

事務所訪問

税理士業界の

税理士法人HOP

代表社員 小川実 税理士

小川実税理士は、キックボクシングのレフェリーやライセンサーを持つ異色の税理士。格闘技に打ち込む若者を応援すると同時に、起業して夢を追いかける若い経営者のバックアップにも強い思いを寄せる。税理士として「闘い」を挑む小川税理士のとはどういったものなのだろうか。

<事務所概要>

所在地 東京・中央区
設立 平成13年(平成14年法人化)
スタッフ 7人
(税理士登録2人、試験合格者2人、
社会保険労務士1人)

現在は、膝内側じん帯を断裂した影響で、一時ほどの本格的なトレーニングは行っていない。それでも週に1度のペースでジムに通う。税理士業務は頭を常にフル回転させる業務だけに、無心でサンドバッグを蹴り続けることが、頭の切り替えに

当時の小川税理士は、受験勉強と会社員を両立。働きながら税法知識を吸収し、脳が疲れた後は「息抜き」のキックボクシングで必殺の右ミドルキックを覚えた。その結果、平成9年12月に見事税理士試験に合格。翌々月にはキックボクサーのライセンサーも取得した。

税理士資格を取得するまでの道のりは、険しく長いものだ。集中力を保ち続けるのは難しい。どうしても勉強の合間の「息抜き」が不可欠になる。小川実税理士の場合、それがキックボクシングだった。「税理士試験の勉強中はほとんど人と会う機会もなく、ストレスが知らないうちにたまっていく。それを解消する手段を探っていたところ、キックボクシングに出会った。

また、税理士補佐人制度によって裁判に関与した経験も、「闘う」スタンスの確立に拍車をかけた。小川税理士は、航空機リース投資の課税問題に関する裁判で補佐人に就任。名古屋地裁提訴から名古屋高裁判決までの約2年間弁護士と闘うなかで、「法律家」としての税理士の立ち位置を再確認した。「税法を熟知している税理士だから

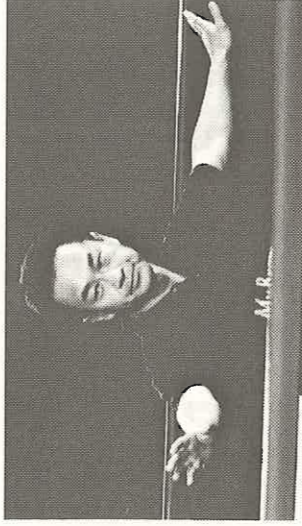
税務調査時には、顧問先が間違っていないければ、正当性をはつきりと主張。実際昨年多数の税務調査に立ち会ったが、「前の税理士とは対応がまったく違い、頼りになったと感謝された」という。

役立っている。小川税理士は、自らを「闘う税理士」と称する。ただし、これは格闘技との接点だけを表現したキャッチコピーではない。「悪いことをしていなくても、バトカーを見るとドキッとしてしまうのが人間の心理。経営者も税務調査時には不安が高まるもの。顧問先の不安を取り除くために、真正面から「闘う」姿勢を貫きたい」。



こそ納税者を守れるという事実を、さらに強く意識することになった」。

サンドバッグ蹴る「闘う税理士」 起業家の夢と挑戦をバックアップ



▲「その場その場の判断が求められるのは、税理士もレフェリーも同じ」と小川税理士は語る

起業家支援に注力する一方で、経験豊富な経営者と接する時間も小川税理士は大切にしている。「経営者として、わたしより経験値がある顧問先は少ない。いつも勉強させても

実際、税理士法人HOPが事務所業務の筆頭に掲げるのは「起業家支援」だ。起業家は経営のイロハから指導しなくてはならないケースも多い。単価も決して高いとはいえない。それでも起業家支援をライフワークにしているという。

小川税理士は、キックボクサーとしてだけではなく、キックボクシングのレフェリーとしての一面も持っている。格闘技界に携わっていると、髪を金色に染めていたりタトゥーを入れている若者と触れ合う機会も多い。「誤解されやすいが、彼らは非常に純粋。ひとつの夢に向かって突き進む姿には見習うべきものもある。そして、それは起業家も同じこと。経営者として成功しようと思えるような、チャレンジ精神を持った人、挑戦する人をバックアップしたい」。

資格取得をサポートするため、税理士試験の直前は事務所全体で受験生を応援。仕事の負担を減らし、受験に集中させる。「ら時上がり、や休日取得の申請は優先的に許可する。そして試験に受かったあかつきに

職員が税理士資格を取得した場合、「独立して顧問先を持つていくつもりではないか……」という不安がどうしても浮上する。また、「資格があろうがなかろうが、これまでと同じ仕事をやってもらえばよい。とにかく給料は上げたくない」などと考える所長も少なくない。だが小川税理士は、まったく逆の考え方を持っている。むしろ「税理士法人HOPに入れば試験に受かる」といったイメージをアピールしたい」という。ここにも、若い世代に対する想いが表れている。

職員が分らない起業家でも無理なく導入できるもの。「たとえば顧問先が勘定科目を分からなくても、「雑費」などの勘定で仕訳してもらえば、インターネットの利点を生かしてHOPがすぐに適切な仕訳に直せる」。事務所としても、毎日顧問先の最新情報をチェックして指導できる。インターネットを利用しているため、「全国の顧問先」に「24時間」門戸を開けるといっても魅力だ。

「資格者には資格者としての仕事をもらい、5年経ったら年収1千万円くらいにしてあげたい。挑戦する職員をバックアップしていきたい」と考えている。

ベシヤリティー」を実践し、たくさん「ありがとう」と「さすが」をいつてもらいたい。税理士業務をサービス業と認識して、顧客が満足してもらえるようなサービスを提供していく。夢や希望を持った起業家をサポートするため、小川税理士は闘い続ける。

補佐人としても手腕発揮

このように、小川税理士は職員の成長に大きな期待を寄せているが、その根幹には「職員が育たなければ事務所は育たない」との思いがある。「仮に新規顧問先が大量に駆け込んできたとしても、対応できる職員がいなければ意味がない。受け皿を作ってから顧問先を増やすのが順番。多くの顧問先の要望に応えるためにも、税理士資格者を当面の目標は10人、将来的には50人にしたいと考えている」。

は、「資格者には資格者として