



会計業界未来探訪⑤
著名会計人リレーインタビュー

会計業界には、圧倒的な存在感を放つ事務所があります。創意工夫により事業を発展させ、抜きんて業績を挙げているだけでなく、その経営思想は他の会計事務所にも大きな影響を与えています。本稿では、業務ソフトウェア「会計王シリーズ」で知られるソリマチ株式会社の代表取締役であると同時に、税理士法人ソリマチ会計の代表社員でもある反町秀樹氏（写真左）が、会計人の視点から、そんな有名事務所の本質に迫ります。第5回は、神奈川県最大級の総合会計事務所グループYMG林会計（横浜市緑区）を取材しました。代表の林充之氏（写真右）に、先代からの事業承継の経緯、事務所を永続的に発展させる仕組み作りについて伺いました。

2代にわたる先駆的な取り組みで 100年会計事務所を実現する YMG林会計

YMG林会計 代表 税理士 林 充之



林 充之（はやし・みつゆき）

YMG林会計代表。税理士。一般社団法人日本経営コーチ協会専務理事。会計事務所グループのトップとして資産家や経営者の支援に取り組む傍ら、各地で講演活動を積極的に行っている。主な著書は、「その時会社は動いた」、「経営コーチ」（万来舎・共著）、「ときめき会社法」（八千代出版・共著）、「社長さん今が決断のときです」（カナリア書房・共著）、月刊税理「この資産にはこの評価」。

神奈川県内最大級の 総合会計事務所グループ

反町 前回（2013年1月号）は、佐賀県の諸井会計グループの代表である諸井政司先生にお話を伺いました。

す。この会社は、決算診断や経営計画策定、各種コンサルティングを行います。

その次が、企業防衛や資産保全などを提案する株式会社ワイ・ビー・インシユアランスサービスで、昭和59年の設立です。この会社は、生保だけでなく、損保も扱っているのが特徴です。

そして、平成4年設立の株式会社ワイエムジーソフトでは、会計ソフト、賃貸管理システム、社会福祉法人向けのソフトの開発や、ソフト関連のコンサルティングなどを行っています。

また、平成23年からは、はんこ屋を経営するようになりました。

反町 YMG林会計の社屋は横浜市の緑区にあります。横浜というと港の街というイメージが強いのですが、緑区は内陸部で、いわゆるベッドタウンですね。なぜこの地域に事務所をお構えになったのですか。

林 父が開業したばかりの頃は、事務所はもつと港に近い、横浜の中心地区にありました。

現在の場所に移転したのは昭和55

諸井会計グループは、人材育成に力を入れると同時に、公会計など新しいビジネスを積極的に開拓し、「100年続く会計事務所」を具現化しています。その諸井先生から100年事務所としてご紹介いただいたのが、本日お話を伺うYMG林

年のことです。もともと自宅がこちらにあったので、地元の方々と親しくさせていただいていたのですが、そのひとりに不動産を経営しているという方がいて、土地を譲るといってくださったので、移転を決めました。

このあたりは東急田園都市線の整備・延長などにもない、農家の方が続々とアパートやマンションの経営を始め、資産家が急増していました。当事務所はそうした資産家のニーズに応える形で、相続・資産税の業務を主軸とするようになりました。

一方で、移転前からのお客様は横浜中心地区の商店経営者などが多く、こうした異なる層のお客様の支援を事業の両輪として成長してきました。**反町** 発展が見込まれる内陸部の新興都市に着目し、独自の展開をされてきたわけですね。

独力で職員の支持を 勝ち取り事業承継を実現

反町 次に、事務所の事業承継についても伺いたいと思います。林充之

会計の林充之先生です。

YMG林会計は、都市開発が進む横浜市緑区で、地域の不動産経営の方と長期的な関係を維持するビジネスモデルを早くから構築してこれました。

また、創業者の林勝彦先生からご

先生は御尊父の林勝彦先生から事務所を引き継がれたわけですが、勝彦先生はどのような事務所経営をされていたのでしょうか。

林 父はもともと税務署の職員でした。在職中に税理士試験に合格し、退職して事務所を開業しました。税理士会では税務署出身者への風当たりが強かったらしく、それをバネに「自分は自分の道を歩んでいこう」と発奮したようです。

