



「お節介魂」を大切にしながら 顧問先の自律をサポート

これまでの税理士像にとらわれず、顧問先に半歩踏み込んだ参謀役になりたいと話す蛭田氏。税務調査省略率100%を誇る書面添付や経営改善施策を考える道しるべとなるPDCA会計などで、経営者の自律をサポートしています。その根底にある、お節介魂とは。

INTERVIEW

23 税理士法人経営支援 代表税理士 蛭田昭史氏

「私があなただったら」 当事者意識を持って提案

私たちが目指すのは、「お客様
の自律経営をサポートする役割」
です。そのため、「お客様の社外
取締役として、お客様の事業発展
と安心に貢献します」が経営理念
です。

この原点にあるのは、「お節介
魂」。例えば、おいしいレストラン
を見つけたら、「あの店がおい
しいから食べに行ってみて」と教
えたくありませんよね。それと同じ
ように、経営者に一番近い相談役
として、税務以外にもいろいろな
情報を伝えていくこと。いい補助
金や助成金がないか、融資を受け
るにはどうしたらいいか、人を採
用するためには何が必要か、経営

者のさまざまな悩みに対して、社
外の取締役として（でも気持ちは
社内の人として）参謀役になりた
いのです。

そのためには、専門家の弊害を
取り払うことが必要です。専門家
の弊害とは何かというと、当事者
意識の低さです。

昔読んだ新聞記事で、外科医へ
のアンケート結果が載っていました。
「がん患者にどんな治療をし
ますか」という質問では、ほとん
どの外科医が手術と回答している。
でも、「自分ががんになったらど
んな治療を望みますか」という質
問には、大半の医者が手術以外の
方法を希望していたんです。本来
であれば、手術の場合と内科的治
療の場合の治る確率を提示し、そ
れぞれのメリット・デメリットを

説明した上で、どちらを選ぶか患
者に委ねるべきです。

つまりお節介魂とは、「もし私
があなただったら」というところ
まで踏み込んで提案しましょう、
ということなんです。数字として
結果を見せるだけではなく、「私
が経営者だったら、こうします」
という話をする。その上で、顧問
先が異なる判断をすることもあり
ますが、血の通ったやりとりをし
たい。これがお節介魂のベースで
す。

書面添付制度を活用し 税務調査省略率100%

お客様の自律経営をサポートす
るために私たちが取り組む「三本
の矢」が、PDCA会計、決算検
討会、書面添付です。

PDCA会計とは、経営者が事
業計画と現状の差異を認識し、経
営体質を改善する施策を立てるた
めに必要な利益やキャッシュフロ
ーなどの情報を提供する会計のこ
と。「健康診断方式会計」とも言
っています。

決算検討会は、決算の着地や税
額がどうなるかを顧問先と共有す
るための時間です。9カ月の振り
返りと残り3カ月の予測を行い、
決算に向けた前提条件の共有をし
て、対策が必要かどうかの提案を
します。決算申告の期日ギリギリ
になって税額を知っても対策を打
つことはできませんから、お互い
にあらかじめ共通認識を持つてお
くことが大切。そうすれば、決算
報告は簡潔に終えられますので、
顧問先だけでなく職員を守ること

にもつながります。

また、うちの最大の特徴は書面
添付制度を活用した税務調査省略
です。現在、800社超の顧問先
のうち、75%ほどは書面添付をし
ています。手前味噌になりますが、
これまでうちの税務調査省略率は
100%です。

書面添付をすると、税務調査の
ための意見聴取は私たち税理士が
対応します。そこで疑義がなけれ
ば調査は実施されませんから、経
営者の時間が取られることはありません。

税理士にとっても大きな武器に
なると思うのですが、財務省が公
表した資料（令和4事務年度国税
庁実績評価書）によると、令和4
年度の法人税の書面添付の割合は
10%。もっと活用されるべき制度



蛭田昭史（ひるた あきちか）
神奈川県三浦市出身。経営管理、経営助言を体系的に行う
PDCA戦略会計を導入し、顧問先企業の経営体質強化を図
っている。また、書面添付制度を活用した税務調査省略
を実践し、顧問先数約800社における税務調査省略率は100%。



