

ストライク通信 7

May 2024

STRIKE for ACCOUNTING

会計事務所インタビュー

顧問先、職員、家族、社会——
皆が幸せになる仕事を
チームワークで成し遂げる

ストライク ヘルスケアチームのご紹介

地域医療への貢献を信念に提携先とも連携しながら
ベストな選択肢をご提案しています

ヘルスケアM&A成約事例

開業115年の小さな町の総合病院
地域医療を担う使命感から
M&Aによる第三者承継を決断



ストライク

世界を変える仲間をつくる。

顧問先、職員、家族、社会—— 皆が幸せになる仕事を チームワークで成し遂げる

旭日税理士法人

所長 / 代表税理士 桑畑 弘道 先生
副所長 / 税理士 久保 聡 先生

税理士 桑畑 淳子 先生

公認会計士 福田 秀幸 先生 (旭日公認会計士事務所)

社は「皆が幸せに成る仕事をする」の下、地元・仙台を中心に多数の顧問先を支援する旭日税理士法人。近年は企業・人のマッチング支援、M&A支援でも成果を上げ、地域経済の発展に寄与している。持続可能な事務所経営を目指し、こだわりの木のオフィス、新卒採用、中期経営計画の策定・発表などさまざまな取り組みを展開する同事務所の4名の先生方に、顧問先企業が抱える経営課題や事業承継・M&A支援、職員教育などについてお話を伺った。

顧問先に寄り添う“伴走支援”が理念 多士業のカンファレンスにより ワンストップで経営課題を解決

——まず貴法人の沿革を教えてください。

弘道 母体は1979年に仙台市で開業した川口誠一税理士事務所です。川口（現会長）は義父で、私たち夫婦はそれぞれ東京の会計事務所に勤めていましたが、2000年に仙台に引っ越し、まずは自分の事務所を立ち上げ、ゼロから顧客を開拓していきました。

その後、税理士法人制度が創設され、2003年に両事務所が合流する形で旭日税理士法人を設立、同時に東京事務所も開設しました。2020年以降、愛知県など他県の税理士事務所にグループに加わってもらい、現在は全国5拠点の体制になっています。法人の職員数は約40名、うち税理士が10名です。グループには他士業の4事務所と、経営や会計、人材サービスを専門とする2企業を擁しています。

——サービスの特徴、強みを教えてください。

弘道 税務・会計業務を軸とするオーソドックスな税理

士法人ですが、顧問先の未来を見据えたサポートを行っている点は特徴と言えるかもしれません。試算表をベースに経営状態を分析、「どこに病気があり、その治療法は何か」を考え、健康体を目指して課題解決や事業計画立案・黒字化の支援を行うことを得意としています。事業承継・M&A支援、起業支援にも注力しています。

グループの特色は、多士業の連携によるスピーディな課題解決です。10名の税理士のほか、公認会計士、社会保険労務士、弁護士、司法書士がいて、いつでもすぐに相談できます。ニーズが高い相続・資産管理については、桑畑淳子税理士が専門としています。病院で医療職が患者さんについてカンファレンスを行うように、顧問先について複数の専門家がそれぞれの目線で議論する「専門家カンファレンス」を持てることが強みであり、チーム力の高さが顧問先の安心材料にもなっていると思います。

——顧問先の業種や規模を教えてください。

久保 法人も個人も偏りなく幅広く、多岐にわたります。領域に特化するやり方もありますが、私たちはご縁のあったお客様すべてに寄り添い、必要な支援を提供するというスタンスです。さまざまなお客様とお付き合いするこ

PROFILE 写真前列左

●桑畑 弘道(くわはた ひろみち)
税理士、AFP 熊本県出身
大学4年次には国税3法含む
5科目一括受験し3科目合格
平成7年税理士登録
平成15年旭日税理士法人 設立
現在、東北税理士会専務理事

写真前列右

●桑畑 淳子(くわはた あつこ)
税理士、AFP 宮城県出身
平成7年税理士登録
3人の子育ての経験も活かし
資産税専門に従事

写真後列右

●久保 聡(くぼ さとし)
税理士、1級FP技能士 神奈川県出身
平成14年税理士登録
税理士試験は毎年着実に科目合格、
日々の積み重ねを仕事に活かす

写真後列左

●福田 秀幸(ふくだ ひでゆき)
公認会計士 宮城県出身
令和元年公認会計士登録
大学在学中に会計士試験合格、
その後監査業務に従事



とは私たちにとってプラスになることも多く、別の業種の考え方や手法が課題解決のきっかけになったり、良い効果生まれます。

淳子 特別なことではないかもしれませんが、業種や規模を問わず顧問先に寄り添う“伴走支援”を最も大切にしています。夢を共有し、共に明るい未来に向けて歩むという想いで伴走支援を続けていることが、顧問先からの信頼につながっていると思います。仙台を中心に、川口事務所の時代から2代、3代にわたりお付き合いしているお客様も多いです。