人がやらないような難しいことにあえて取り組む。よいと思ったことはとことんやり続ける。そのような性格です。

父の事務所経営の手法は、自分が先頭に立つのはもちろん、実力のある職員には積極的に仕事を任せ、組織で動くというものでした。なかでも、現在も役員を務めている3人の幹部職員が父の片腕的存在で、彼らがそれぞれの持ち味を生かして事務所拡大に取り組んでくれました。会計事務所は所長がひとりで奮戦する場合が多いと聞きますが、当事務所は父と役員、そして職員が一緒になって事務所発展に取り組んできました。

子息の林充之先生への事業承継にも成功し、現在では神奈川県下最大級の総合会計事務所に発展しています。そこで今回は、YMG林会計の取り組みについて林充之先生にお話を伺いながら、会計事務所のゴーイングコンサーンを考えてみたいと思います。どうぞよろしく願います。

林 こちらこそよろしく願います。

反町 まずはYMG林会計の概要から伺います。

林 YMG林会計は、父の林勝彦が昭和41年に創業した会計事務所が母体となっています。現在では12名の税理士を擁する林会計事務所を中心に、4つの主要なグループ企業から構成されています。ちなみにYMGというのは、横浜マネジメントトラストグループ（Yokohama Management trust Group）の略称です。

職員数はグループ全体で約100名、年間売上は約8億円です。

グループ企業について簡単に紹介しますと、まず一番古いのが、昭和53年設立の株式会社ワイエムジーで

ところがあるとき、父が心筋梗塞で倒れてしまいました。幸い命に別条はなく、今も元気になっているのですが、そのときに後継者問題が浮上してきたのです。特に役員の間に危機意識があり、「所長に万が一のことがあったら事務所はどうなるのか」という問題が真剣に話し合われたそうです。

その結果として、当時、大原簿記学校で法人税の講師をしていた私に声がかかりました。

役員たちから、「事務所に戻ってほしい」と言われたとき、最初は断りました。しかし、この問題の大きさを母に懇々と説かれ、やむを得ず承諾することになりました。といいますのは、父と私はウマが合わないところがあるのです。

案の定、事務所に戻ってみると、父は私が継ぐことに乗り気ではないのか、最初は顧問先を30件ほど任せただけでした。

反町 普通の事業承継とは全く異なる展開ですね。ちなみに充之先生が入所した当時、事務所はどのような状態だったのですか。



反町秀樹（そりまち・ひでき）

ソリマチ株式会社代表取締役社長、税理士法人ソリマチ会計代表社員。税理士、ITコーディネーター。無借金経営を実践し、「人のできないこと、人のやらないこと、世の中のためになることをやる」という創業理念を推進。

林 父が倒れたことで動揺は見られましたが、3人の役員がしっかり支えてくれたので、事業の継続性については心配ありませんでした。ただ、今後、事務所をどのように発展させていくのかを決めかねている印象でした。

自身は、任された30件のお客様を支援しながら実務経験を積み、3年間は自分のスキルを高めることに努めました。4年目から本格的に動き始め、事務所とは別に、個人的にいろいろと営業をしたり、企画を立てたりしました。

そのようなことをしているうちに、私のすることを見ていた役員やほかの職員たちが興味を持って寄ってき

てくれるようになりました。そして最終的には、役員から、「事務所と別にやるのではなく、事務所のほうも見てほしい」と言われ、父も了承したのです。

反町 独力で職員の皆さんの信任を勝ち取ったということですね。

事業承継において、2代目の経営者は先代に仕えていた社員の信任を得ることが大きなハードルとなりま

す。そこを最初にクリアされたのは素晴らしいことだと思います。

勝彦 先生は、最初にあえて厳しく接することで、後継者を育てようと思われたのではないのでしょうか。

林 これで育てば継がせてもよいと思っていたかもしれませんが、あまり信用もしていなかったのでしょうか。

反町 結果的にはよい形で事業承継が実現されたわけですから、勝彦先生のご判断は正しかったのではないかと思います。

林 確かにそうですが、当時を振り返ると、毎日が本当に必死でした。

事務所には風土というものがあるので、よかれと思つてやっても、風土に合わなければ逆に悪い結果をもたらすこともあります。

その一方で、トップの役割は組織が時代の変化に対応できるようにすることですから、既存の風土にただ合わせればよいというわけではありません。風土は尊重しつつ、新たな成長の芽をもたらし、役員たちが私に期待していたのは、まさにそのようなことでした。

