



五十嵐忍
税理士事務所 所長
税理士

五十嵐 忍
先生

祝・開業1周年

さらなる飛躍が期待される新進気鋭の会計事務所が 財務コンサルティングに 「発展会計」を フル活用する理由

仙台市の中心部に本拠を構える五十嵐忍税理士事務所。

「高品質な税務サービス」をモットーにキメの細かい税務業務や融資支援を提供し、地元の経営者から高い評価と信頼を集めている。

開業1周年を迎えさらなる飛躍が期待される同所ではいま、

「発展会計」をフル活用した財務コンサルティングサービスの提供に力を入れているという。

そんな同所の取り組みや今後のビジネス展開について、代表税理士の五十嵐忍氏に詳しく話を聞いた。

開業1周年を迎え、充実期に突入！

発展会計を使った財務コンサルティングでさらなる飛躍を

—先日、開業1周年を迎えられたそうですね。おめでとうございます。

おかげさまで、何とか1周年を迎えることができました。

—この1年を振り返ってみていかがでした？

予想もしないことの連続、という感じです。

—例えば、どのようなことがありましたか？

はじめてお客様が倒産してしまう、という経験をしました。あとは、あまりに忙しすぎて、お客様からお叱り

を受ける経験もさせていただきました。タイミングが合わず、訪問できない月が数か月も続いてしまったのですね。お客様の都合によるリスクだとはいっても、その後フォローできなかったことは素直に反省しています。

—勤務時代とは勝手が違うものだから、ご苦労が絶えないですね。

毎日、一つひとつが勉強です。でも、もちろん良かったこともたくさんあるのですよ。例えば、日本ビズアップの発展会計を導入できたのは、とても良い出来事でした。

発展会計は、まさに「財務のプロのための会計ソフト」 財務コンサルティングのパートナーに最適

—その節はありがとうございました。五十嵐先生は、もともと他の会計ソフトを利用していらっしゃいましたが、どうして発展会計に切り替えてくださったのですか？

ある税理士の方から「発展会計の納税予測機能が優れている」とご紹介を受けたことがきっかけです。他の会計ソフトの場合、当期の納税予測はできるのですが、その翌期の納税予測ができないのですね。その点、発展会計は2期分の決算・納税予測ができる。すなわち、かなり早い段階で決算対策や、納税資金の資金繰りを検討することができるのです。操作も簡単なので、ITが得意でない職員でも使いこなせます。

それから、今でこそ珍しい機能ではなくなりましたが、キャッシュフロー計算書だって当然のように表示できる。しかも、グラフで視覚的に表示されるため、お客様へのご説明がしやすいのですよね。様々な会計データを、お客様に説明しやすい形で表示してくれるので、まさに「財務のプロのための会計ソフト」だと感じています。

—ありがとうございます。ご導入してくださったのは、確か独立から半年後だったと思います。かなり思い切った決断だったのではないですか？

確かにそうですね。独立して半年で会計ソフトを替

える方、ほとんどいらっしゃらないですね。いまさらですが「かなり冒険したな」と思いますよ(笑)。でも、他の事務所との差別化という意味で、弊所にとって確実にプラスになっています。

—ありがとうございます。話題は変わりますが、五十嵐先生が独立されたきっかけは何だったのですか？

独立前に勤務していた事務所で事業承継の話が出たことがきっかけです。同僚だった先輩税理士か、私のいずれかが後継者として事務所を引き継ぐ。あるいは先輩と共同で事務所を経営していく。そのような状況だったのですが、私はもともと独立志向が強かったの





で、ずっと「ゼロから自分の事務所を作りたい」と考えていました。結果として独立する方を選んだ、という経緯です。

—資格を取ってこの業界に入ったのだから、「いずれは独立したい」という気持ちは、常にどこかにあるものですよね。

間違いなくあります。もちろん、独立することがゴールではありませんが、少なくとも一つの目標ではある。

—でも、実際に独立するととなると、だいぶ悩まれたのではないですか？

本当に悩みました。いわゆる“暖簾分け”をしてもらうつもりがなかったの、そうすると、まさに“ゼロからのスタート”ではないですか。結果的に、私が担当していたお客様をいくつか分けていただいたのですが、それでも「これからどうしようか」という不安

は、漠然とですがありましたね。

—独立・開業して1年。見えてきた課題は？

顧問料の設定には、本当に苦労しています。料金表は用意してあるのですが、まだまだ“粗い”といえますか、細かなサービスメニューまで細分化されていないので、うまく活用できていません。結果として、言い値の交渉になることが多くて…。正直にお話すると、つい安すぎる金額を提示して後悔することがいまだにあります。

