



会計業界未来探訪①⑥——著名会計人リレーインタビュー

## 教育と挑戦で100年事務所を具現化する 近田会計グループ

株式会社近田会計事務所 近田雄一税理士事務所 代表取締役所長 税理士 近田雄一

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、抜きんた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16回は、青森県の「近田会計グループ」取材しました。

### 青森エリア屈指の 会計事務所グループ

代表の近田雄一氏（同右）に、ユニークな人材育成や事業拡大の取り組みの詳細について伺いました。

**反町** 本日は近田会計グループの代表である近田雄一先生にお話を伺います。

近田会計グループは、医業経営支援や資産税・相続税に強みを持ち、近年は農業や公会計など幅広い分野で事業を展開する会計事務所グループです。

プです。

近田先生は、ご父君が設立された事務所を初期のころから支え、時流を的確に読みながら事業の柱を次々と育てることで、グループを地域ナンバーワンにまで成長させました。

近田先生の約40年にわたる取り組みの数々を伺うことで、100年事務所の具現化のヒントを探りたいと思います。

本日はよろしく願いいたします。

**近田** こちらこそ、よろしく願いします。

**反町** まずはグループの概要を教え

ていただけますでしょうか。

**近田** 中核となる株式会社近田会計事務所は、パートを含めた職員数が85名で、顧問先数は月次で訪問しているお客様が約650件、年一のお客様を含めると年間申告件数は1500件くらいです。

関連企業として、中小企業支援を目的とする異業種組合の青森県中小企業経友会事業協同組合、記帳代行やパソコン教室を手掛ける有限会社ビジネスマインド、受付代行や事務代行を請け負う有限会社ヒューマンリサーチなどがあります。



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。



近田雄一（こんだ・ゆういち）

株式会社近田会計事務所代表取締役。近田雄一税理士事務所所長。税理士。昭和16年生まれ。中央大学法学部法律学科卒。税務署勤務を経て昭和48年、近田哲雄税理士事務所に入所。昭和57年、有限会社近田会計事務所副所長に就任。平成3年、近田会計事務所代表取締役に就任。平成9年、近田会計事務所を株式会社に組織変更し、代表取締役に就任。

これらのスタッフを加えると、グループ全体で110名を超えます。昨年の年商は関連企業も含めグループ全体で9億円弱になります。

**反町** 統計によれば、八戸市の事業所数は1万1000件ですから、その1割超を占める、まさに地域ナンバーワン事務所といえます。

**近田** 月次のお客様は青森県全域の他、近隣の岩手や秋田、北海道などにもいらっしゃいます。

また、地域の他の事務所が何人規模かはほとんど分かりませんから、自分のところが地域ナンバーワンという意識はありません。「どうも今は、うちが一番多いらしい」という感じです。

### 高度成長期に合わせて規模を拡大

**反町** 創業からこれまでの歩みを教えていただけますか。

**近田** 当事務所は、私の父が税務署を定年退職後、昭和45年に開業しました。税理士資格があるから開業したものの、税務署時代は酒税専門だ

ったこともあり、いざ始めてみるといささか勝手が違っていたようです。そこで、サポートを求められた私も、当時勤めていた税務署を辞めて入所しました。それが31歳の時です。

**反町** 近田先生もお父様と同じ道を歩まれたわけですね。

**近田** ええ。私は、当時税務講習所（税講）と呼ばれていた税務大学校の本科を卒業した後、横浜市の鶴見税務署等で5年ほど勤務しました。

その後、青森県の十和田税務署に転勤しました。

**反町** 今のお話を伺って、一昨年亡くなった私の父の経歴と重なるところがあり、失礼ながら近田先生に親しみのような感覚を覚えました。私の実家は新潟県長岡市ですが、父も税務署OBで、税務講習所を出ています。税講に行けば、給料をもらいながら勉強ができるということ、父は高校卒業後、税講に進んだそうです。

**近田** 確かに似ていますね。

**反町** 当初はお父様と2人でのスタートだったのですか。

**近田** 最初の職員は、私の中学校の

一期後輩に当たる下斗米です。父の開業時、私は税務署に勤務していたので、会計事務所で働いた経験がある彼を紹介してもらいました。今年で75歳になりますが、今も現役です。