それを踏まえて、何か新しいこと

の不動産経営の方の大半が参加されているのではないのでしょうか。大変な数ですね。

ちなみにYMG林会計では、不動産経営の皆様を支援するために専用ソフトまで開発したと伺ったのですが、それはどのようなものですか。

ができないか、それがYMG林会計に合っているのかを絶えず考えていました。もちろん、今も考え続けています。

当時は若かったですから、いくらでも挑戦する機会がありましたし、失敗する余地もありました。失敗を繰り返しながら正しい道を模索していったという状況でした。

反町 林先生のそのような取り組みがあったからこそ、現在のYMG林会計があるのでしょうね。

地域の不動産経営者を包括的に支援する体制を構築

反町 続いて、YMG林会計の経営戦略についてお伺いしたいと思います。

YMG林会計は緑区に拠点を構えたことで、この地域で急増した不動産経営の方への支援に力を入れるようになったとお聞きしました。具体的にはどのような支援をしているのですか。

林 この近辺では農業をしていた方がマンションやアパートを経営する

ようになったというお話をしましたが、そのような方々を、税務にこだわらず、総合的に支援することに力を入れています。

そのような取り組みのひとつが、平成7年に設立した神奈川県不動産賃貸業協同組合です。この組合は、不動産経営の皆さんに情報交換の場を提供し、不動産の知識の向上や、土地の有効活用を実現していただくことを目指しています。

組合を支援する態勢として、弁護士などの士業や、不動産会社などとも連携しており、不動産経営の方のためのシンクタンク的な役割を担うことを目標としています。

反町 神奈川県不動産賃貸業協同組合では、情報提供だけでなく、不動産経営支援のワンストップサービスを提供しておられるそうですね。

林 はい。相続・資産税に関しては当事務所が対応させていただきますし、弁護士も参加しているので入居者とのトラブルの解決にも対応できます。

不動産賃貸ビジネスから生じるあらゆる相談に対応できるように取り

林 グループ企業のワイエムジョソフトが開発した不動産賃貸管理ソフト「富士山賃貸」のことですね。

「富士山賃貸」は、日々の家賃管理のほか、借り主との契約状況、物件の空室状況、家賃の未収などをまとめて管理できるソフトです。この

ちなみにこのソフトは誰でも使えるように操作は簡単にしているのですが、お客様に導入を勧めるときは、不動産経営の方ご本人ではなく、その娘さんやお孫さんに入力してもらうようアドバイスしています。

賃貸物件のオーナーは、物件管理をご本人かその奥様だけでやっているとよくあります。その場合、娘さんやお孫さんはほとんど関わってないのですが、それだと相続などの際に問題が起きやすくなります。

賃貸管理に家族を参加させることで、絆も深まりますし、それは相続への備えにもなります。

当事務所としても、2世代にわたってお付き合いをするためのきっかけを作ることができます。

反町 不動産経営支援のために専用ソフトまで開発してしまうとは驚きです。ちなみに、YMG林会計は医療経営支援・社会福祉法人支援も得意としていますが、こちらはいかがでし

林 当事務所が医業経営支援に取り組んだのは、「どうしてもやりたい」と手を挙げた職員がいたのがきっかけです。

新事業に取り組みたいといってくれること自体が大変ありがたいことです。それから、それならやらねばならない。そう思いました。

社会福祉法人については、ワイエムジーソフトが株式会社日立システムズの社会福祉法人向けソフトの代理店をしていたことから、社会福祉法人とのお付き合いが増え、その会計も見させていただくようになりました。

医業経営支援は手を挙げた職員がかなり頑張ってくれまして、最終的には社会福祉法人の支援をしていたところと統合し、ひとつの部門を設立しました。

反町 新事業に取り組みたいと自分から手を挙げる職員がいるのは素晴らしいですね。

林 本場にありがたいことだと思えます。そのような職員の思いは大事にしなければなりません。職員の思いを大事にしていれば、手を挙げる

職員の数も増えていきます。

経営者の大いなる誤解に
応える

反町 先ほど、経営に成長の芽をもたらすのがトップの役割というお話がありました。そこで、林先生の新しい取り組みについても伺いしたいと思います。

林 先生が始めた新しい取り組みのひとつに「経営コーチ」があります。これについてご紹介いただけますか。

林 「経営コーチ」というのは、会計事務所の顧問先指導にコーチングの概念を取り込んだものです。これを始めたのは、お客様の会計事務所に対する「大いなる誤解に 대응する」ためでした。

