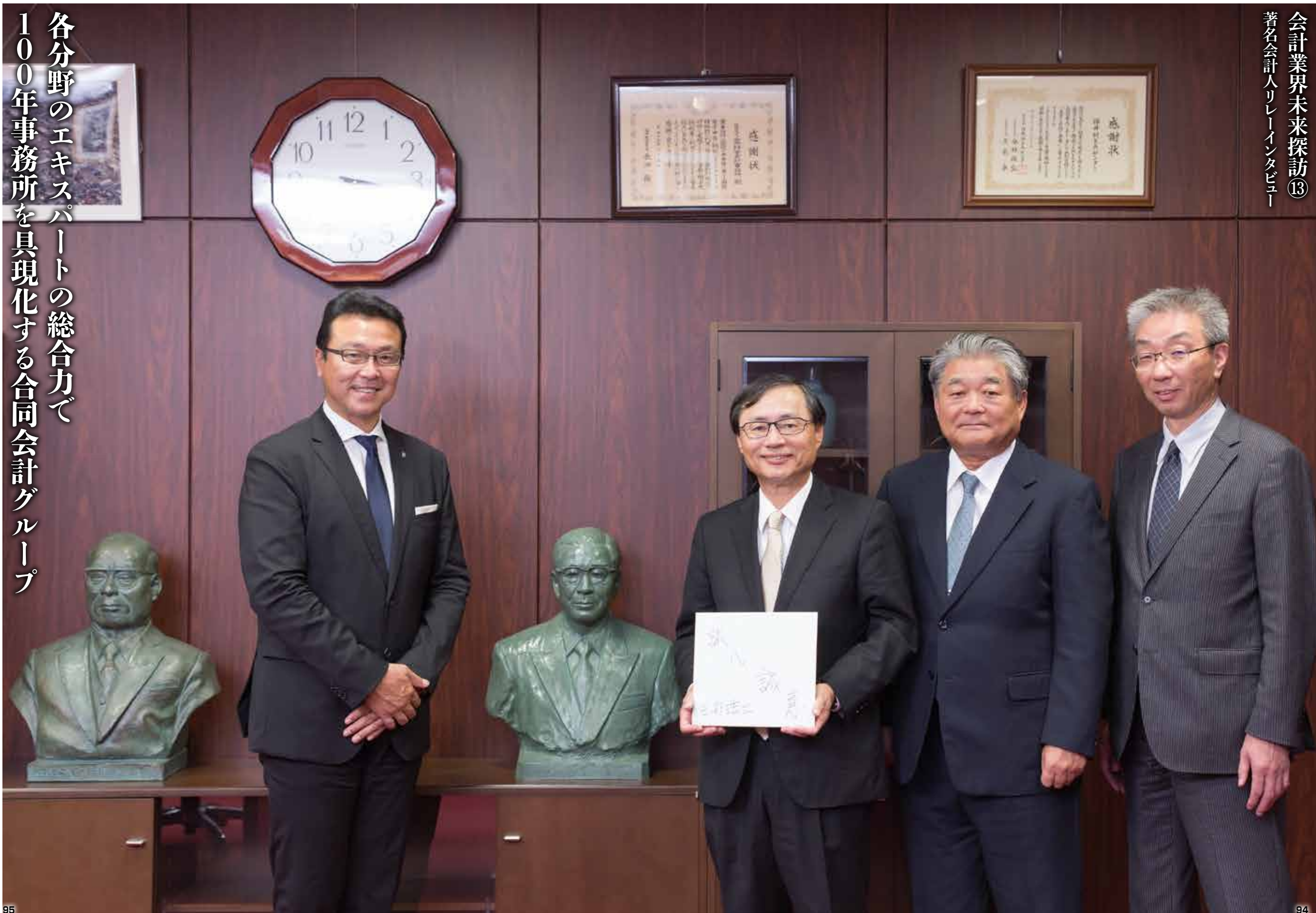


各分野のエキスパートの総合力で
100年事務所を具現化する合同会計グループ





税理士法人合同経営会計事務所 代表社員 税理士
西川光良氏

12組織、200人規模で 4500社を支える

反町 まず、合同会計グループの概要からお聞きます。

三田 税理士法人合同経営会計事務所を中心、6つの株式会社、3つの士業法人、そして協同組合と社団法人からなります。

反町 それぞれ、簡単にご紹介いただけますか。

三田 株式会社総合経営サービスは、

記帳代行を業務とする会社です。株式会社合同経営会計事務所は不動産管理会社、株式会社総合代行は損害保険・生命保険の代理業務を行います。

反町 名称に「会計事務所」が含まれる株式会社というのは珍しいですね。

三田 昔、国税局との話し合いで、株式会社では会計業務しか行わず、税理士業務は税理士個人がやると厳密に区分することで了解を取ったと聞いています。

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、抜きんできた業績を挙げているだけでなく、その経営思想はほか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が、会計人の視点から、そのような有名事務所の本質に迫ります。第13回は、福井県の「合同会計

顧問先数国内トップクラスの 会計事務所グループ

反町 「会計業界未来探訪」は、顧問先企業のゴーイングコンサレーションを支援する会計事務所のなかでも、