当時は、日本経済の成長の波に乗って、八戸市内でも企業がどんどん生まれていました。それらの企業の記帳代行をすることで、10件、20件とお客様を増やしてきました。

それに併せて、職員も増やしました。仕事が増えてから採用していたは間に合わないと思い、常に職員の採用を先行させ、毎年1人か2人ずつ、定期的に増やしていきました。

最近では中途採用もしていますが、新卒の定期採用は今も続けています。

### T K C 飯塚毅会長との出会い

**反町** 記帳代行で基盤を固めた後、どのように拡大されてきたのでしょうか。

**近田** 昭和52年のT K Cへの入会が大きかったと思います。

実は、T K C会長の飯塚毅先生に

対する私の第一印象は、良いものではありませんでした。私が税務当局に勤めていたころ、東京国税局が全職員に配布する局報に、名指しで「悪徳公認会計士」などと書かれていたからです。

しかし、税務署を辞めて税理士として仕事をするなかで、T K Cのパンフレットを読んだり飯塚先生の講演を聴いたりするうちに、租税正義のために戦っている立派な人ではないかと、だんだん印象が変わってきました。

T K Cの理念に共鳴した私は、自ら電話をして入会したいと伝えました。普通は会員の紹介だそうですが、八戸の会員からは税務署出身者が入るはずがないと思われていたようです。

T K Cに入会すると、すぐに支部長になり、飯塚先生とじかに接する機会がたびたびありました。

**反町** 飯塚先生がどのような方だったか、ぜひお聞かせください。

**近田** まず、講演でもプライベートでも口角泡を飛ばさんばかりの勢いで話す方で、そのパワーに圧倒され

ました。  
酒豪でもあり、差し向かいで飲みながら無遠慮な口を利いたこともあります。

そうした席で、売上税の導入には反対だったのに、消費税では賛成というのはおかしいと申し上げたところ、その時は「必要なんだよ」とだけ仰っていました。結局われわれ会計人にとっては大きなビジネスチャンスになりました。

もうひとつ、お話ししていてすごいと思ったのは、例えば『最澄伝教大師伝』の何ページの何行目にこう書いてあるというように、本の内容を全てそらんじていたことです。

当事務所の社是としてホームページに掲載している「自利利他」は、飯塚先生に揮毫していただいたものです。飯塚先生は、『最澄伝教大師伝』にある「自利とは利他をいう」が最も正しい解釈であると仰っています。

**反町** 「自利とは利他をいう」は、ソリマチグループも大切な社是のひとつとして掲げています。父もTKCの会員でしたから。

## 関与先の発展と 職員の向上が成長の基盤

**反町** 社是の話が出たところで、近田会計グループの社訓・経営理念について伺います。

**近田** 社訓は「関与先の発展が、事務所の願いであり、職員の向上が、事務所の発展である」、経営理念が「私たちは、関与先の発展を心から願い、自己研鑽に励みます。私たちは、会計を通じて、人類の幸福と発展に貢献します。私たちは、創造性と礼節に満ちた日本一の職場を創ります」というものです。

その実現に向けた取り組みの一環として、昭和62年に日本創造経営協会、平成3年に倫理法人会に入会し、定期的に職員を研修などに派遣して学ばせています。もちろん、TKCの研修も活用し、資格を取得させています。

**反町** 日本創造経営協会や倫理法人会に入会したきっかけを教えてください。

**近田** 日本創造経営協会を設立した

薄衣佐吉先生を知ったのは、TKCの秋期大学です。薄衣先生は八戸大学の学生にも教えていたので、それに合わせて毎月1回TKCの会員向けに勉強会を開いていただきました。

この勉強会で4年ほど学び、薄衣先生が八戸に来られなくなった後は、創造経営大学校に入校しました。

創造経営大学校では、先祖についてきちんと調べ、先祖に思いをはせること、すなわち感謝の気持ちが大事であると教わりました。薄衣先生によれば、一代25年として三代75年、経営を継続すれば末代まで続くということでした。

私が創造経営大学校を出た後は、ほぼ毎年1名、職員を行かせています。卒業者は十数名に上ります。

倫理法人会については、創造経営の流れのなかでその存在を知り、盛岡で入会しました。その後、青森県にもつくるといふ動きが出た時、率先して賛成し顧問先も集めた私が、八戸市倫理法人会の初代会長を務めました。