反町 誤解に 대응するのですか？

林 そうです。会計事務所は顧問先の企業から何かと頼られ、相談を寄せられますが、相談の内容は税務に関するだけでなく、経営や営業、プライベートに関するものまで多岐にわたります。

ただ、税理士試験に経営に関する

科目がないように、会計事務所の専門分野はやはり税務なのです。経営の相談に応えられる先生方は、努力を重ねてご自身の専門領域を広げたのであって、税務以外はあくまでも専門外なのが普通です。

それなのに、お客様は税務以外の相談も寄せてきてくださいます。それは「会計事務所に相談すれば何とかしてもらえ」という大いなる誤解をお客様がしてくださっているからなのです。

それに「専門外だからできません」と言うのは簡単ですが、顧客の期待に応えない組織に未来はありません。「会計事務所に相談すれば何とかなる」と思ってくださいているのであれば、その期待にはきちんと応えなければなりません。

反町 顧問先中小企業の相談に応えるため、コンサルティング業務を行っている会計事務所もありますね。

林 そうですね。実際にウェブサイトを見ると、コンサルティングができることをうたっている会計事務所をよく見かけます。

ただ、会計事務所がコンサルティ

ングを行うのはとても大変なことだと思います。税務の専門家であると同時に、コンサルティングの専門家でもあることが必要になるからです。税務もコンサルティングも、二足のわらじを履けるほど単純なものではありません。そこをきちんと認識せずに、中途半端にコンサルティングを行うべきではありません。

会計事務所に相談してくださるお客様の期待には応えたいが、中途半端な仕事はできない。そこで導入したのが、コーチングの理論です。

コーチングとは顧客を目標達成に導く技術のことですが、「目標達成の鍵は顧客自身が持っている」というのが理論の根幹にあります。

つまり、お客様から寄せられる相談を解決する鍵は、そのお客様自身が持っていると考えられるわけです。そのような視点でお客様の相談に対応すれば、お客様が自分で鍵を見つけられるように、状況を整理してあげるだけでよくなります。

会計事務所の所長や職員はもともと顧問先の社長さんからいろいろな相談を寄せられる機会があります。



YMG林会計の社屋



事務所の敷地内に、地域の人々のためのベンチが設けられている

そのようなとき、コーチングの技術を活用して、社長さんの悩みや問題を整理してさしあげる。その手法を体系化したのが「経営コーチ」です。

反町 傾聴により相手を気付きへ導くということですか。

林 まさにそのとおりです。「経営コーチ」は、社長さんの話をしっかりと聞くことが基本になります。

例えばご夫婦2人でやっているような零細企業の場合、本格的な経営コンサルティングは実情に合わない場合が少なくありません。社長さんの話をよく聞いて、状況を整理するためにいくつか質問をするだけで、社長さん自身が解決策に気づくということがよくあります。私たちのお客様が求めているのは分厚い経営計画書ではなく、そのようなささやかでも確実なヒントなのです。

その一方で、「経営コーチ」は会計事務所側にもメリットがあります。社長さんはさまざまな人生経験を重ね、修羅場を切り抜けてきた人もおり、経験の浅い若い職員は、ともに会話ができないことすらあります。しかし、傾聴のスキルを持ってい

れば、そのような社長さんともコミュニケーションをとることが出来ます。

実際に経営コーチの導入により、当事務所の職員は、顧問先の社長さんとかかなり話ができるようになりました。それが顧客満足にもつながっています。

反町 会計事務所の職員さんは優秀な方が多いのですが、コミュニケーションは苦手という方が意外といらっしゃいますね。

林 そうですね。ちなみにこんな話もあります。

ある顧問先企業の社長の娘さんが、離婚して実家に戻ってきたことがありました。社長さんはそのことで頭がいっぱいになってしまい、当事務所の職員が監査の際に経営の話をしようにとしても、全然話ができなかったそうです。