税理士法人合同経営会計事務所 代表社員 税理士社長
三田浩二氏

計グループ」を取材しました。代表社員税理士社長の三田浩二氏、代表社員税理士の清水俊裕氏と西川光良氏に、創業から58年にわたる歩みと、60周年に向けた取り組みについて伺いました。

100年続く事務所を具現化されている先生方にお話を伺い、私のような後進の会計人が知見として学ばせていただくというシリーズです。4年前にスタートし、今回で13回目を迎えました。

本日は、福井県ナンバーワンの会計事務所グループである、合同会計グループを率いる三田浩二先生と、清水俊裕先生、西川光良先生にお話を伺います。

合同会計グループは、平均顧問先法人数が173社というなか、数千

もの顧問先を有する、日本でトップ3に入る会計事務所グループです。毎年、十分練り上げられた経営計画を立て、全職員がそれをしっかりと理解、共有する仕組みがあるとお聞きしました。

今日はぜひ、その仕組みでどのように多くのお客様を支えているかを伺うことで、100年事務所の具現化のカギを探りたいと思います。本日はよろしくお願ひします。

三田 & 清水 & 西川 こちらこそ、よろしくお願ひします。



ソリマチ株式会社 代表取締役
税理士法人ソリマチ会計 代表社員 税理士
反町秀樹氏

清水 もともと会計法人の本体でしたが、税理士法人ができたためにそちらに移行して、不動産管理のみ行う会社になりました。

三田 株式会社フクイ・アウトソーシングは人材派遣会社で、株式会社合同情報社はお客様向けの新聞「合同情報」を発行しています。株式会社GKは、他社の株式の取得および保有を行っています。

