

TAC合格の秘訣編集部 編

税理士試験の

合格マニュアル

完全保存版

税理士試験

合格の秘訣

2013
年度版

戦略的学習法と合格体験記集

第62回合格者が明かす成功の秘訣を一挙公開!
公開します! 合格者の教材&オリジナルノート
これだけは知っておきたい! 税理士試験の仕組み!
短期合格を可能にする戦略的学習法を伝授!

代表社員 税理士 大石 豊司さん

地元ナンバーワン企業勤務から税理士へ

税理士・大石豊司氏は1959年、山梨県で農家の三人兄弟の次男として生まれた。中学時代は野球部に所属し、高校時代はボート部に所属してインターハイ出場を果たし、大学に進学すると今度はボクシング部に入部する。ただし、これは視力が弱く2年で退部している。とはいえ、常にスポーツ抜きでは語れない人であった大石氏がなぜ税理士を目指すことになったのか。まずは税理士になるまでの経緯を聞いてみた。

「兄が高校生、私が中学生、弟が小学生の頃、父がこう言いました。まず兄に向かって『測量士という仕事があるがどうだろう。土地家屋調査士とセッ

実務家インタビュー

理想はスタッフが末長く働いてくれる事務所。
東京多摩地区の一番を目指します。



異業種交流会、論語教室開催、東日本大震災ボランティア活動、ペットボトルキャップの回収、クールビズ……。これらが「すべて社員発信」という社員主体の会計事務所が東京都国立市にある。税理士法人大石会計事務所だ。総勢21人、税理士、社会保険労務士、行政書士、FP、宅建、SE、電気工事士等々、様々な有資格者がタッグを組み、社員が自由な発想で自由にイキイキと働き、所長は「社員に長く働いてもらえる事務所づくり」に邁進する。大石会計事務所の所長、大石豊司氏に、なぜこうした事務所展開をするようになったのか、そして大石会計が目指す方向性について語っていただいた。

トで取ると大変いいぞ」、続いて私に「税理士という仕事があるがどうだ」。そしてまだ小学生の弟に司法書士という仕事を勧めたのです。私が税理士という資格を知ったのはそのときです。

当時中学生だった私には、税理士がどのような仕事か見当もつきませんでした。父は私たちに農業を継がせる気がなく、何かスキルを身につけてほしかったんですね。兄と弟は父の希望通り、兄が測量士と土地家屋調査士、弟が司法書士を目指しました。私は紆余曲折ありましたが、父が話してくれなかったら今ごろ税理士の道には進んでいなかったと思います。結果、3人ともその道に進み、お互い生計を立てているということは不思議ですが、とてもありがたいですね」

大石氏が税理士を目指したのは大学を卒業し、地元の山梨中央銀行に勤務した後だった。「私の時代は今のようダブルスクールでTACに通うような学生はいませんでした。とにかくキャンパスライフを謳歌する、それだけで、経済学部の学生だった私も、簿記はかじっていても税理士の勉強はしていませんでした。大学卒業後は、山梨に帰って当時、山梨のナンバーワン企業だった山梨中央銀行に入社しました。

こうして銀行員となった大石氏は主に渉外係として外回りに従事しながら3年半、銀行業務に携わる。銀行内で財務、税務、法務等の通信講座を受けるうちに、受講しながら兄

弟で一人だけ父親の勧めてくれた職業を目指さなかったことを考えていた。「もしかしたら俺が本当に今やらなければいけないのは税理士かもしれない」。そう思った瞬間だった。大石氏は、居ても立ってもいられずTACの通信講座で簿記論を学び始めたのである。

知識と経験を蓄えた勤務時代

「せっかく銀行に入ったのに辞めるヤツがあるか。何の不满があるんだ！」

税理士を目指し始めたとき、一番反対したのは意外にも中学時代に税理士を勧めてくれた父親だった。

「銀行時代は夜11時、12時に帰宅して、それから税理士の勉強をするわけです。普通の親だったらよく頑張っているなと思うではないですか。でもうちの父はそれが面白くない。銀行を辞めるつもりで勉強していることが嫌でたまらなかつたようです。」