そこで私は担当者に、「社長さんから、その娘さんの話をとことん聞いてきなさい」と指示しました。

職員は社長さんのところへ行つて、娘さんの話をひたすら聞き続けたのですが、ひとしきり話し終えると、



社屋の1階にある受付。来客があると職員が明るく対応する

気持ちの整理がついたのか、社長さんは会社経営について考える余裕が出てきたそうです。

それが経営支援なのかと思われるかもしれませんが、私はこのようなささやかな支援の積み重ねこそが、会計事務所にとって最も重要なことだと思っています。

特に中小企業の社長さんは、大企業の経営者などとは違い、生活と密着したところで働いています。そのような生活感のある場面で社長さんを支援するのが会計事務所の大切な役割です。

アンテナショップによる集客

反町 続いて、グループ企業ではんこ屋を経営されていることについてもお伺いします。会計事務所がはんこ屋を経営しているというのは少し驚きました。

林 株式会社グレイイトが展開する「はんこ屋さん21」というフランチャイズに加盟し、はんこ屋の路面店を展開しています。グレイイトの伊藤隆社長と以前からお付き合いがあり、そのご縁がきっかけです。

反町 林先生がお始めたことから、はんこ屋も会計事務所と関係があるということですか。

林 そうです。グレイイトは全国に300店舗を展開するはんこ屋業界大手のフランチャイズですが、統計的に見ると、新設法人の20%が同社の路面店で会社設立のための実印を作っているのです。

反町 20%ですか。それはすごいですね。

林 新設法人は会計事務所の新規顧客とも重なりますから、はんこ屋を会計事務所のアンテナショップにできないかと考えました。店舗経営の利益自体はトントンでもよく、月に1件でも2件でもそこから顧問先を獲得できればよいという発想からスタートしています。

実印や名刺を作り到店舗を訪れたお客様に、「母体は会計事務所ですから、何かお悩みがあればご相談ください」といった会話をします。すると、まだ顧問税理士を決めていない起業家の方だったり、喪中はがきの注文にきたお客様の相談から相談

会計事務所グループとしては異色の取り組みであるはんこ屋を経営。税務顧客の開拓にも活用している



税案件が発生したりしたケースがあります。

反町 お話を伺うと、確かにはんこ屋は会計事務所の潜在的な顧問先と接点がありますね。まさに盲点でした。

林 周りからは「なぜはんこ屋をやるのか」と思われがちですが、実は会計事務所とはんこ屋はかなり相性がよいのです。

はんこ屋といっても、現在のはんこ屋はただはんこを売るだけでなく、名刺や封筒、印刷物なども扱いますから、名刺印刷の注文をきっかけに当事務所のお客様になってくださった方もけっこういらっしゃいます。

はんこ屋を経営してみても、路面店を持つことの意味の大きさを実感しました。

相続手続き支援で顧客層を拡大

反町 YMG林会計では、富裕層だけでなく、一般層向けの相続支援も始めたそうですね。

林 今後、増税という形で相続税を課される人が増え、サラリーマンで

あっても課税対象になるケースが増えるでしょう。当事務所では、そのような一般層にも相続支援の手を広げようとしています。

ただ、事務所経営の観点で考えると、サラリーマンの場合、相続税が発生する方が増えるといっても数は多くありませんから、そこだけに注力しても事業に広がりがありません。

そこで、相続税が発生する方だけを対象とするのではなく、相続税が発生しない方もご支援したいと考えています。

具体的には、銀行の名義変更やさまざまな請求など、相続に伴い発生する細かな手続きをすべて支援するようにします。

そうすれば、結果として相続税が発生する案件が持ち込まれるケースも増えるでしょう。

反町 相続手続きの支援は、今後ニーズが急増すると予想されている分野ですね。

林 そのとおりです。対象とするお客様を富裕層から一般層まで広げることが、会計事務所にとっては受注案件を大きく増やす手段になると思

なものでしょうか。

林 会計事務所も企業ですから、継続していくためには未来を見据え、お客様のニーズの変化を常に考えることが必要でしょう。そして、お客様のニーズに先手を打てるかどうか

が存続を左右すると思います。

ただ、営業だけに力を入れるのではなく、先ほど申し上げたように既存のお客様の支援とのバランスをとることが大切です。ですから、既存のお客様をながしろにしてまで拡大路線に走ることには否定的です。

