは対応がいまひとつで、電子申告向きではないのではないかということ、いろいろなソフトを比較検討しました。その結果、「達人」が一番良いだろうという結論に達したわけです。

導入のきっかけは、「達人」に力を入れていた福岡の武内総合会計さんを、実務経営サービス主催の見学会で訪問したことです。武内総合会計で実際に「達人」の中身を見せていただき、「これはうちの考えにぴったり合っている」と思ったんです。それで早速、「達人」を導入しまして、税務ソフトを全て切り替えました。

そんなわけで現在、申告は全て電子申告でやらせていただいております。もちろん、地方自治体などで対応していないところはありますが、そういうところ以外はすべて電子申告をおこなっています。

「達人」に移行するにあたって、障壁となるようなことはありませんか？

田崎 切り替えるのであれば、お客さまの数が少ないうちにやってしまった方がいいだろう。

そう考え、思い立ったら吉日という感覚で「達人」に移行しましたので、それほど手間は感じませんでしたし、障壁となるようなこともなかったと思います。

伊澤 データの打ち込みが必要で大変なのは、減価償却ぐらいですね。それ以外のものは、お客さまの基礎情報データをひとつ作れば、そこからいろいろなソフトにデータが自動で取込まれていきます。全部手打ちということではありませんので、ルールを決めてやっていけば、それほど手間もかからずにできます。逆に、画面上に申告書そのものの画像が表示されるので分かりやすいです。そこにこれを書けばいいという感じで、違和感なく作業できます。

——電子申告に移行するにあたって、お客さまへの対応はどうされましたか？

田崎 まず、全てのお客さまに対して「6月以降の申告書、届出書に関しては全て電子申告でやらせていただきます」と文書でお伝えしました。また、不安のある方もいらっしやると思いましたが、Q & A形式の文書も作り、それも全てのお客さまにお送りしました。結果的には電子申告移行に対するクレームはまったくなく、スムーズに移行できました。

いる会社から契約を取るのには難しいと思いますので、独立したての企業や個人事業主といった顧問税理士のまだいないところを中心に顧客を増やしていこうと考えています。それから、まだはつきりと決まっているわけではないのですが、今後は業種特化によって差別化していくつもりです。

また、事務所内部のことでは、現在の「弥生」プラス「達人」という流れがうまく回っていると思いますので、その効率性をさらに追求していきたいですね。「弥生」から「達人」への連動性は素晴らしいので、その辺をうまく活用していければと考えています。

それから、資料を保管するスペースも、新たに人が入るスペースもなくなってきましたので、そろそろ移転も検討していかなければならないでしょう。

伊澤 ソフト替えをして電子申告ができるようになったというところで、効率が上がり、お客さまに対するサービスも向上していると思います。今後は、その成長を止めることのないよう、小さなことでも見直しながら、自分たちのスキルアップを目指していきたいと思っています。

——先生は、始めから自宅ではなく事務所を借りて開業したり、自分の思いを込めた事務所のロゴマークを作って、名刺にも刷り込むなど、細かいところにもお金をかけてこられました。

電子申告で効率化、ペーパーレス化を達成

——「達人」を1年間お使いになられてきた感想はいかがですか。

田崎 「達人」プラス電子申告、というところでの感想になると思いますが、何といても成果は効率の向上ですね。従来は、印刷したものをお客さまの所へ持参し、判子を押して郵送するという流れでしたが、それらの作業がすべて電子申告によって省略できるようになりました。私たち事務所側の効率化だけでなく、お客さまにとっても、申告に掛かる日数が減りますので、十分メリットがあると思っています。

心配していた金融機関の方も、電子申告に対する反応は思ったよりネガティブではなく、どちらかというところ、「電子申告をやっている先進的な会計事務所」ということで、評価してくれるところのほうが多かったのではないかと思います。

——デメリットはなかったということですね。**田崎** そうですね。逆に、地方税などで対応していない自治体から従来のやり方で頼まれますと、改めて電子申告の利便さを実感します。従来のやり方とはとても面倒に感じてしまうほどです。

そのような一つひとつが成功につながったのだと思います。**田崎** 結果として良かったのかもしれませんが、正直なところ、まだ3年目ですから、今が成功しているのかどうかはまだ分かりません。これが成功の要因だったと言えるものは特にありませんが、考えられるすべてのことに対してポジティブに取り組んでいったということが、結果的に良かったのかなと思います。

振り返ると、リーマンショックの前に開業したことがやはりラッキーだったと思います。もともと独立ありきで資格を目指しましたが、勢いで開業してしまっただころがありました。とにかく食べるようになるまでの半年ばかりは、思いついたことは何でもやりました。結局、がむしやらにやったことが、功を奏したという感じでしょうか。

しかし、何といたっても開業当初から良いパートナーにめぐり合えたことが最大のラッキーだったと思います。やはり、一人でやれることは限られてきますので。

伊澤 勤務税理士として仕事をやるのなら、会計と税務申告だけであればそれで食べていけるけれども、所長になって事務所を持つとこんなにも大変なんだなど、田崎先生を見ていて思いますね。

独立してやるということは、業務を確実に正

——業務に関わっている伊澤さんとしてはいかがでしょうか。

伊澤 電子申告によってかなりの部分がペーパーレスになりました。今までは、お客さまに渡すものと、税務署や地方自治体などに送るものがあるというあたりだったので、必ず印刷しなければなりません。それを電子申告では直接データとして送信できます。例えば法人税申告書は、従来は、お客さま用、税務署・地方自治体提出用、事務所控え用の3部を印刷していましたが、これがお客さま用の1部だけでよくなりました。かなりのペーパーレスが達成できています。

いずれeTAX（エルタックス）のほうも、地方自治体全てが対応するでしょうから、提出用は全ていらなくなると思います。そうすると、データで出せるものはデータで出して、必要な部分だけ紙に印刷するという形になっていくと思います。

営業と実務の両立、開業は勤務より数倍の努力が必要

——リーマンショックから一年、厳しい状況がまだ続きそうな心配ですが、今後の事務所の展望、描かれているビジョンについてお聞かせください。

田崎 対外的な面で言えば、既に顧問税理士の確にこなしつつ、営業もしなければならぬということですから、勤務の何倍も大変だと思います。ただ、それが本人の夢でもあったと思いますので、がむしやらに仕事に取り組んで、結果を出してきたことだと思います。そこに多少でも私が貢献できているとすれば幸いです。

——実務は伊澤さんがやってくれる。だから、田崎先生は対外的なことを思い切りできる、ということですね。

田崎 まったくその通りです。まだまだ発展途上ですし、明確にこれという目標はないのですが、「これと言えば田崎会計」のような売りを打ち出していければと思っています。リーマンショックの後、多少回復してきているとはいうものの、中長期的には、税理士が余っているのは明らかです。従来のやり方では生き残っていけないということも明白です。ですので、何か「うちだけのもの」を作っていきたい。それから、私たちの考え方に共感してもらえ、仲間を増やしていきたいと思っています。それはスタッフもそうです。お客さまも含めて、輪を広げていけたらいいだろうなと思っています。

——ぜひ、それを実現してください。田崎会計事務所の今後の発展に期待しています。今日はどうもありがとうございました。