ですから銀行を辞めるときには相談せずに、電話一本で退職届を出してきたと伝えました。銀行を辞めて受験に専念しようにも親のすねをかじることはできず、仕方なく司法書士受験をするために東京にいた弟の下宿先に転がりこみました」

実は当時まだ大石氏の兄も弟もそれぞれの試験に合格していなかった。まだ先が見えていない状況で、唯一地元ナンバーワン企業に入っていた大石氏まで辞めてしまい、「兄弟3人とも失敗してしまつたらやりきれない。そんな父の気持ちもわかりますよね」と大石氏はしみじみと話す。

簿記論の本試験を前に銀行を退職し、退路を断って受験体制に入った大石氏は銀行での3年間の蓄えでなんとか食いつないでいくことにした。しかし蓄えは1年分しかない。受験に専念するのは1年と自分の胸に言い聞かせたという。簿記論に無事合格し、幸先のよいスタートを切り、1年間の受験専念で見事3科目に合格。「合格したら独立開業」。そう気持ちを固めていた大石氏は、残りの科目は会計事務所働きながら受験勉強をし、1987年に5科目全ての合格を手にした。

「最初に勤めた事務所は、いわゆる『年一』でお客様のところへ行つて段ボール箱いっぱい領収書を預かってくる事務所でした。私が初めて見た会計事務所がそこだったので、そういうものだと思っていました。ある先輩が「独立までここにいたらよくないよ」とアドバイスをくれたのです。聞いてみると、他では毎月顧問先を訪問して月次決算を出すらしい。そこで、1年でその事務所を辞めて別の事務所に移りました」

ただし、何から何までやらなければいけなかつた最初の事務所では、税務会計だけでなく、社会保険や登記、建設業許可申請、会社設立と幅広い仕事に関わる経験をさせてもら

うことができた。

「最初の1年で実に多くの知識と経験を蓄えることができたので感謝しています」

こうして大石氏は3年間の勤務経験を経て、1989年8月、いよいよ独立開業に踏み切ったのである。

開業2年で顧問数50件

大石氏は会計事務所に勤務している期間に結婚というライフステージでの変化もあった。

「まだ勤務時代で給料も安かった私は中央線沿線にアパートを探して辿り着いたのが西国分寺と国立との間でした。このアパートの一室にパソコンとコピー機を置いただけ。それが私の独立開業でした」

地縁のない国立で、ゼロからスタートを切るにあたって大学時代の友人の大きな助けがあったと大石氏は語る。

「建設会社を営んでいる同級生が、下請けの案件の建設会社を紹介してくれたのです」
1989年当時はバブル経済の最盛期で景気の追い風に乗って、建設業関連の職人たちはどんどん法人化に踏み切っていた。紹介された職人や建設会社の担当者が会社設立を機

にお客様になってくれ、これが基盤となって大石氏の独立開業は弾みがつき、2年目には顧問先50件にまで成長したのである。

開業8カ月目には、小さなワンルームを借りて外に事務所を設け、さらに開業から1年半でスタッフも採用。順調に滑り出した大石会計は開業5年目には、顧問数も100件に上るようになった。しかし、100件に膨れ上がった顧問先は大石氏とスタッフ3人だけではとても対応しきれない。仕事の紹介が来ても、次第に断らなければならぬような状況になっていった。

「これはよくないなと思っっているうちに、「大石はもうやってくれないらしい」という話になってしまって、そこからは紹介が少なくなりました。世の中の景気が悪くなってきたからか、私が対応できないからなのか、紹介で伸びてきた顧問先数が開業6年目以降は止まってしまったんです。このとき、できるものは何でもやらなければいけないと心底感じました。それに対して体制を整えるのが自分の仕事だということを学んだのです」