また、事業の継続性を実現するためには、人材育成が欠かせません。

当グループでは、研修制度の充実にかなり力を入れています。例えば当事務所では、税理士試験に2科目合格した職員のために、負担軽減を目的とした部署を設けています。試験対策が本格化する職員には仕事に余裕のある部署に入ってもらい、無理をせずに試験に挑めるような態勢を作っています。これは先代の頃からあった仕組みなので、YMG林会計の社風といえるかもしれませんね。

そのほかにも、税務はもちろん、

います。

ただ、顧客層を広げるとなると、事務所がこなす業務の量も増えることが予想されます。それをきちんとこな

しきる態勢を作ることが重要ですね。

ポイントになるのが、申告書をスピーディーかつ的確、そして正確に作成する仕組みを持つことです。従来のようにひとりの担当者がひとつの案件を専任で処理するような体制だと、案件数が増えたときにこなしきれなくなりますが、チームを作

って無理なく処理できる仕組みを作っています。

ちなみに当事務所では、相続税の申告に関しては、すべての案件で書面添付をしています。

反町 スピーディーな処理は会計事務所に限らず、広く一般的なニーズ

になっていますね。

林 相続案件をこなしているときに、お客様から不満が起きやすいのが、申告書ができあがる進捗状況が見えていない状態です。ですから、当事務所では案件の進捗状況をリポートにして、お客様へ定期的に報告するようにしています。現在の状況と今後の見通しが

分ければ、お客様も安心してくださいますし、申告スケジュールの打ち合わせもやりやすいですね。

原価管理の重要性

反町 YMG林会計は100人規模ですが、これだけの大組織を管理するために工夫されていることがあれば教えてください。

林 組織のマネジメントに関してはいろいろと試行錯誤をしてきましたが、現在は監査報告書と原価管理の2つをみるという形に落ち着いています。

具体的には、担当職員が特定のお客様にどれくらい時間をかけたかが日報から分かるので、それに単価をかけて金額を出し、顧問料と比較して赤字であれば合理化などの改善策を講じます。

それとは逆に、ほとんど手間がかかっていないのにきちんと顧問料をいただいているドル箱のようなお客様もいます。

このようなお客様は、そのまま放置しておくのではなく、人的資源を投入して顧客満足を高める必要があ

経営、資産税、そして自己啓発も含め、常になんらかの研修を行っています。他の会計事務所と職員同士の交流会も実施しており、職員の見聞が広まるように努めています。

職員第一

反町 林先生のこれからの目標をお聞かせいただけますか。

林 会社を動かす原動力は職員です。お客様に貢献する力の源は職員ということです。ですから、顧客第一を実現するには職員第一でなければなりません。

職員が定年を迎えたときに、「この事務所で働いて本当によかった」と言ってくれるような組織になるのが理想であり、私の目標です。そのような組織は、お客様にも必ず貢献できます。

反町 ソリマチ知識サービスグループが掲げるSG憲章に、私の父が「このグループに入ってよかったな」と満足感を持って人生を生き、できるだけ長く在職してもらいたい」という言葉を入れています。私もこの

