



くさか・ひでお ● 同志社大学商学部卒業後一般企業、税理士事務所に勤務。35歳の時に税理士事務所開業、2017年に税理士法人を設立。

## 有資格者中心の組織運営と資産税の強みを活かして 圧倒的な存在感を放つ ハイレベル事務所へ

大阪の中心部に開業して30年以上、常に右肩上がりの成長を続けているのが税理士法人日下会計事務所だ。地元の経営者から高い評価を得ている老舗であると同時に、多数の有資格者が在籍し、資産税の専門サービスを提供する「ハイレベル事務所」でもある。決して競合事務所が少なくない大阪市の中心エリアで、同事務所が強い存在感を放ち続けられる理由とは？代表を務める日下日出夫氏に詳しく話を聞いた。

税理士法人  
日下会計事務所  
所長

日下日出夫  
先生

### 総勢33名のうち、税理士の有資格者が半数以上 経験に裏打ちされたハイレベルなサービスを提供

—日下先生はなぜ税理士という職業を志されたのですか？

大学を卒業していちど就職したのですが、「組織で働くことが性に合わなかった」というのが正直なところ（笑）。具体的に「何をやるか」という事業アイデアがあったわけではありませんが、サラリーマン時代は、常に「組織に縛られることなく、自由に行動したい」と思っていました。結果的に税理士という仕事を選んだのは、ずっと経理畑を歩んできたので、税務や会計に親しみがあったからです。

—キャリアの延長線上に税理士という職業があっ

た。とてもシンプルな理由ですね。実際に開業されたのはいつ頃ですか？

昭和61年の2月に開業しました。35歳の時です。

—すでに開業から30年以上が経過していますが、事務所を運営する上で大切にしてきたことを教えてください。

弊社の経営理念にもなっていますが、「社員とお客様の幸福と発展に貢献すること」です。日々経営を行っている時、意思決定を迫られる場面が頻繁にあります。そのような時、私たちは、目先の利益にとらわれることなく「社員やお客様にとって利益になるこ

と」を最優先に考え、意思決定を行う。そのような意味が込められています。

—とても素晴らしい経営理念だと思います。次に、組織についてお聞かせください。現在、従業員はどのくらいいらっしゃるのですか？

現在は総勢33名のスタッフがおり、すべて正社員です。税理士の有資格者が17名、公認会計士が1名、社会保険労務士が3名在籍しています。

—多くの事務所が人材確保にご苦労されていますが、それだけ多くの有資格者が在籍しているのはすごいですね。

弊社は資産税中心の専門職が強い事務所なので、新規の採用は税理士の有資格者で、かつ実務経験が3年以上の人に限定しています。求める人材のハードルが高いため採用活動は大変ですが、「資産税業務を担当したい」という社員のニーズを満たせるような業務が多く、また事務所の雰囲気が良いのか人材の定着率はとても高いです。

—ハイレベル業務が多いとのことですが、人材育成はどのように行っているのですか？

“弊社だけの”という特別な研修は行っていませんが、ビズアップ総研の「e-JINZAI」はかなり活用しています。特に、業務との関連性が強いテーマのWEBセミナーは、必ず全社員に視聴させているのですよ。もともとスキルの高い人材を採用しているので、重要なのは彼ら、彼女らのスキルが錆びつかないように、常に最新情報や新たなスキームなどをインプットしてあげること。そう考えて研修を行っています。

—ありがとうございます。弊社のe-JINZAIがお役に立っているようで嬉しく思います。では、次に顧客先の状況をお聞かせください。

月次の顧問契約を結んでいるお客様が630件。それ以外に、確定申告等、いわゆる“年1”のお客様が約500件です。昨年の総売上は4億3,000万円。おかげさまで開業して30年、常に増収増益を続けています。そのうち、相続税申告、消費税の還付申告による売上が約1億円あります。それ以外は、すべて一般の税務会計の売上です。

## 資産税業務に特化し、エリア屈指の専門性で存在感を放つ スタッフ一人ひとりの専門性を高め、他事務所との差別化を

—開業から30年、常に右肩上がりというのは素晴らしいですね。御社にはどんな強みがあるのでしょうか。

ひとことで言えば、資産税業務に強いことです。土地活用を得意とする建築業者とパートナーシップを結んでいるため、お客様の約70%は不動産賃貸業。ということは、必然的に不動産オーナーの相続税申告や生前対策業務が発生するので、この分野にはとても自信があります。それから、不動産賃貸業には、倒産がほぼありません。つまり、いちど顧問契約を結べばずっと顧問を継続できるため、新規のお客様を獲得すればするほど蓄積されていきます。経営が安定していることも弊社の強みと言えます。

反面、弱みもあります。資産税以外の専門性の高い分野については、他の事務所と比べても少し弱いというのが正直なところ。今後は、各担当者が、必ず「一人ひとつ」の専門分野をコレと決めて、「この分野については誰にも負けない」と言えるよう深掘りをしていく。そうやって、事務所全体としての専門性を高めていきたいと考えています。