士業法人としては、税理士法人のほかには社会保険労務士法人、司法書士法人、行政書士法人があります。

そして、福井合同福祉協同組合は、当社のお客様に加入いただき、団体総合保障という保険制度および福利厚生事業を営んでいます。

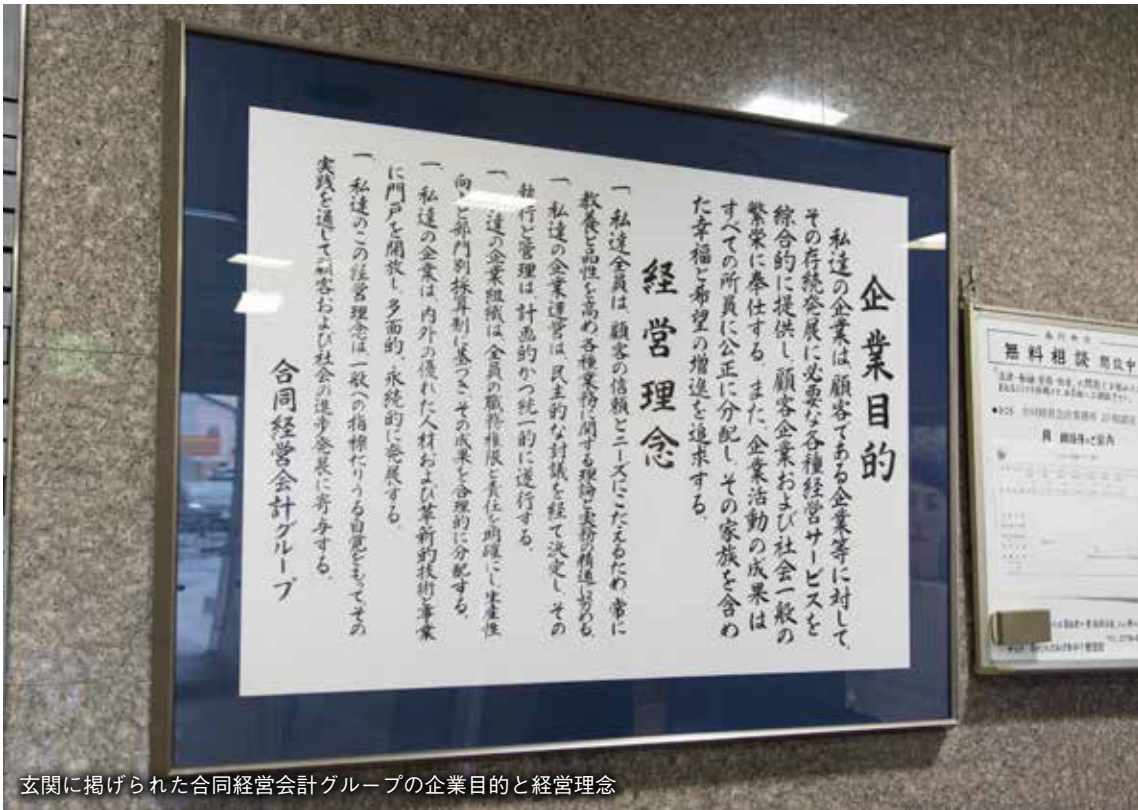
最後に、福井中小企業福祉共済会は、特定退職金共済（特退共）制度に基づく退職金共済事業を行っている一般社団法人です。一般社団法人ですから、広く門戸は開いています。

反町 現在の従業員数は何人ですか。

三田 グループ全体で約200人です。最も多いときが210人くらい



税理士法人合同経営会計事務所 代表社員 税理士
清水俊裕氏



玄関に掲げられた合同経営会計グループの企業目的と経営理念

で、そこから徐々に減らしていき、2年ほど前に一番少なくなりました。その後、再度拡大路線に進むための準備として人を増やしており、元に戻りつつあります。

反町 差し支えない範囲で、年商や顧問先数を教えていただけますか。

三田 グループ全体で約22億円。顧問先数は、毎月顧問料をいただいているところが3000件強、年1回のお客様を含めると4500件くらいになります。

先駆的な経営理念

反町 顧問先数4500件はすごいですね。これまで取材してきた事務所のなかでもダントツの数字です。まさしく国内トップクラスといえます。

顧問先は主に県庁所在地の福井市の企業でしょうか。

三田 事務所は現在、福井市の福井本社をはじめ、昔の越前国にあたる嶺北地域に4つあります。坂井市の坂井支所、勝山市の奥越支所、越前市の武生支所です。福井本社の顧問先数が全体の半分程度です。

反町 福井市の人口はどれくらいですか。

清水 約25万人です。

三田 福井県全体では80万人を切るくらいです。

反町 人口25万の都市で2000件以上のお客様というと、シェアはどのくらいですか。

清水 福井市では2割を切っているはずですが、奥越のほうは5割くらいのシェアを占めています。

反町 続いて、グループの経営理念について伺います。お邪魔しているビルの玄関に、企業目的と経営理念が大きく掲げられていて、大変共鳴しました。

清水 昭和32年に事務所を設立するにあたって、創業者らが考えたものを今も継承しています。設立当時と若干文言は変わっていますが、基本は同じです。

三田 創業者は成田、折本、三好、高村の4人の先生方です。当時何回も議論し作成された旧「5原則」を基にしています。

反町 企業目的にある「希望」とい

う言葉は、とてもすてきだと思います。

また、5カ条からなる経営理念は、自らが顧客の模範となるという志を表すものだと感じました。

清水 そのとおりです。

三田 設立するときに、非同族で集まるからには、分配の基準はもちろん、責任も明確にしようと、かなり議論したと聞いています。また、資格者の仕事ですから、代々相続するのは難しいということで、しっかりと育てて、次の経営者に順々に渡していくべきではないかと判断したとも聞いています。