憲章には大変共感しており、日々実践に努めています。ですから、本日、林先生から私の思いに重なる言葉をいただき、大変心強く感じました。

林 ありがとうございます。

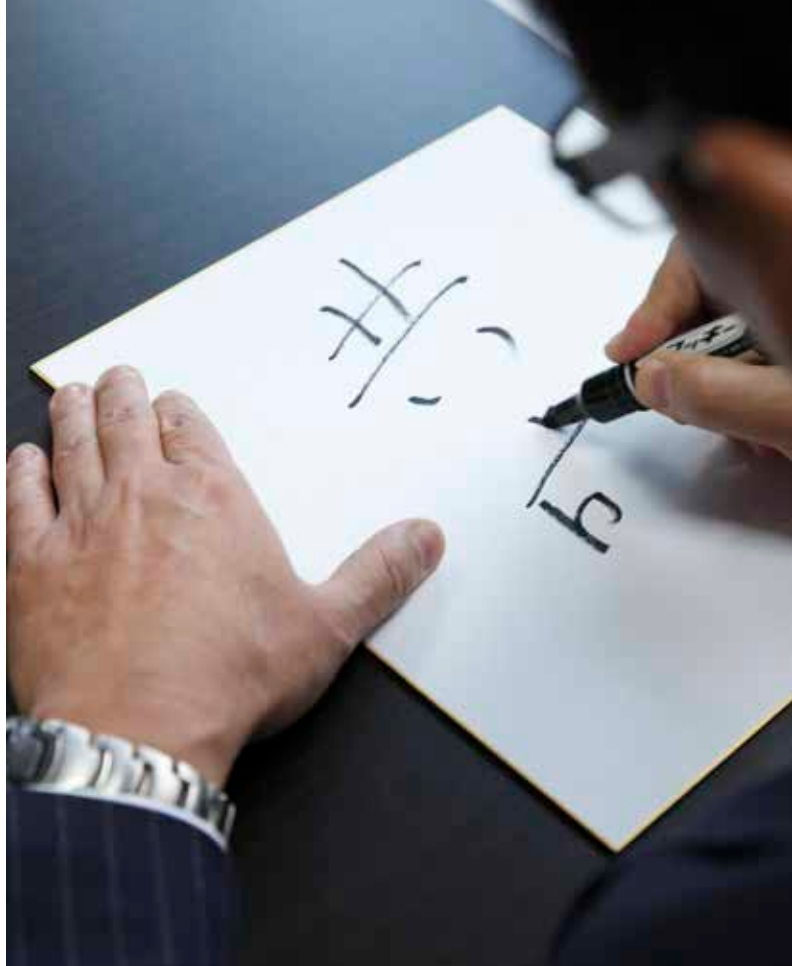
ちなみに職員第一になるためには、トップが常に成長する努力をし続けなければならぬと思います。職員が努力すれば成果を出せる。そのような事業は時代の変遷と共に変わっていきませんが、時代が変わってもそれに合った新しい事業を開拓し、職員に道を示すのがトップの努めです。

ですから、新しい事業展開のためのアンテナは高く張り、その時代のニーズに合う商品の開発を指示できるように、常に気を張っていないければなりません。

それを私だけでなく、役員クラス

の職員もできるようになれば、YMG林会計も100年続く事務所になれるでしょう。

そのような思いもあり、最近



共成

反町 これまでご登場いただいたすべての先生にお聞きしているのですが、林先生の座右の銘を教えてくださいませんか。

林 造語ですが、「共成」という言葉を挙げさせていただきます。

お客様をはじめ、職員、業界の皆

さんなど、多くの方々と共に成功しようという意味です。

自分ひとりだけではなく、周りのすべての人たちに幸せが浸透していく。それが「共成」です。

反町 先ほどお話を伺った「経営コーチ」ですが、林先生は榎本恵一先生（榎本会計事務所所長）など、諸先生方と一緒に一般社団法人を設立し、会計業界でのノウハウの共有に

努めておられます。これも共成の取り組みといえそうですね。

林 そうですね。今はひとりで何とかなる時代ではありませんから、横のつながりを作り、その力でお客様に貢献することが大切だと思います。皆が成功することを第一に行動すれば、自分たちも成功できると思います。しかも、その成功は一時的なものではなく、永続すると確信しています。

反町 いろいろと貴重なお話をありがとうございます。

じつは私の父の反町秀司が御尊父の勝彦先生と親しくさせていただいていたとして、私も勝彦先生のお人柄は存じ上げています。

それで本日お話を伺って大変印象的だったのですが、経営者としての客観的な視点、時代の変化に臆さないチャレンジ精神など、お2人には

共通点が大変多いと感じました。少し失礼な言い方になるかもしれませんが、お2人は似た者同士なのではありませんか。

林 そうですか。だからウマが合わないのかもしれませんが（笑）。

反町 最後になりますが、100年

事務所を体現されている事務所を存じであればご紹介いただけますか。

林 茨城県の鯨井会計グループをご紹介します。

グループの中核である税理士法人鯨井会計の代表社員を務めているのは2代目の鯨井規功先生ですが、お父様の事務所をただ引き継いだのではなく、別の場所に新たに事務所を構え、ほとんどゼロから大事務所に発展させた実力を持っています。

2代目ですが普通の2代目ではなく、創業者的な感性を持つ2代目といえます。お父様の事務所がもとともかなりの規模でしたから、規功先生の事務所と合わせて県内最大規模の会計事務所グループに発展しています。

反町 大変に興味深いお話です。それでは次回は、鯨井会計グループの鯨井規功先生にお話を伺いたいと思います。本日は大変貴重なお話を本当にありがとうございます。

林 こちらこそ、ありがとうございます。