—日下会計事務所様では、日本ビズアップの「発展経営情報」をご活用いただいています。顧問先への情報提供冊子などが自由にお使いいただけるサービスですが、お使いになられていかがですか？

毎月提供される情報提供冊子は、弊社のホームページに掲載し、お客様が自由にダウンロードできるようにしています。営業活動においては、どうしても他の事務所さんと相見積になるケースがありますが、そのような場合に「弊社のホームページで最新情報が入手できます」などご説明をすると、他事務所との差別化要素になるので有利ですね。もともとは「クラウドだから」という理由で発展会計のソフトを10年程前に導入したのですが、もはやクラウドは当たり前の時代。それだけでは決して差別化できません。「発展経営情報」で提供されるツールをフル活用するなど、様々な切り口で差別化を考えていかなければ、この厳しい業界で生き残るのは難しいと考えています。

—発展会計というソフトのインプレッションはいかがですか？



—クラウドなので、本店、支店を問わず分散して入力作業ができるのがとても良いですね。例えば、飲食業等のお客様の多くが複数店舗をお持ちですが、それぞれの支店で分散入力ができるので、とても効率的かつ、利便性が高い。それをご説明するだけでお客様を獲得できることもある程です。とにかく分散入力はおお客様のウケが良いので、クラウドの発展会計を導入して本当に良かったと思っています。

クラウドなので、本店、支店を問わず分散して入力作業ができるのがとても良いですね。例えば、飲食業等のお客様の多くが複数店舗をお持ちですが、それぞれの支店で分散入力ができるので、とても効率的かつ、利便性が高い。それをご説明するだけでお客様を獲得できることもある程です。とにかく分散入力はおお客様のウケが良いので、クラウドの発展会計を導入して本当に良かったと思っています。

## 5年後に「社員40名、売上高5億円」の事務所を目指す ITの力で業務効率化を突き詰め、給与計算業務を展開予定

—ありがとうございます。では最後になりますが、今後の目標や将来のビジョンをお聞かせください。

弊社では、10年前にクラウド会計ソフトの「発展会計」を導入し、それにより顧問先の自計化率が一気に高まりました。しかし、今後はますますIT化が進み、これまで業務の大半を占めてきた入力作業などは間違いなく減っていきます。会計事務所業界にはいま、入力をはじめとした“処理”の部分と、お客様へのご説明、高付加価値サービスなどの“販売”の部分とを分離する「製販分離」という大きな潮流があります。しかし、製販分離というのは、あくまで「処理がある」という前提で成り立っているもの。もしもこの先、AI等の進化により処理がほとんど無くなるのだとすれば、今のこの流れは確実に消えてしまうでしょう。ですから私たちは、「製販分離の次の時代」を見据え、あくまでも「1人で一連の業務を完結する」という業務スタイルを続けていく方針です。現在、弊社には33人のスタッフが在籍していますが、その全員が、相続税のシミュレーション、相続税対策の検討とご提案、相続税申告、さらには不動産賃貸業のお客様に対する「不動産所有会社の設立シミュレーション」まで1人で完結することができます。私たちの強みを維持し続けるためにも、このような体制をしっかりと守り続けていきたいと考えています。

—数値目標などは掲げていらっしゃるのですか？

今後の数値目標は、5年後にスタッフ40人以上、顧問先数750件、売上高5億円以上の事務所にすることです。

—今後、新たに展開していきたいビジネス、特化してみたい分野などはございますか？

いま、給与計算業務に大きな興味を持っています。給与計算業務は、企業のニーズこそ大きいのですが、一方で「これを積極的に展開したい」という会計事務所や、社会保険労務士事務所が少ないのが現状です。相続や事業承継のような専門知識が必要ない代わりに、非常に神経を使い反面手間は意外とかかるのですから無理ありません。ただ、積極的な事務所がない

ということは、それだけ件数を獲得できるチャンスがあるということ。IT等を活用して工数を管理し、低単価でも利益の出るオペレーションさえ確立できれば、絶対に大きなビジネスになると考えています。例えば、勤怠管理や給与計算の業務は、クラウドを使えば書類のやり取りがなくなるので、飛躍的に効率が高まります。従業員に配布する給与明細もWEB化し、全てがクラウド上で完結させます。また、振込業務についても、FBデータを使えば簡単に処理できます。勤怠管理→給与計算→WEB明細→FBデータによる振込業務、これらの一連の流れを自動化する。もし給与計算業務が軌道に乗れば、必然的に税理顧問にもつながるはず。給与計算から税務顧問を獲得する流れ、これを作り上げることが、いま考えている次の目標です。

—給与計算業務の効率化にも、発展会計ならば大いに貢献できると思います。本日はありがとうございました。



### 事務所概要

#### 税理士法人 日下会計事務所

〒542-0064  
大阪府大阪市中央区上汐2-5-24 KSKビル  
TEL: 06-6764-0845  
FAX: 06-6764-0943  
URL: www.kaikei-home.com/ksk/