

せいしょう 青翔

第231号

◆ 青年部ニュース ◆ 発行 北大阪商工会議所 青年部 提言委員会

<http://kitaosaka-yeg.jp/>

青

翔

青

翔

士業さん座談会

非常に蒸し暑かった8月、この座談会の為に4人の士業さんが集まってくれました。アトム行政書士法人：伊藤幸子さん、奥村会計事務所：奥村拓也さん、(株)谷総合鑑定・谷友博税理士事務所：谷友博さん、平松総合会計事務所：平松了さんです。たくさんお話してもらえるようにお茶を飲んで喉を潤していただき、おかわりを所望する平松さん、真っ黒に焼けている奥村さんを尻目にいざ座談会へ…！

稲田宣雅提言委員長(以下：稲)：本日はお忙しい中、お集りいただき、誠にありがとうございます。400名に迫る北大阪YEGメンバーの入会目的は様々な理由があると思います。その1つとしてビジネスの繋がりを求めて(仕事に繋がる)…という事を第一に考える方が多いように見受けられます。ただ、反面、「YEGに入ったものの、なかなかビジネスに結びつかない」「きっかけ作りがない」という事もよく耳にします。そこで座談会の第1弾は、我々中小企業の経営・事業に関するアドバイザーとしての役割を担っている「司法書士・行政書士・社会保険労務士・公認会計士・税理士」の方々にフォーカスしてみました。今まで・これからのYEGの方々と繋がりだけでなく、士業同士の今後の繋がり等、様々なお話をお聞かせいただければと考えております。どうぞよろしくお願ひ致します。**中島育都子副委員長(以下：中)**：まずは、ちょっと素人目線で質問があって。士業にも色々おありだと思うのですが、私たちはよく知らない面があって、その辺りと、印象に残っている案件など教えていただけたらと思います。



平松さん(以下：平)：税理士なので日々の雑用からお客さんに「やれ」と言われれば全て…契約書を作りたいと言われればお手伝いしますし、この前は「子どもが離婚するんやけどどうしたらいい？」みたいな。そこから弁護士さんを紹介するとか…なんの話してるんですかね？まあなんでも屋です。税理士の仕事の面白いところは、経営者さんのかなりコアなところ(会社の財務状況)を晒してもらえる仕事やなというのがあります。本当に素の悩みを相談されて、自分で捌けるとこは捌いて、それ以外は知り合いを紹介したり。税務申告とか決算書作成とかに限らず対応させてもらっています。契約書など、代わりに読んでチェックしたり。自分の範囲



を越える場合は、弁護士さんにリーガルチェックしてもらったりして1つ案件こなしな、と。経営者さんと腹を割ってお付き合いさせてもらっているからこそワンストップで対応していきたいという考えですね。**中**：腹割ってお付き合いできるからこそその良き相談相手なのですね。では次に谷さん。

谷さん(以下：谷)：そうですね、やはり多種多様な業種のお客様、様々な世代の方がおられるので、会計税務業務にとらわれない、その場、その時の局面に応じた対応をしていく事が多いですね。例えば、どうしても事業資金が足りなくなってしまっ



て、追加融資も厳しい状況で、いよいよ不動産の処分となった時に、不動産鑑定士の資格を活かして有利な条件で交渉を進めていくとか。そういった多角的な対応が、資格冥利に尽きるというか、重宝していたところですね。

中：なにかあった時に頼ってもらえることが先ほど仰っていた税理士冥利に尽きるという事なのですね。次に奥村さんお願いします。

奥村さん(以下：奥)：はい、僕はもう、いたって普通の税理士。一同：普通かな～？どうやってお客さんとコミュニケーションとっているのか…。**奥**：基本的に喋るのが早いので、段々お客さんも聞き取られへんのわかってくるから、電話では質問されなくなりました(笑)。メールなのでこっちの時間がだいぶ空くようになりました(笑)と冗談はさておき、僕の父が税理士でしたが、僕は司法書士の勉強をしていて、大学卒業後は登記などで司法書士に繋がるという理由から不動産営業の仕事をしたのです。営業自体はそんなに向いてなかったのですが、その中のお客さんで、不動産買う際に「税理士に相談したい」と一旦離席をして、結果、「お願いします」と。その時父の職である税理士としての凄さ、何千万の物件を買うのに相談される仕事なのだと感じて税理士に進みました。平松さんが仰ったように、なんでも相談されるっていうのはポイントですね。そして専門外の事を紹介するのにYEGは有効だと思います。あとは生命保険関係とは結構密接で