反町 経営理念の3条にある「職務権限と責任を明確にし、その成果を合理的に分配する」は、今ならよく聞く話ですが、58年前にこのような考え方をしていた人はほとんどいなかったのではありませんか。

清水 おそらくいなかったと思います。

反町 素晴らしい志ですし、それを受け継いで実践されている先生方も素晴らしいと思います。

三田 ありがとうございます。私た

ちは、福井で最も民主的な経営をしている会社だと胸を張って言えます。上場会社であっても、実質は創業者一族が力を握っているところとは違い、全て民主的に討議して決めています。

創業58年の歩み

反町 次に、創業から現在までのグループの歩みを振り返っていただきます。昭和32年に、協同組合方式で設立されたそうですね。

三田 ええ。先ほど申し上げたとおり、調査立ち会いや申告といった業務は各税理士の個人事務所で行い、記帳代行業務のみ株式会社合同経営会計事務所が受け持っていました。

その後、税理士法人制度ができ、税理士法上のいろいろな問題をすっきりさせるために、税理士法人を設立して税理士の業務を全て移管しました。記帳代行も、いったん税理士法人が受注し、そこから総合経営サービスに外注する形にしたという経緯です。

反町 それはいつのことでしょうか。

西川 平成22年、総合経営サービスができたときですから、5年前ですね。

三田 税理士法人は平成18年設立で、8期目になります。

西川 ちなみに国税局からは、「合同会計のためにできた法律じゃないのですか」と言われました（笑）。

反町 まさにそうですね。ずっと前から税理士法人に近い形態を採っていたわけですから。100年事務所を目指すための方法はさまざまだと思いますが、合同会計グループは極めて珍しい形態だと思います。

三田 そうですね。当初集まった税理士たちは、日本一の会計事務所を

税理士法人合同経営会計事務所のおもな沿革

昭和32年4月	福井市に合同経営会計事務所発足
昭和32年4月	有限会社合同本社設立
昭和33年10月	株式会社合同情報社設立
昭和36年9月	株式会社合同経営会計事務所に改組
昭和44年5月	株式会社合同代行設立
昭和45年10月	社団法人福井中小企業福祉共済会設立
昭和51年12月	日本合同福祉協同組合設立
平成4年4月	有限会社合同本社を株式会社合同本社に組織変更
平成4年6月	株式会社北陸ビジネス総合研究所設立
平成6年4月	株式会社合同経営会計事務所が株式会社合同本社を合併
平成9年9月	株式会社北陸ビジネス総合研究所を株式会社フクイ・アウトソーシングに社名変更
平成12年10月	福井市西開発に本社を新築移転
平成18年7月	株式会社GK設立
平成18年10月	税理士法人合同経営会計事務所設立
平成22年4月	株式会社総合経営サービス設立
平成25年4月	坂井市蔵垣内に、坂井支所新築移転
平成26年4月	合同経営社会保険労務士法人設立
平成27年4月	司法書士法人GK設立 合同経営行政書士法人設立



三田 新たな収益の3本柱として掲げたものうち、相続については、顧問先以外のお客様の開拓を進めています。具体的には、DMを送ったり、セミナーを開いたりしています。**西川** 業者との提携も行っています。**清水** 専門のホームページも作成しました。

三田 セミナーは、特に最近が増えています。ここ福井本社のセミナールームだけでなく、外にも出ています。ここだけでは、既存のお客様しか来ないからです。そのため、お客様以外を集めたい医療や福祉、介護関係は全て、公共施設などで実施しています。

反町 本日お邪魔している福井本社は、大きくモダンな建物ですが、セミナールームには何人くらい収容できるのですか。

三田 グループの全員が集まる全体会議ができるように、200人は入ります。

西川 既存のお客様に対する告知には、冒頭で紹介した顧問先向けの新聞「合同情報」も使っています。

反町 テレビCMも活用されているそうですね。

三田 はい。日曜のゴールデンタイムに1年ほど流しています。相続のお客様は、今までとは全然違うからです。従来の企業の方なら、合同会計といえは分かっていたかもしれませんが、一般の個人の方とは全く接点がありませんから。