なお、倫理法人会への入会と同じ12月に父が亡くなり、私が所長に就

きました。平成10年には会計事務所を株式会社組織変更しています。

**反町** お話を伺うと、高度成長期に合わせて記帳代行で顧問先と規模を拡大し、並行して社員教育に注力してそのレベルの向上と顧問先の発展に尽くすことで、さらなる成長を続けていらつしやうと感じました。

社員教育については、後ほどあらためて詳しくお聞きしたいと思っています。

## いち早く医業支援に 取り組み事業の柱に

**反町** ここからは、近田会計グループの成長を支える幾つかの事業について伺います。まず、医業経営支援ではエリア内で圧倒的なシェアを占めているようですが、取り組みを始めたのはいつごろでしょうか。

**近田** きっかけは、平成2年ごろに始めた一人医師医療法人のセミナーです。この年、日本医業経営コンサルタント協会にも入会しました。

セミナーは、一人医師医療法人の高い節税効果に興味を持つ医師の



方々から大変好評で、歯科医師会や  
歯科医師青色申告会などに依頼され  
て、50回以上は講師を務めました。

調査でした。20歳そこそこでしたが、  
税法を知らなくてもできるからと、  
他の署員がおつくうがる銀行や証券  
会社の調査にもどんどん行きました。  
今思うと珍しい存在だったかもしれ  
ません。

近田 簡単にいうと、法人化すれば  
計算上これくらい節税できるとお伝  
えし、医療法人設立のお手伝いをし  
ますと申し上げました。すると、他

反町 すると、最初から資産税は得  
意分野だったわけですね。

の税理士のお客様からも頼まれるよ  
うになり、よそのお客様を奪ってし  
まうのはまずいということで、依頼

近田 はい。ですから、お客様から  
相談があればすぐに対応できます。

を受けるのは一時期セーブしました。  
しかし、今ではこの地域で医業経  
営コンサルタントがいる会計事務所

反町 現在、全体の中で相続税・資  
産税の事業が占める割合はどの程度  
でしょうか。

は私たちだけになってしまったこと  
もあり、最近また力を入れ始めてい  
ます。

近田 この地域ではまだ案件数自体  
が少なく、1割未満だと思います。  
ただ、相続税の基礎控除下がった  
ことで、これからお客様がどんど

## 税務署時代から強かった 資産税

反町 資産税にも強いと聞きました  
が、この分野にはいつごろから取り  
組まれているのでしょうか。

今後はセミナーなどを通じて、当  
事務所の得意分野であることを積極  
的にアピールしていく計画です。

近田 実は、私が横浜市の鶴見税務  
署に入って最初の仕事が、資産税の

近田 毎年1回行われるTKC経営  
支援セミナーのテーマに合わせて、

例えば、たくさんある耕作放棄地  
を農作業受委託で借りる方が増えて  
います。なかには、北海道並みの数  
十町歩の規模で営んでいる方もいら  
っしゃいます。そのようなところで  
は人手が足りず、外国人なども含め  
て新たに雇い入れています。