——昨年、新たに旭日公認会計士事務所を
開業されました。

弘道 会計士のニーズは以前から高く、東京の監査法人で働いていた福田会計士を口説き落として(笑)、参画してもらいました。期待以上に活躍してくれています。

福田 まず第一に、顧問先の事業計画づくりのサポートを行っています。多くの経営者にとって“未来予測図”を描くのはなかなか難しいと思いますが、事業計画は事業の核となるものです。計画をしっかり立てておけば、後は事務所の支援の下、目標を明確に経営することができるので顧問先も喜んでくれますし、銀行にも安心していただけます。顧問先、銀行、事務所のトライアングルの信頼関係を強化するためにも、事業計画が非常に重要だと考えています。

円満な事業承継を目指し M&A、企業・人のマッチングを支援

——顧問先様によく見られる経営課題を教えてください。

淳子 私は相続・資産管理を専門としていますが、相続の相談が増えており、毎日のように新規のご相談があります。「築き上げた財産をいかに次世代に引き継ぐか」が世の中の関心事になっていて、事業承継のご相談も増えています。

具体的な対策はいろいろありますが、私たちが大切にしているのは「円満な相続」「円満な事業承継」です。お客様が笑顔になれる解決策に、事務所一丸となって取り組んでいます。

弘道 事業承継に関してはM&Aだけでなく、企業・人のマッチングも支援しています。ホームページにも載せていますが、パン粉の製造販売を行う宮城県屈指の老舗企業に、起業を考えていた人を後継候補としてご紹介したことがあります。その方は同社に入社して経験を積み、役員、さらに社長になりました。今も社長として活躍しておられます。この案件は成功事例として、各所で紹介していただいています。

——M&Aについてはどんなご相談がありますか？

福田 大切に育ててきた事業や従業員を守るためM&Aによる事業承継をしたい、あるいは新しく事業を興したい・

拡大したいのでM&Aを検討しているといったご相談があります。すでにM&Aという選択肢を持っているものの、実際にどのようなものかよくわからないので、まずは税理士事務所に相談してみようという方が多いですね。

ですので、まずはお話をよくお聞きして、会社の課題やM&Aの目的を把握するよう努めています。そのうえでM&Aがベストな選択であると判断した場合、ストライクさんのような仲介会社におつなぎしたりしています。

——中小企業にとってのM&Aのメリットは？

福田 売り手側の経営者は自社への誇りと、事業と従業員を守りたいという強い気持ちをお持ちです。地域に根差して成長してきた事業やノウハウを次世代につなぐことは社会的にも重要であり、後継者がいない場合、やはりM&Aは第一の事業承継の選択肢になると言えます。

買い手側の視点でM&A戦略を考えると、さまざまなリソースを持つ企業を譲り受け、成長させることは有力な選択肢になり得ます。シナジー効果のあるお相手を選べば、1+1が3にも4にもなりますし、異なる文化が融合することで、よりよいビジネスモデルを生み出すことも

期待できます。

ただし、リスクはもちろんあり、リスクを抑えるために慎重に事前調査や検討を行うことが必要です。

久保 M&Aはストライクさんのような専門会社にサポートをお願いするのがいいと考えていますが、小規模のM&Aで私たちがサポートする場合、会計士によるデューデリジェンスが非常に重要になります。

買い手からのご相談でよくあるのが、ご友人や同業者団体の知人など人間関係のつながりの深い方同士でM&Aのお話が進んでいるケースです。気持ちだけが先走ってしまっていて、数字や状況がよく確認されておらず、資料が決算書しかないなどということもあるため、一度立ち止まって冷静に検討しましょうというアドバイスが不可欠になります。

——M&A仲介会社との協業のメリットはありますか？

福田 やはり売り手、買い手の情報量の多さです。全国レベルの情報をお持ちなので、成約の可能性が格段に上がります。スムーズに成約まで導いてもらえるのも大きいですね。

職員の皆さんに聞きました !!