坂井支所のビルを大きなものにしたのも、相続などの個人のお客様は、建物が大きくて組織も大きいほうが安心できると思ったからです。

反町 医業についてはいかがでしょ

うか。

三田 現在、介護福祉も含めて、250社くらいのお客様があります。ずいぶん増えましたが、まだ拡大できと思っています。新規開業は少なくなってきたものの、ある程度はありますので、開業から支援する形がとられています。

反町 こちらもセミナーで新規開拓を図っているのでしょうか。

清水 ええ。医療関係者にダイレクターメールも送っています。

反町 公益法人会計に限らず公会計も、これから注力されていくのでしょうか。

三田 公益法人会計はずっと前からやっています。

清水 公会計も、平成18年の公会計が新しくやろうといったときから手がけてはいますが、残念ながら福井県では基準モデルとなるところがありませんでした。

そのおかげで、関連するところのお客様は少しあったのですが、本格的に乗り出したのは今年です。今回、地方公会計基準が新しくなったことを契機に、セミナーも開催しながら、

反町 間もなく創業60周年になりますが、そのための準備を進めておられますか。

三田 はい。中期経営計画を練っている最中です。本来、周年事業は当年を迎える前に行うものと聞いていますので、60周年関連の事業は平成28年を中心に始めます。それに向けて、中期経営計画を練っています。

55周年のときに発表した中期経営計画では、専門業務を拡大すべく、通常の会計業務以外に相続、医業、経営計画の3本を収益の柱にしようというものでした。

その計画に則り、それぞれチームを発足させて、準備を進めてきました。

今回の中期経営計画も、それさらに推進するためのものです。今回は公会計への対応も強化するため、人を増やす必要があるでしょう。

最近5年間の主な取り組み

反町 それでは、前回の中期経営計画に基づいた、ここ5年間の具体的な取り組みについてお聞きます。

各自治体への営業を始めています。

三田 公会計はこれからです。佐賀の諸井先生の言葉で、地方では各市町村の市役所や町役場が一番大きい企業だというのは、間違いなと思います。

反町 これから積極的に打って出るという段階でしょうか。

三田 そのとおりです。公会計は時間がかかるし、マンパワーも必要ですから、規模の大きい会計事務所しかできないと思います。

清水 地元の自治体に営業していますが、残念ながら今のところは建設コンサルテイングが強いですね。ただ、作成する固定資産台帳がかなり粗いという話は各所で聞いています。また、毎年更新があるのですが、建設コンサルテイングはやらないので、そのあたりが狙い目だという気がします。

アンケートを活用した戦略策定

反町 60周年に向けて、公会計のほかに力を入れていこうという分野は



あります。

三田 今回、中期経営計画を作成するにあたり、お客様にアンケートを採りました。回答率は35%で、けっこう高いものです。その回答のなかに、「後継者がいない」が15%、「廃業を予定している」が20%くらいありました。

これを見ると、M&Aをしつかりやっつけていかなければと思います。今までわれわれの事務所を支えてくれた大事なお客様ですから、きちんと

最後までご指導させていただく意味

でも、収益目的のみではなく、お客様のお手伝いとしてもやっていく必要があると思います。

反町 顧問先にアンケートを採ったという手法がとても斬新です。そのようなことは、聞きたくてもなかなか聞けませんから。

清水 実は2回目です。

三田 確か30周年のときにも1回実施しました。

今、社内で職員向けのアンケート

も毎年行い、いろいろな意見を募っています。「自分の仕事をどう思うか」「上司はあなたの能力をきちんと把握しているか」などのほか、われわれ経営陣に対する意見も聞いています。

反町 ES（エンプロイー・サティスファクション・従業員満足度）を知るためのアンケートですね。経営理念がどのように運用されているか、今のお話を聞いて腑に落ちました。たくさんさんの意見が寄せられるのですか。

三田 最初のうちは、仲間を批判するような意見も見られました。それは発表せず、全体会議などで個人批判は控えるようにということで、だんだん真面目な意見が変わっていきしました。なるべく記名付きの意見が欲しいので、記名して返答した場合には100%回答する。無記名の場合には回答しない場合があると明言しています。