—訪問回数などによる料金の違いを明確にしないと、どうしても過剰サービスになりがちですものね。

まさにその通りです。ここは喫緊の課題なので、他の事務所さんの事例なども参考にしつつ、より精度の高い料金体系、料金表を整備していかねばなりません。

5年後に顧問先100件、売上5千万円超を目指す 国際税務や海外進出企業のサポートにもチャレンジしたい

—ぜひ、五十嵐先生が想う5年後、10年後のビジョンをお聞かせください。

コンサルティングを軸としたサービス展開をしたいな、と考えています。とはいえ、いわゆる「戦略コンサル」を会計事務所が提供するの簡単ではな

いし、そもそもプロコンに対する優位性がありません。“会計事務所ならではの”を追求すると、やはり財務を軸としたコンサルティングがもっともしっくりくるのではないですか。だから、それに全力で取り組んでいこうと考えています。

—財務コンサルティングならば、通常の税務・会計業務“プラスアルファ”として無理がないですし、お客様からも受け入れてもらいやすいと思います。

まさにおっしゃる通り。通常の税務・会計業務の延長線上で提供できるので、将来、スタッフが増えた時に、無理なく実践してもらえと思うのです。財務に強い発展会計を導入したのも、財務コンサルティングが提供できる体制にしたいと考えたからなのですよ。

—近年では、会計事務所のコンサル領域もかなり広がりがつあります。よく耳にするのは人事・労務分野のコンサルティングやIT導入支援など。これらの領域にもチャレンジしていかれるご予定でしょうか？

ええ、積極的に取り組んでみたいですね。最終的には、一般的な税務・会計業務よりも、各種コンサルティングをメインとして事業展開したいと考えています。ただし、今後はますます人材の確保が難しくなるので、スタッフに苦勞をかけないよう注意する必要がありますよね。発展会計のように、少ない工数で本格的なコンサルティングができるツールを見つけて、少しずつですがコンサルティングメニューを充実させていきたいと思っています。

—5年後には、どのくらいの規模の事務所になっているのでしょうか？

お客様が増えれば増えただけ経営リスクが分散されるのではないですか。すなわち、顧問先10件のうちの2件が廃業や解約になると致命的ですが、100件の

うちの2件であれば、経営への影響は軽微で済みます。ということで、最低でも顧問先数100件に到達したいと考えています。売上ベースでいうと、決算・申告料込みで顧問料収入5,000万円といったところでしょうか。私の見立てでは、5年を待たずにこの数字は必ず達成できると思います。ここに、先ほどお話ししたコンサルティングによる収入をどれだけ加算できるか。これが、今後の事務所経営における最も大きなポイントです。

—エリア展開はいかがでしょう。現在は仙台エリアが中心でいらっしゃると思いますが。

そうですね。仙台市内のお客様が中心ですが、その周辺自治体までマーケットを広げてみたいと戦略を考えているところです。規模の拡大を目指す以上、サービスの提供エリアも必然的に広げざるを得ません。それに、せっかくクラウドの発展会計を使っているの、遠方のお客様を増やさなければもったいないな、という思いもあります。最近では、インターネットを使った会議システムも充実していますし、例えば「訪問は3か月に1度。その代わりに、顧問料が少し安価」というようなサービスも無理なく組み立てられますものね。

—財務コンサルティング以外に、チャレンジしたい分野はございますか？

国際税務や、海外進出企業の支援にチャレンジしたいと考えています。まだまだ勉強中ですが、語学力に少し自信があるので、それを活かしたサービスに取り組みたいと思案中です。

—海外に支店を構えている事務所も増えていますが、そのような展開ができる面白いですね！本日はお忙しい中、ありがとうございました。



いがらし・しのぶ ● 山形県最上郡最上町出身。信州大学理学部卒。(株)アルプス技研にて、英文説明書作成業務を経験後、心機一転、アルバイトをしながら税理士の道へ。平成19年～同23年には、TAC(株)税理士講座にて、税理士受験生向けに講師・セミナー業務を担当。仙台市内の会計事務所にて税理士補助業務を経験後、郡山健一税理士事務所にて、同30年まで税理士業務を担当。平成30年6月1日、郡山健一税理士事務所を円満退社、五十嵐忍税理士事務所設立開業し現在に至る。

事務所概要

五十嵐忍税理士事務所

〒980-0014

仙台市青葉区本町2丁目14番27号 KAKINビル3階

TEL: 022-797-8562 FAX: 022-797-8563

URL: <http://igarashikaikei.jp/>