仲が良く、「一致団結」が強み 相談も提案もしやすく 自分の個性、力を発揮できる環境です

(写真左から)

佐藤 雅俊さん(2015年入社、マネージャー)

平山 友子さん(2021年入社)

進藤 凌介さん(2018年入社)

——職員の方から見た貴法人の特徴を教えてください。

平山 桑畑所長のお話の中によく「一致団結」という言葉が出てくるのですが、事務所一丸となってお客様の相談に対応していくところが大きな強みだと思います。風通しがよく、チーム内の情報共有はもちろん、他のチームの先輩や税理士の先生たちにも何でも聞きやすい環境です。

進藤 明るく仲が良いところが一番の良さですね。社員旅行があったり、皆でカレーを食べる日があったり、イベントを通して仲を深められます。

佐藤 個性豊かなメンバーがいて、一人ひとりが存分にその個性を発揮できる事務所だと思います。誰とでも話しやすいし、意見も通りやすい。所長が何でも聞き入れてくれる器の広い人で、その人柄がそのまま事務所のカラーになっています。性別や経歴を問わず活躍できる環境で、女性が多いのも特徴だと思



オフィスのあちこちにいるネコのぬいぐるみは癒しの存在

います。

——顧問先のサポートにおいて大切にしていることは？

平山 お話をよく聞くことです。私はまだ経験が浅いので、難しい問題に直面したときは持ち帰り、自分で調べた上で先輩や先生方に相談してからお答えするようにしています。

進藤 最後にいつも「困り事はないですか？」というお声掛けをして、税務のこと以外でも何でも相談してくださいという姿勢をお示ししています。お子さんの進路など答えに悩むようなお話をされるとときもありますが(笑)、仕事以外の話もできるようになると、お客様との距離が近くなり、関係が深まります。

佐藤 私はお客様の言葉の裏にある本音、真意を推し量ることを心掛けています。なかなか答えは出ませんが、できる限りお客様に寄り添って、本当に困っていることを把握できるよう努めています。



「カレーを食べよう！」の日。皆でカレーを作り、ナンは専門店からお取り寄せ。



キャリア支援が充実 経歴や資格を問わず 実力しだいで活躍できる

——木のぬくもりが感じられる素敵な建物ですね。

弘道 国産の無垢材、漆喰などの自然素材でできた、こだわりの木造住宅です。私たちの仕事はどうしてもビジネスライクになりがちなので、お客様も職員も心地よくリラックスして過ごせる空間にしたいと考え建てました。国産材の使用はSDGsの取り組みでもあります。

久保 これからの企業・法人には環境への配慮が欠かせません。一法人にできることは限られているかもしれませんが、自分たちにできることは何か？例えば名刺を紙ではなく、環境に優しい新素材で作っています。小さなことから一つひとつ取り組んでいくことが社会的責任であり、社会的信頼につながっていくと考えています。

——新卒や若手の登用を積極的に進めておられます。

久保 この業界は即戦力を求める傾向が強く、職員も転

進藤 お客様がなぜ、どんなことで困っているのかを細かく正確にヒアリングすることが大事ですね。当法人は税理士の在籍が多いだけでなく、グループに他土業の先生もいますので、しっかり問題の本質を捉えることができれば、何かしら解決法はあると思っています。

——研修や勉強会がありますか？

進藤 大きな研修としては年2回、お客様向けのセミナーと社内向けのセミナーを行っています。お客様向けのセミナーも、もちろん自分たちのレベルアップにつながっています。

平山 職員向けの勉強会は月1回程度、税理士の先生から税制改正の内容などをメインに教えてもらっています。最近だと相続や資産税について、基礎的なところも含め皆で知識を深めていますし、インボイスや電子帳簿保存法について詳しく学ぶこともできました。新聞記事をTeamsで共有する取り組みも始まりました。世の中に広く目を向けようと税務関連以外の記事も共有されるので、勉強になることが多く、視野が広がっています。

より楽しく働きやすい事務所にしたい！ 全員が委員会に所属して活動中

——委員会活動があると伺っています。

平山 「研修委員会」「美化委員会」「レクリエーション委員会」などがあり、全員がどこかの委員会に属しています。私は「きすな委員会」で、社内報を作ったり、他県の拠点の先生方とコミュニケーションを図る企画を立てたりしています。

進藤 私はペーパーレス委員会に属しており、今年の確定申告

では作業ベースでペーパーレスほぼ100%を達成しました！「事務所がこうなるといい」「こうすればもっと楽しい」という意見や提案を自由に出し合い実行できるので、やりがいがあります。委員会活動は昨年スタートして、それぞれ目標を持って取り組んでおり、6月の経営方針説明会で1年間の成果と次の目標を発表する予定です。

——旭日税理士法人の「ここが好き！」を教えてください。

進藤 たくさんありすぎて答えられない（笑）。まずはこの建物でしょうか。木のぬくもりがあって、家にいるような安心感があります。

平山 私は仲が良く、コミュニケーションが活発なところが一番好きです。経験豊富な先輩と先生の会話が自然に耳に入ってきたり、いながらにして成長できる恵まれた環境です。