顧問数が伸びない現実、成長とは言えない。そこから次にステップアップするにはどうするか。その当時のことを大石氏は次のように振り返る。

「紹介されたら行く。ただそれだけで、それまでお客様を増やす努力を何一つしていな

かったんですね。若い事務所が3〜4年で右肩上がりに成長する姿を見て、俺たちはいったい何をやっているんだと思いました。そのような期間が10年近く続き、あるとき、私はスタッフを集めて宣言しました。「これからの5年間で顧問先を倍にするぞ」と。それが2004年の秋でした。

5カ年顧客倍増計画の実現

「5カ年顧問先倍増計画を見事達成！」。瓢箪から駒だとスタッフの誰もが思っただろう。しかし事実、大石会計は成し遂げた。なぜ倍増達成に漕ぎ着けることができたのかと聞くと、こんな答えが返ってきた。

「決心して宣言する。紙に書いて残す。強く思ったことしか実現しない。これはすごく大切なことだと思います。ですから経営者が経営計画を作るとはとても大切なことなのです」

実は大石氏は宣言した時点では特別な準備は何もしていなかったという。同業に先駆ける形で2004年にホームページを作ったり、外で開かれるさまざまな勉強会や異業種交流会、セミナー等にスタッフを行かせたりし、かつ大石氏自身も積極的に参加するようになった。

「それまではただ目の前にある税務会計的なものをこなしていた。そこから倍にするにはどうすればいいか、考えるようになっていろいろな動きが出てきました。具体的にこれをやったから倍になったというものはありません。ただ、外に目を向けるようになって、コーチングをはじめ、多くの勉強会や異業種交流会に行こうとなつて、そこからまた新しい出会いが生まれてさまざまな人たちと巡り会ったということです」。

変えるための何かを集めるような作業。その積み重ねが倍増の実現につながったとも言える。

経営計画がスタートしてから、事務所内で企画した異業種交流会や社員発信の企画も始まった。その一つが現在人気の「論語教室」。平成の元号を考えた安岡正篤氏の孫に当たる安岡定子さんを講師に迎え、スタッフと地域の方たちが集うオープン講座として多摩地区での開催を実現している。

中小企業のモデルルーム

こうして2004年を境に、大石会計は積極的に動き出した。顧問数が増え始め、それに呼応するようにスタッフの採用も軌道に乗り、定着するようになった。大石氏は事務所がうまく回り始めた要因を次のように受け止めている。

「月並ですが、「本当に親切にしっかりと気にかけてもらえること」。お客様はそれだけを願っているのだと思います。そういったことを社員もわかって気にするようになったのです。

スタッフとは、「大石会計は、中小企業のショールームでありたいね」と話しています。お客様にとって自分たちがモデルとなるような、そんな会社になりたいねと。電話の出方、対応の仕方一つから始まって、お客様のモデルになれるように心がけようという共通認識がある。それを外から来られた方が見て「すごくいい事務所」と思ってくたさるようです。税務会計はもちろん大切ですが、でもそれだけではない。ただ税理士が税法に詳しくて、弁護士が法律に詳しいから行列ができるのなら、何の苦勞もありません。ビジネスはそうではないところが面白い。だからこそ、そこに気づいてほしいと中小企業の経営者に伝えたい。腕を磨いたらお客様が来てくれると思っっている方が圧倒的です。もちろんそれは大切ですが、それだけでお客様が来るわけではないのです」

変貌を遂げながら今年で23年目を迎える大石会計。業務内容は税務会計を中心に月次顧問から決算、申告業務に軸足を置く。そこから派生する関与先のニーズをくみ取って社内に社会保険労務士を置き、社会保険や労務関係についても積極的に提案やフォローができる体制も作ってきた。

さらに一昨年からウェブ事業にも取り組み始めた。「中小企業の場合、ホームページがうまく機能していないケースが多いんですね。一度作ってもその後の更新業務をしていないことが多い。

ホームページに関しては、見てお客様が来てくれたことを皆さんとてもプラスに受け止めています。その一方でホームページを比較されて、お客様がいなくなっている、来なくなったというマイナスがあることに意外と気がつかないんです。