だいたい9〜10月に実施して、11月1日の全体会議で各部門の部長が返答していく形にしています。

ここ2年は、主だった意見につい

ては私が返答を書いて、全員に社内メールで送りました。

反町 2000人の組織がうまく回る仕組みの一端は、こういうことですね。

三田 確かに、社内アンケートは、肯定、否定を問わず、きちんとした意見が出てくるようになりました。

反町 皆さんが参加意識を持って、実際に携わっているわけですね。

三田 当社は女子職員が多く、7割方が女性ですから、「自分の家庭も大事だ」という意見がけっこうあります。また、「昔は育児休暇なんか取らなかったのに不公平だ」という意見もあります。それらに対して、きちんと応えていかなければなりません。

反町 伺ったアンケート、業務の見直しは、ぜひ実践したいと思います。

明確な組織運営ルール

反町 2000人もの組織を運営する仕組みは、どのようなものでしょうか。グループ各社の意思決定の方法や、伝達手段などを教えていただけ

ますか。

三田 大きなものとしては、四半期ごとに行う全体会議があります。

まず、4月1日に当年度の計画を部門ごとに発表します。それを受けて、四半期ごとに8月1日、11月1日、1月12〜13日に、その進捗状況を発表して、変更するものは変更して、みんなの前で報告します。会議は午前中のみで、午後からは研修会などを実施します。

反町 経営数値をオープンにしている会計事務所は少ないと思います。

三田 また、役員会と称する会議が月に2回あります。1回はグループ役員会。グループの役員が出席して論議する。グループ各社の役員会とは別のものです。税理士法人が主で、ほかのグループ法人の代表者や責任者が出席するため、主な決定はほとんどそこで行います。

もう1回が、グループ全体の課長以上が全員出席する部課長会です。ここでは、役員会での決定事項の周知徹底を図ります。

あとは、毎週月曜の朝、全ての支所とつないで行うウェブ会議です。

福井本社の全員と、各支所から3人

くらいずつ、30名弱が参加します。

ここでは、1週間の日程の報告、連絡事項の伝達などを行います。

また、役員定年も決めています。役員は65歳で定年となります。ただし、資格者の場合は定年後もまだやってもらいます。役員は、相談役として残ることが多いのですが、第一線からは外れます。すると、第一線の税理士が足りなくなる可能性もあるのですが、昔から税務署OBの人に入っている。若い試験合格者は、管理職としての能力が発揮できるかが未知数なので、管理もできる税務署の役職経験者に、若いうちに来てもらうわけです。

税務署の人たちにとって、当社は先輩がたくさんいるので来やすい環境です。通常、税務署の方がひとりだけ税理士事務所に入ると、税務調査以外の仕事がなかなかやりにくいと思います。当社は、創業者のひとりの高村が税務署OBで、その高村が次の方を引っ張ってきたという伝統があります。

反町 役員定年などが明文化され、社員に周知されている組織は素晴らしいですね。

女性が活躍できる 職場環境づくり

反町 女性の活用について伺います。成功している事務所は、女性が活躍しているところが多いと思いますが、中でも7割は抜kindでた高さです。女性が活躍し、輝く組織をどのようにつくられているのか、ぜひ教えてください。

三田 福井の女性はよく働くので（笑）、昔からたくさんいましたし、優秀な方が多いですね。例えば入社試験の点数は、女性のほうが高いのです。もちろん優秀な男子もいますが、県外に出て帰ってこない場合が多い。一方、女性は8〜9割が帰ってくるようです。

反町 優秀な女性を採用するために心がけておられることはありますか。

三田 例えば女性にも、男性と同様に責任の伴う仕事を与えています。総合経営サービスは財務処理だけで

すが、それ以外の会計部門では、仕事は全て分担させます。担当者としてやることは、男性職員と全く変わりません。

もうひとつは給料でしょうか。特に当社は、男女雇用機会均等法の前から同一労働で、男女の給与差もありませんから、家庭によっては当社の女性のほうが高い給料をもらっています。男性も課長クラスになれば、けっこうな額になります。例えば、当グループには年収1000万円以上が30人近くいます。