佐藤 自分の力が10あるとして、10を出し切れる仕事ってなかなかないと思いますが、ここでは10以上の力を出し切れるし、さらにもっと出せると思えます。

進藤 若手も含め皆に「番番がある」というか、それぞれが自分の力を発揮してお客様に貢献できるチャンスがあるので、達成感がありますね。

佐藤 経営方針説明会があり、今期の方針や目標が明確に示されるのも皆のモチベーションになっていると思います。何年後、何十年後の将来をイメージできるので、「今が完成形ではない、もっと挑戦していこう」という気持ちを持つことができます。厳しさもありますが、顧問先も含め皆で未来に向かって歩んでいこうという明るさ、前向きさが一番の良さだと思っています。

職する人が多いのですが、当法人は長く安心して働いてもらうことをとても大切にしており、新卒や未経験者を積極的に採用して教育しています。

新人には教育係をつけ、2年の育成計画に二人三脚で取り組んでもらいます。1年目にはさまざまな課題を用意しており、お客様との面談のロールプレイなども行っています。1年目に基礎を一通り身につけ、2年目は先輩と同行してお客様を訪問、少しずつ担当も持ち、一人立ちできるようにしています。

全員に目が行き届くように、職員を3つのチームに分け、まとめ役のマネージャー、チーフを置くピラミッド型の組織としています。個人でなくチームで助け合いながら業務を進める体制なので、20代、30代の若手も活躍していますし、顧問先を担当者だけでなくチームでサポートできるメリットも大きいです。

弘道 会計事務所は資格者が花形、資格がない人は裏方になりがちなところがありますが、当法人にはその考えは一切ありません。働く人は皆、同じで、それぞれが持ち場を守りながら一致団結してお客様を支援する。これは川口事務所の頃から変わらないポリシーです。性別や経歴、資格を問わず、実力しだい昇給・昇進のチャンスがあります。

淳子 社にある通り、私たちのミッションは「皆が幸せに成る仕事をする」ことであり、「皆」にはお客様だけでなく、働いている職員、そのご家族、さらには私たちを取り巻く環境、社会も含まれています。仕事のために誰かが何かを犠牲にするようなことは、よしとしていません。皆が笑顔で働ける環境を整え、一人ひとりが誠実に仕事に取り組むことがお客様の成功と社会貢献につながると考えています。

——お話を伺っていても

チームワークの良さが伝わってきます。

淳子 楽しく仲良く働けるのが一番ですし、実際、とても仲の良い事務所だと思います。キッチン付きのフリースペースがあって、皆そこでランチをとっています。チームや先輩・後輩の別なく、和気あいあいと過ごしています。
久保 仕事を頑張れるのはご家族の協力があるからなので、毎年秋に行う芋煮会やバス旅行には、ご家族にも参加してもらっています。皆さんとても楽しんでくれて、ご家族同士の交流が生まれるきっかけにもなっています。
弘道 私から子どもたちに「ママにいつも助けてもらって



2023年9月、法人20周年記念社員旅行で京都へ。「京都でも指折りのウェスティン都ホテル京都に泊まりました。思い出に残る旅になったと思います」(桑畑所長)。

いるよ」「パパはすごいんだよ」「ありがとう」と必ず伝えるのですが、みんな照れながらも、すごくうれしそうな顔をします。自分の親が誰かにほめられることって、なかなかないですね。私からご家族、特に子どもたちに感謝を伝えることはとても大切だと思っています。

——今後のビジョンをお聞かせください。

弘道 数年前から中期経営計画を立て事業を進めており、毎年6月に職員向けの経営方針説明会も行っています。経営陣の一部しか知らなかった売上などの数字を、中期経営計画の発表を機にオープンにした意義は非常に大きかったと思っています。自分たちが置かれている現状と将来の方向性を皆で共有し、目標に向かい着実に歩を進めることができている。大切なのはやはり「人」ですから、職員の待遇と満足度を仙台トップにすることも大きな目標です。

「仲の良さ」「団結」は私たちの強みですが、今後、金融機関、M&A仲介業者など外部のさまざまな人たちとも団結する必要があると考えています。ネットワークを構築したうえで旭日税理士法人のポジショニングを確立できれば、会計事務所が重要な社会インフラだと示すことにもつながります。税理士業界発展のためにも、まず私たちが「社会にとってなくてはならない存在」となることを目指して、これからも皆で頑張っていきたいです。

——本日はありがとうございました。



旭日税理士法人

<https://www.asahi-tax.or.jp>

〒983-0045 宮城県仙台市宮城野区宮城野1-18-10

TEL : 022-295-0092