会計事務所であれば顧問先に毎月伺っているので、更新などのフォローもできますし、需要はあると思っています」

このウェブ事業に関しては別会社を作り、元SE等の専門家が業務に当たっている。

20代で人生は決まる

現在、税理士3人、社労士1人、税理士科目合格者4人、その他FP、宅建、行政書士、SE、電気工事士と異色のスタッフが揃った大石会計は総勢21人。顧問数も法人だけで二百数十社、個人も入れると300を優に越えるようになった。2009年の税理士法人化後は社労士事務所と税務会計以外の部門を別組織にして運営している。今や中堅規模までに成長した事務所の今後の展開について大石氏に伺ってみた。

「まず業務としては建設業に力を入れていきたいと考えています。建設業の会計は特殊な面があつて期末まで損益がわかりにくいので、それをわかりやすい形にしていきたいですね。行政書士との連携で経営診断の点数のコンサルティングにも力を入れて行こうと担当を置きました。社労士、ウェブ、そして建設業といくつかの柱を作つて今後の展開に臨みます。

最終的には事務所を多摩地区一番にしたい、それが目標です。何をもつてして一番になるか、それはわかりません。ただ30人体制になればある程度存在感と影響力が持てるようになるかと考えています。究極は、社員が家族に「自分が勤めているのはこの会社だよ」と胸を張つて言えるような会社にしていくことですね」と笑顔で語つた。

それも所長自らが先導して行くというよりも、社員発信で成長していくことに重きを置いていくようだ。

「あるお客様が応接室のメニューになかつたのに冗談でアイスココアを注文したことがあります。すると翌日からメニューにアイスココアが加わつていた。女性スタッフがすぐに対応してくれたんですね。普通ならメニューが増えれば用意する女性スタッフの手間がかかるから嫌がるでしょう。それをこのメニューづくりから喜んで企画して、お客様の希望に添つた飲み物をお出ししようとするんですね。

社員発信を次々実現している大石会計は、会計事務所のイメージを変えてしまうようなアットホームな環境を目指しているという。

また、大石氏は、入つてもすぐに辞めてしまい、定着しなかつた人材育成というスタッフの問題の解決にも取り組んできた。「受け入れる側の体制ができていなかったこともあるし、景気が落ち込む以前は小さな町の会計事務所面接に来る人はほとんどいないという現実もありましたが、人が辞めていくストレスは非常に大きかつた。今でも退職されるのはとても辛い」と振り返る。このとき、心の底から「スタッフに長くいてほしい」と願うようになったという。

「スタッフには長く働いてほしいです。そのためには理想の組織づくりをしていかねばならない。今それをすごく感じています」。それが「末長く働ける事務所づくり」につながつてきたのである。

「私は父から『人生は20代で決まる』と言われてきました。20代でどれだけ身体を鍛えたか、勉強をしたか、人間関係を築けたか、どんな人生観を持ったか。人生は20代で固まつた基礎の上にしか乗つかつてこない。今、それを痛感しています。20代、30代で何かやらないと40代、50代になっていきなり頑張ろうとしても効果は期待できません。

税理士の勉強もそうです。受験時代、私も受かるかどうか本当に不安を抱えながらやつ



税理士 大石 豊司 (おおishi・とよし)

●プロフィール

1959年、山梨県河口湖町生まれ。明治学院大学経済学部卒業後、山梨中央銀行に勤務。3年半の勤務の後、1985年、同銀行を退社。税理士を目指し1年間受験に専念した後、会計事務所に勤務。1987年、税理士試験合格。1989年、大石会計事務所として独立開業。2009年、税理士法人化し現在に至る。

税理士法人大石会計事務所

●URL <http://www.oishikaikei.com/>

ていました。勉強していても先のことはわからない。でも、あるとき必死に頑張つてよかったなと思いました。それは後になればわかるけれど若いときにはわからないんです。受験生の皆さんも自分を信じて、頑張つてほしいですね」