反町 グループの従業員が2000人ですから、1割を超えています。それはすごいですね。

清水 昔から7割くらいは女性ですから、もともとそのような風土が存在していたといえます。

西川 もうすぐ60周年を迎えますから、当社のOBはたくさんいます。その方たちが、お子さんや親戚に、女性が活躍できる職場であることをPRしてくれているようです。おかげで新人募集の際に、応募者がスムーズに集まります。

反町 働く女性にとって重要な、結

婚、産休、育休、時短労働などへの対応はどうされていますか。

三田 育児休暇制度自体は、だいぶ昔につくってあるのですが、ほとんど使う人がいませんでした。これでは有名無実なので、取得を促し続けることで、ようやく申請者が現れ始めました。

西川 今年4月から1年間取る人が出ました。また、1年ではなく3カ月の育休を取る方も3人います。

清水 きっかけさえあれば、皆取りたいという気持ちがあるので、取得するようになってきました。

三田 平成26年には、一生涯働ける会社にするため、時短労働の制度もつくりました。職員の通常の勤務体制を100%とした場合、その9割を時短A、8割を時短B、7割をフレックスとし、自分の希望に合わせて選択できるようにしたのです。

例えば、子どもが生まれたばかりの人はフレックスを選び、遅めに出勤して早めに帰宅することができま。そして、子どもが大きくなって、もっと収入を増やしたいという人は、100%に戻せばよいわけです。

試験も活用した人材育成

反町 次に、人材育成について伺います。

三田 当社には新入社員を指導する監査指導部があり、清水が部長を務めています。

清水 監査指導部は、入社1年から3年くらいまでの社員を中心に、実務的なことから、人との接し方やマナーなどをつきつきりで教える部門です。

4月に入社した新人であれば、監査指導部に全員集めて、当社の業務を具体的に教えます。例えば、医業とは何か、経営計画とはどういうものかといったことや、いろいろなセッションを通じた聴く力の養成などをしたうえで、6月ころから現場に派遣します。

反町 最初の2カ月間は、OJTではなく、手取り足取り教えるわけですね。

清水 4月と5月は、各担当者は3月決算でとても忙しく、新人の面倒を見る余裕がありません。そこで、

監査指導部がその役割を引き受ける形で始めました。

担当者に余裕が出てくる6月から、OJTに移行します。ただ、申し出があれば監査指導部のスタッフがお客様の会社まで付き添って手伝うこともしています。

また、申告書を紙に手書きしたり、コンピュータを使ったりする方法なども教えます。

反町 顧問先への巡回監査のような通常業務と、経営計画の作成といった提案型の業務は、それぞれ違う部署で教えるのですか。

清水 いいえ。例えば経営計画なら、経営計画のプロジェクトチームがありますので、講師を務めてもらいます。

反町 人材育成には、ほかにどうい

うものがあるのですか。

清水 監査指導部が行う研修には、初級、中級、上級があります。初級は先ほど申し上げた入社3年目までのクラスで、6月から11月まで月1回、土曜日に実施します。年によって法人税や消費税、所得税といったテーマを決めて、6カ月のうち4〜5回学んだあと、試験をして合格すれば中級に上がることができます。不合格者も再試験があります。

