

南の国の「ナデシコ」税理士

成功へのキセキ

第60回 士業のための「リアルしくじり先生」始めます！

今年の6月、10年間務めた税理士会蒲田支部副支部長の責務から、解放されることになりました。

税理士登録をしたのが、平成2年。その半年後に厚生部の委員にならないかと声をかけられたのが最初なので、29年間、支部の役員に従事してきた事になります。

はじめての役員は、厚生部委員でした。当時、スーツ姿の男性税理士は、どの先生も同じ顔にしか見えず、何度お会いしても名前と顔が一致なくて、失礼だぞと怒られてばかりいたような気がします…(汗)。

そのうち支部活動にも慣れ、委員から幹事になりました。幹事になると、部会に加えて幹事会にも出席しなければならないので、支部活動にさかれる時間はゲンと増えます。

当時は、まだ子どもが小さかったので、正直、仕事と育児の両立だけでも大変でした。支部行事は、ほとんど夕方以降に開催されるので、幹事会や部会などに出席するときは、ベビーシッターさんに延長をお願いしたり、夫に早く帰ってもらったり…などの工夫も必要でした。

当然ながら、ベビーシッター代が確定申告の経費になるわけでもなく、どちらが早く帰るかの夫との交渉は、忙しいのはお互い様なので時にはギスギスしたやり取りになったりと、正直それなりの負担感がありました。

その後、税務支援対策部長から研修部長を経て、副支部長になりました。振り返ると、一番大変だったのは、部長時代だったように思います。

たとえば税務支援対策部長時代。確定申告の無料相談に参加いただく先生方の当番表を作るのですが、どの先生にも不公平が生じないよう、2月の月末や3月15日直前のアサインメントが続いてないかを確認し、先生の事務所所在地はもちろんのこと、ご自宅から事務所までの通勤経路を調べて、できるだけ負担をかけないようにするなどの工夫をして、割り振り表を完成させ、お正月の会報と一緒に、年末までに各先生宛に郵便で送ります。

ある年、年末30日に仕事を終えて自宅で寛いでいた

時のこと、ふと「当番表の先生方への郵送」を事務局スタッフに依頼するのを忘れたのではないかと不安になったことがありました。確認したくても、事務局はすでに年末年始の休暇に入っています。この時は、お正月、自分自身に当番表が届くまで、文字通りいてもたってもいられませんでした。

などなど、お気楽な性格の私でも、部長時代はかなりのプレッシャーを感じていたんだなーと思います。

副支部長になると、実務のプレッシャーはなくなりましたが、今度はあらゆる支部行事に参加しなければならなくなりました。執行部の一員になったということは、自分が主催者となって、忙しい税理士たちに参加を呼びかけるわけですから、顧問先との打ち合わせや個人的な理由で、会務を休む訳にはいかなかったからです。

どうして、そんな大変な思いをしながら、長く役員を続けたの?と聞かれたら、基本的には頼まれたらノーとは言えない性格のせいと、やはり経験豊富な先輩税理士に教わることで、助けていただいた面が大きかったからだと思います。

税理士は(スタッフはいますが)、基本的に一人で調べて、一人で判断して、一人で自分の仕事に責任を持たなければなりません。

全ての事案にぴったりの通達や条文があるわけではないし、あったとしても租税特別措置法などは、どんどん中身が変わっていくし、とても一人では判断できない悩ましい事例の方が圧倒的に多いのが現実です。

そんな時、信頼して相談できる仲間は、孤かな開業税理士にとって、かけがえのない存在でした。

相談する内容は、専門的な税務に関することだけではありません。事務所スタッフの評価方法や、新入社員の募集の仕方、ややこしい案件を引き受けた場合にクライアントへいくら請求すべきかなど、事務所運営に関する悩みについても、本音で相談し、お互いに真摯に答えるなどの関係性を構築することができたのです。