←ホームページへの
アクセスはこちら

だと思っと思っていますので、私たちは
積極的に使いますし、情報発信も
しています。

より早くより安全に 目的地を目指すナビとなる

入社後はチューター制度がある
ので、未経験者も安心してくださ
い。また、1チーム約4人で顧問
先に対応しているのので、一人で悩
むことはありません。

そして、事務業務と税務担当業
務は分かれていきますから、税理士
事務所にありがちな入力業務はな
く、未経験でも半年後には一人前
の参謀役に成長できる環境が整っ
ています。

現在、一般企業で経理を担当し
た方など、簿記の知識を持つ異業

種からの転職者も採用していま
す。その場合、入社後3カ月間は
経理支援の業務に入ってもらい、
OJTで会計入力を学びながら動
画研修で基礎を学んでもらいます。
確定申告や年末調整の時期には、
係長クラスの職員が講師となった
研修も行います。

その後、先輩職員に同行しなが
ら顧問先とのやりとりを学び、半
年後には5社担当、2年目からは
10〜15社の担当を持ってもらいま
す。顧問先への業務報告の仕方は、
経験値で差が出ないように月次決
算資料作成ソフトを活用していま
す。また、決算対策検討会には必
ず上長が同席します。これは、担
当者一人ではなく、チームで担当
していることを顧問先に知っても

らうという理由もあります。

顧問先と血の通ったやりとりを
心がけていることもあり、うちの
事務所では「物怖じせず、自分の
言葉で話せる人」の成長スピード
が早いですね。

それは、一方通行で自分の意見
だけを話すということではなく、
人を動かす話し方ができるという
こと。これまでの事例や自分の引
き出しを使い、より早く、より安
全に目的地に到着するためのナビ
ゲーションができることが大切な
のです。

福利厚生は、確定拠出年金
（401k）を導入しているほか、
「税務効果を活用した社宅制度」
を取り入れています。これは、社
宅手当という形で職員に支給する

のではなく、家賃の一定額を直接
会社から支払う仕組みです。給与
の総額は変わらないので「税務効
果を活用した社宅制度」なので
が、所得税や住民税の負担が軽減
されるため、職員からは好評です。
賞与に関しては、半期ごとに
「新規獲得数」「決算対策検討会
の実施数」といったテーマを設け、
目標数を上回ると賞与が増えてい
くという仕組みです。

専門家の弊害を取り払い ハートがこもった参謀役に

今、マネジメント側の職員も業
務を多く抱えている状況なので、
教育の仕組みが整ってきたこのタ
イミングでさらに体制を強化し、
顧問先にもっといろいろな角度で
提案できるようにしていきたいと
考えています。

目指しているのは、1000人規
模の事務所「規模は力」ですから、
規模があることで金融機関からの
見られ方も変わりますし、顧問先
にもこれまで以上に安心感を抱い
てもらえるはずですよ。

ただ、規模が大きくなっていっ
たとしても、お節介魂は変わりま
せん。健康診断の結果表を見るよ
うに、過去と比べてどこが変化し
たのか、なぜ変化したのか、目標
に近づけるにはどうしたらいいの
かを顧問先と一緒に考えていく。

そして、顧問先が自律するお手伝
いをしていきたいのです。

さらには、「税理士はこういう
もの」という専門家の弊害を取っ
払っていききたい。中小企業の経営
者が一番頼りにする存在は私たち
です。これまでの税理士像にとら
われず、知識や理論だけに頼らな
い、ハートがこもった参謀役にな
りたいのです。

私たちの仕事は、一言で言えば
「顧問先の困りごと解決業」です。
生活のため、お金のための仕事で
はなく、究極的には自分の人生の
意義を問い続け、利他の中に利己
を見る行為です。

だからこそ、自分の根底にお節
介魂を持ってこの仕事を選び、「こ
の仕事で一旗あげる」という意気
込みを持った人が増えていってほ
しいなと思っています。

事務所概要

税理士法人経営支援

本社所在地	東京都品川区西五反田8-3-6 TK五反田ビル6F
拠点数	3
創業	2005年
従業員数	46名
平均年齢	43歳