中級、上級は、土曜日の全体研修において、やはり年ごとにテーマを決めて学びます。

もうひとつ、全体研修のなかで行っているのが、実務のなかで発生したミスやクレームの発表です。当番を決めて、全員の前で発表してもらいます。





三田 特に重要なミス、クレームは、その原因や対応策も含め、きちんと文書化させています。

反町 それが気づきや再発防止につながるわけですね。

三田 そのとおりです。ひとりだけではなく、グループで作成、発表してもらいます。

清水 ほかに、心のケアの研修なども行っています。

西川 研修委員会では、時期に合わせた研修の選択と実施に、ずっと昔から取り組んでいます。

反町 試験制度はよいですね。

三田 受けるほうは大変です（笑）。

西川 全員合格させるべきではないという意見もあるのですが、最低限のレベルはクリアしてもらうという意味では、試験は必要でしょう。

反町 ソリマチでは、実務の試験ではありませんが、チーム活力診断という試験を行っています。私が立てた経営計画で提示した、チームの目的や目標を理解しているかどうかを

テストして、理解している人が多ければ活力が高いと判断します。

東京、大阪、海外進出も目指す

反町 今後の事業展開については、どのようにお考えですか。

三田 社内でのコンセンサスはこれからですが、東京、大阪の事務所との提携をもう少し密にしたいと考えています。経営状況、やり方は違いますが、根っこは一緒ですから、その気になればいくらでも提携できると思います。ただ、規模と人数が東京は2カ所所30人くらい、大阪が15、16人、堺はさらに小規模で、会計業務以外で手いっぱいなのです。会計業務以外の業務を始めたいとなつたときに、当社が協力できるでしょう。

反町 最近、交流を始められたのは、そのような狙いもあるのですね。

三田 はい。

もうひとつ、新入社員には海外にも出ると思っています。海外に出るのは必然ではないかという気がしていますし、そういう続けることで、社内の機運が盛り上がり、「私が行きたい」と手を挙げる人間も出てくるのではないかと期待しています。

次世代に夢もバトンタッチ

反町 三田先生の夢、希望はどのようなものでしょうか。

三田 私は64歳ですから、間もなく役員定年を迎えます。次の代への希望ということであれば、拡大路線だけは続けてほしいと思います。

夢は、東京、大阪と一緒に何かやるような事務所にしてほしいし、もうひとつ、世界へ出ていけるくらいの力を持つてほしいということです。

福井の企業は、繊維、メガネなど、かなり以前から海外に出ているところが多いのですが、特に中国に出ていって、みんな失敗しています。なかには、帰りたいけど帰れない会社、つぶれた会社もあります。しかし今

後を考えると、やはり海外展開は外せないと思うので、そのバックアップをしたいのです。

反町 これまでかじ取りをされてきた会社のトップを後進に譲ることに、何らかの感慨はありますか。

三田 私ひとりでこの会社をつくったわけではありませんが、先輩諸氏がつくり上げてきたものを受け取って、また次へ渡すというだけのことです。みんなそのような気持ちでやって、次の人へとバトンタッチしていきますから、グループ自体は休む間もないのです。

非同族でスタートした会社の、最初につくった経営理念をしっかりと守り続けられ、非同族でやる限りは継続できるはずですよ。例えば企業間競争に敗れたお客様が減っても、必ずほかの仕事があるはずだから、それを考えればいいのです。

事実、公会計や医業、相続以外に、社労士法人、司法書士法人、行政書士法人などの専門業務の仕事が増えています。

例えば相続の相談があった場合、税金はかからなくても、相続登記は

発生しますから、司法書士法人の出番があります。お客様にとっては、ひとつの事務所ですべてまかなえれば便利です。これこそワンストップ事務所でしょう。

これをきちんとやっていく限り、ある程度経営は安定するでしょうし、それがお客様に安心を提供する一番の材料だと思います。

誠心誠意

反町 このシリーズでは、登場された全ての先生にお聞きしているので、三田先生の座右の銘を教えてくださいませんか。

三田 「誠心誠意」です。お客様のことを考え、真心を持って仕事に打ち込むことで、必ず道が開けてきます。ですから私は、難しい場面に直面すると、この言葉を思い浮かべて、気を引き締めるようにしています。

反町 ありがとうございます。

今回、お話を伺っていて、大変感銘を受けたことがいくつもあります。特に経営理念の「一般への指標たりうる自覚を持つて、その実践を通じ

て、顧客および社会の進歩発展に寄与する」は、自らが手本になるという気概を表したものだと思います。そして、日本の税理士法人のさきがけとしての誇りを持つ企業体であり続けることが、継続の原動力となっているのではないのでしょうか。三田先生が非同族経営のトップとしての覚悟を常に持っているように、全職員が誇りを持ち、それが途切れることがない。これこそまさに、100年事務所のポイントとなるような気がします。

本日のお話は、今後どういう手を打つべきか悩んでいる地方の大型事務所の先生方にとって、大変参考になりました。ありがとうございます。

三田&清水&西川 こちらこそ、ありがとうございます。