◆筆者 原 尚美 (はら なおみ) プロフィール

税理士。東京外国語大学卒業。TACの全日本答練(現:全国公開模試)「財務諸表論」「法人税法」で全国1位の成績を収め、税理士試験に合格。直後に出産。育児と両立させるため、1日3時間だけの会計事務所からスタートし、現在は全員女性のスタッフ約30名の規模にまで成長。一部上場企業の子会社やグローバル企業の日本子会社などをクライアントにもつ。ミャンマーに会計サービスの会社を設立し、海外進出支援にも力を入れている。著書に『小さな会社の総務・経理の仕事がわかる本』『小さな起業のファイナンス』(いずれもソーテック社)、『51の質問に答えるだけでできる「事業計画書」のつくり方(日本実業出版社)』『トコトわかる株式会社のつくり方(新星出版社)』『世界一ラクにできる確定申告(技術評論社)』『一生食っていくための士業の営業術(中経出版)』など。その他、「経理ウーマン」「デイの経営と運営」など雑誌への寄稿や、商工会議所、中小企業投資育成株式会社、日本政策金融公庫などでの、セミナー実績も多数。

今、副支部長の任を終えて、会務に従事していた時間分だけ余裕ができました。

根っからの貧乏性なので(笑)、空いた時間をのんびり過ごすことが出来ず、税理士だけでなく全ての士業向けに勉強会を開催できないかなーと考えています。

せっかく難しい試験に合格したのに、士業を取り巻くビジネス環境は、キビシさを増す一方です。私が開業した平成2年当時と比べても、顧問料は3割から5割は減少しているのではないのでしょうか。

理由はいろいろ考えられますが、士業が独占していた専門知識が、インターネットでたやすく、無料で手に入るようになったからです。それなのに、私を含めほとんどの士業が苦手としているのが、顧客との料金交渉力や自分をアピールする営業スキルです。そのため値下げ競争をすることでしか、顧客を獲得する方法を知らず、士業の報酬相場は下がるばかりです。

今、私たち士業に求められるのは、他との圧倒的な差別化ではないかと思えます。でも、差別化がもっとも難しいのも、また士業。国から独占的な業務を任されているため、逆にその枠に縛られているからです。

そこで今回、お互いの失敗談とその対処法を情報交換することで、ビジネス拡大のヒントとなるような勉強会を開催することを思いつきました。

私が税理士会の会務に参加して、税務はもちろんのこと、事務所運営の方法など、先輩税理士からたくさんのお話を教わったお返しに、自分の経験を若い士業たちに伝えたいと思っています。

不器用で口下手だけど、誠実に真面目に働く士業が、仕事に誇りをもって働けるのが、私の考える理想の

士業像。

綺麗事に聞こえちゃうかもしれませんが、私の大好きな映画『Pay it forward』の恩送りの考え方です。

税理士に限定しないのは、士業の悩みは皆、同じようなものではないかと思うからです。

顧客からの値下げ要求、新規顧客の獲得方法、報酬未払いへの対応策、取り返しのつかないミスをした時の対処法、従業員のレベルアップなど、士業ならではの悩みや改善策を本音で話し合えればと思っています。

1回めのしくじり先生は、言い出しっぺの原尚美です。えー、原先生でも、ミスなんてするんですか?!と言われましたが、私の税理士人生、ミスと失敗の連続でございます(汗)。お話するネタには、全く困りません。というわけで、お話する内容は、以下のとおりです。「取り返しのつかないミスが発見! その時アナタはどうする?」

資格を取ったばかりの方はもちろんのこと、一人で悩んでいる士業の皆さんへ。

ご興味のある方は、フェイスブックの「士業のためのリアルしくじり先生」に、メッセージを投稿くださいませ!



令和元年 6月20日 発売!!

ひとりでできる 必要なことがパッとわかる 人事・経理・労務の仕事が全部できる本

原 尚美 著、菊地 加奈子 著(ソーテック社) 1,580円+税

大好評にて20刷の『最新 小さな会社の 総務・経理の仕事がわかる本』の実践版です。「分かる」だけでなく、「できる」に徹底的にこだわりました。消費税の軽減税率や働き方改革にも対応しています。多くの中小企業の現場で役立つ情報を盛り込み、人事・経理・労務の初心者から3年目の中堅まで存分に使える内容になっています!