すね。事業承継もそうですし、借金があって亡くなられた場合は、親族さんに連帯保証とかで付いたりするので、そこでアドバイスをしたり、資金繰りの面とかで保険の見直しの相談もしたりします。もちろん節税相談も。やはりお金に絡む事が多いですね。**谷**：結構、税理士会と保険会社ってすごい蜜月だったりして、僕らでも保険代理店とかしたりして。保険会社と税理士会と顧問先の三者が繁栄するような体制というか…。



中：保険屋さんも、見直しで解約のパターンもありますが、逆に薦めてもらえる事もあるという事ですね。

稲：結構大きな保険会社さん提携していますものね。連名のビルがあったり。

士業さん一同：そうそう。**中**：生命保険の勉強もしたりとかですか？**奥**：ある程度ですけどね。

谷：保険税務はある程度勉強していますね。決算時には保険対策を入れたりとか。決算対策とか節税対策とかは、今はたくさん情報ツールとか計算ソフトとかが出てきたりしていますので、そのようなツールをいかに活かしていくか、多くの情報の引き出しを、いかにたくさん持っているかがカギだと思います。あとはこれからのAI動向ですね。僕らの業務はどんどん自動化が進んでいるので、尚更さっき了ちゃん(平松さん)が言ったように税務などに限らず、あらゆる意味でクライアント様のこの先の人生、ライフプランみたいなものを総合的、長期的に考えた上で対応していかないと、我々の業界が生き残っていくのは難しいのかなと。

稲：自分のパーソナリティなどを出していかないとなかなか顧客に結び付かない。といった事ですね。

谷：そうですね、顧客満足といいますが、あらゆる局面での対応力が、これから必要とされる将来の税理士像なのではないでしょうか。その点、YEGは色々な業種の方々がいるので、この分野にはこの方とか顧客満足に繋がる人脈形成をさせてもらっています。じゃあ次さっちゃん(伊藤さん)。**伊藤さん(以下：伊)**：行政書士は、税理士さんとか司法書士さん、社労士さんとかとは全く違う部分があっ

て、例えば税理士さんは国税局、司法書士さんは法務局、社労士さんなら厚生労働省…という、ある省庁の業務分野に関わっているのです。ですが、行政書士は国交省もあれば経産省、入管などの横断的な業務が多くて、各省庁それぞれに法律があるのですが、ちょっとずつクセがあって…なので行政書士は例えば4人いても4人共、同じような業務をやっているわけではないんです。その中でもわたしは建設業の許可とか入札するための手続きとか、そういったものをメインでやっています。うちにはもう一人行政書士が居るのですが、こちらは今流行りの外国人雇用のビザ関係などを専門で行っています。色んな業務の依頼は来るのですが、やはり自分だけでは対応が難しく、例えば風俗営業に強いとか、運送に強い先生がいたり、行政書士の中でも



ネットワークがあります。このYEGでもたくさん行政書士の方いらっしゃいますが、全然競合しない場合もあります。逆ももちろんありますけど、横の繋がりが強いのが一つ特長であって、それが反面困ったところで、専門外の事を言われると「あんた行政書士やろ」って言われても全部は網羅できないので、そこは理解してもらって専門の先生紹介しますねって橋渡しさせてもらおうと。そこで、一番困るのが「黒のものを白にするのがおまえの仕事だろ」みたいなのがあって、けど今はコンプライアンスっていうのが必要なので、そういうお客さんには「お受けできません」って形でお答えするんですけど、そこからトラブルになったりしたこともあり…しかし最近経営者のみなさんもコンプライアンスっていうのが当たり前って意識が変わってきたので、さっきのような苦労は減ってきたかなと思います。**中**：それは怖い思いをしましたね…。**伊**：実際、何かしてくるとかはないと思うんですけどね。言われたら逆になんか火がつかませんか？(中島さんに)**中**：え？いやちょっと…(笑)

……思わぬフリに焦る中島副委員長。この続きは次号へと！

北大阪商工会議所 青年部

会員募集

商工会議所青年部 [YEG] は
次代の地域経済を担う
若手経営者の集まりです。

ご興味のある方は
こちらへ