



有資格者やベテランの知見に 若手の得意分野を混ぜ ワンストップで成功を支援

先代から受け継いだワンストップサービス体制を拡充し、お客様の成功をサポートするべく、多くの有資格者を擁する税理士法人とおやま。「お客様の信頼に応えるソリューションを提供したい」と話す遠山氏が考える「良い税理士」とは。

INTERVIEW



税理士法人とおやま
公認会計士・税理士

遠山伊織氏

税務・労務・法務 すべての窓口になる

私たちの掲げる理念は大きく二つ。一つは、「お客様の成功のお手伝いをします」。もう一つは、「そのために自ら成功する事務所となります」。

お客様である経営者は、人生をかけて事業にチャレンジしています。そのチャレンジを支えるために、私たちは税務・労務・登記を中心に、経営に必要となる専門サービスをワンストップで提供できる体制を整えています。

また、お客様を成功に導くためには、私たち自身も成功へと向かうことが必要です。多くの経営者からビジネスに対する姿勢や考え方を学ぶことで、私たちのビジネ

スにも活かし、お客様と相互に良い刺激を与えあえる関係を築いていきたいと考えています。

ワンストップでサービスを提供していくと決めたのは、創業者である私の父。父がワンストップサービスの体制となる土台を作ってくれたおかげで、私たちは提供できるサービスの幅を広げていくことができています。

現在では、公認会計士3名、税理士10名をはじめ、社会保険労務士3名、行政書士、米国公認会計士など、さまざまな有資格者が在籍。外部顧問として弁護士、司法書士などと密に連携しているため、法務についても私たちが窓口になり対応することができま

す。職員は、20代から60代まで幅広い世代がいます。中には創業当初

から勤務していて、経営者の悩みや税務調査などに精通した百戦錬磨のベテランも。場数を踏んだ経験値の高さは大きな強みですから、心強い存在です。

一方で、新卒入社の職員を含めた若手の強みはIT分野。ITツールを活用した業務効率化を得意とする職員が多くいます。

お客様の経営方針や重視する働き方はそれぞれ異なります。その価値観に寄り添ったサポートができるよう、ベテランと若手の得意分野を掛け合わせ、私たちにしかできない支援を心がけています。

多様な業界・業務に触れ 職員のスキルも磨かれる

お客様の業種は不動産、医療、NPOなどさまざま。規模も、ス

タートアップから上場企業まで幅広く対応しています。

その窓口を担うのは税務担当者。「わからないことはまず税務担当者に相談してみよう」と思ってもらえる関係を築くことで、職員は仕事のやりがいを得ることができ

ますし、幅広い相談を受けることで知識とスキルも磨かれます。

税務に関しては、会社設立から事業計画策定・決算・事業承継・相続まで自社内で完結できます。そのため、法人税・所得税・相続税それぞれ観点からベストな提案ができるのです。

労務については、給与計算・社会保険手続き・労務相談・就業規則策定まで対応可能。そのほか、登記・保険・M&Aなど、経営に必要となる専門サービスを提供してい

ます。

最近では、ITツール導入支援にも力を入れています。請求書発行・経費精算・勤怠管理・給与計算などは、機密性が高い上に専門知識が必要になるため、属人化しやすい業務です。

その一方で、中小企業のバックオフィス人材は不足している状況。まずは業務の流れをヒアリングして最適なITツールを提案し、習熟度に合わせて段階的に業務を移行する支援をしています。ITツール活用が定着すれば、お客様だけでなく、職員の業務効率化にもつながります。加えて、ITツール導入支援の経験を踏むことで、「ITに強い税理士・税務担当者」としてのキャリアを提供できると考えています。

遠山伊織（とおやま いおり）
大手監査法人でIPO支援などに従事した後、父・秀幸氏が創業した税理士法人とおやまに入社。事務所のモットーでもある「志は高く、腰は低く」を大切に、お客様にとって経営に必要な情報が集まっているハブのような存在を目指している。



←ホームページへの
アクセスはこちら

担当者が裁量を持って お客様との関係を築く

入社後3カ月は、入力業務などと並行してお客様との打ち合わせなどにも同席し、先輩たちがお客様の悩みをどのように引き出しているのかを学びます。

もちろん、知識を深めるためには座学も重要。そこで、週2回、30分の勉強会で継続的に知識を身

につけていきます。この勉強会では、税制改正や税務調査対応、実務でのヒヤリハット事例などを持ち回りで発表。職員が現場で経験したことを共有することで、実務に即した知識を習得することができます。また、インボイス制度、電子帳簿保存法、定額減税などに関しても、発表者が掘り下げて調べた上で、すぐにお客様に説明できる形にして共有します。

ある程度業務の習熟度が上がった後、先輩から担当顧客を引き継いでいきます。お客様にITツールを使った効率化を勧めながら自分の業務も効率化していくなど、自分なりの方法を見つけていくのも重要です。

幅広い業種のお客様を担当することで、ビジネスの流れがつかないかを理解できるように。規模の大きいお客様を担当してもらうことも。お客様と深い信頼関係を築くことを大切にしているため、提供するサービスや報酬の決定など、担当者が大きな裁量を持ってサポートしています。

頑張りや報酬に還元 悩みに寄り添い解決する

担当者に大きな裁量を持たせているため、頑張ったら頑張った分だけ報酬で還元できるようにしています。

そのため、担当する企業が16社以上になったら、売上高の一定割合を歩合として基本給に上乗せして支給。歩合は毎月計算します。で、お客様の紹介を受けたら売上が増加すれば、次の月の給与も増加します。

年収1000万円を超えている職員は10名以上いますが、歩合制が合う人、合わない人はいるでしょう。自分で裁量を持ち、お客様のビジネスに興味を持ちながらニーズにあった提案をしていきたい人にとっては、やりがいを感じられる制度だと思います。

税理士事務所の仕事はルーティンワークだと思ってしまうと、途端に面白くなくなり、成長も止まってしまいます。だからこそ、経営者と目線を合わせ、さまざまな角度から不安や悩みを引き出すことが大切。その上で、「自分たちにお手伝いできることはないか」と考えるのです。

税理士は専門知識が必要ですが、どこまでいってもサービス業。相手に寄り添って相談に乗れる税理士が良い税理士です。「困った時には、まずこの人に相談しよう」という関係を作り、その信頼に応えるソリューションを持つておくこと。これからお客様にしっかりと寄り添える税理士事務所でありたいですね。



事務所概要

税理士法人とおやま

本社所在地	東京都新宿区高田馬場1-31-18 高田馬場センタービル6F
拠点数	1
創業	1985年
従業員数	40名
平均年齢	42歳