反町 農業者はこのエリアにおけるブ  
ルーオーシャンということでしょう  
か。将来的には相続もあり、ビジネ  
スチャンスといえますね。

近田 法人化や申告のお手伝いをし  
ています。

近田 仰るとおりです。

例えば、奥さんやお子さんも働い  
ている場合、白色申告では専従者控  
除ですが、青色申告にすれば専従者  
給与にできて、税金がぐんと下が  
ります。

反町 他に力を入れている分野はあ  
りますか。

「税金が安くなったら半分あげる  
よ」と言われたお客様の場合、計算  
ではその半分为100万円になりま  
した(笑)。

近田 作業量が多く大変ですが、公  
会計の案件を幾つか受託しています。  
既に利益も上がっています。

このように、昨年は軒並み利益が  
出ていました。この辺りだけでなく、  
千葉県の方に聞いても農業はすく  
よいそうです。

反町 立ち上げ時に固定資産台帳を  
作らなければなりません。動き出  
せば安定した収入になりますね。

反町 企業として見ても、かなり大  
規模な農業法人もありますね。

近田 当事務所の課長は顧問先の担  
当を持っていないので、管理業務を  
減らす形で公会計に力を入れること  
が可能でした。

近田 これまでは、農業では生活が

反町 なるほど、時間に余裕のある

当事務所の各課が個別にセミナーを  
開催しています。ですから、同じテ  
ーマで6〜7回は行っています。

## 今後拡大が見込める 農業支援

反町 八戸市の人口は23万3000

人で、やや減っているようですが、  
景気はいかがでしょうか。

近田 平成17年の合併で増えたと思  
ったら、元に戻ったという印象です。  
景気はまあまあといったところで  
す。昨年は、農業が良かったのでは  
ないでしょうか。大規模化が進み、  
利益が始めています。



管理職に担当してもらおうという発想  
が大変ユニークです。

ただけますか。

## 小集団チームに 権限を委譲した組織体制

反町 次に、組織について教えてい

近田 当事務所には全部で11の課が  
あります。監査第1〜6課の他に、  
コンサルティング課、医業介護事業  
経営支援課、資産税課、損害保険事  
業課、そして総務課です。

各課は5〜6人の職員で構成され

# 株式会社 近田会計事務所



ます。私が考える、きちんと部下を掌握できる数がそれくらいだからです。それ以上に増えたら、新たな課を設けています。

**反町** 各課は5〜6人の小集団チーム制で、チーム内では各人が担当す

る顧問先の情報が共有されているのですか。

**近田** はい。課長が報告を受けています。課長1人当たり、70〜80社の顧問先について全て把握しています。先ほど申し上げたように、課長は担

当を持たず、部下の面倒を見ながら育てていくのが役割です。

**反町** チーム全体の管理と成長を担うリーダー、言い換えれば課の経営者ということでしょうか。

**近田** 仰るとおりです。

**反町** 多くの会計事務所が、顧問先の情報を担当者しか知らないという属人化の問題に悩んでいます。課長が担当を持たず、部下の担当する顧問先の情報を集約させるというのは画期的です。

**近田** きっかけは、私自身が多忙を極めた時に、自分は担当から外れて全体を見る形にしたことです。そのほうが、きちんと部下を見られることが分かり、事務所の規模の拡大に合わせて課を増やしていきました。

**反町** 課ごとに10人の経営者がいるわけですね。

**近田** そのつもりでいます。

課長は所長と同じ役割ですから、その課のことは全て任せられるのが理想です。実際、税務調査の立ち会いは、課長を連れていきます。課長は全部知っているので、その答えを聞いて判断しています。

**反町** さらに、各課が競い合うことで事務所全体の成長が加速しそうですね。

**近田** そのとおりです。ただ、度が過ぎると部署間の情報交換が少なくなるといったデメリットも生じます。

そのような場合、有益な情報は私が引き出して全体に伝えています。

**反町** 近田先生はトップとして全体を見ながら指導されているわけですね。

**近田** 現在は、課長の上に2人の部長を置いています。これは課長との兼任で、それぞれが4つの課を見えています。

また、副所長として私の後継を担う人間を配しています。これからは、部課長クラスの教育に力を入れる必要性を感じています。それがうまくいけば、当事務所は際限なく伸びていくでしょう。

## 研修と実務の両輪で人材を育成

**反町** それでは、社員教育の取り組みについて教えてください。

**近田** 日本創造経営協会の教育システムは、基礎コース、中級コース、大学校に分かれています。中級までは2泊3日の研修を1回、大学校は月1回の3泊4日の研修を1年間続けます。当事務所では、これらを順

番に履修させています。

当初は大学校修了者が課長職の条件でしたが、現在は大学校を出ていない課長もいます。

倫理法人会では週に1回モーニングセミナーを開催しており、職員に参加させています。

私自身は、八戸市の次に県の会長を務めた後、スーパーバイザーとして全国で講演させていただきました。

**反町** T K Cの研修にも参加されていますか。

**近田** はい。全職員が、以前の名称でいう中級職員実務試験、上級職員実務試験（現在の巡回監査士補、巡回監査士）の合格を目指します。合格者には資格手当が付きます。両試験の合格者数の合計は、T K C会員の中で一番多いかもしれません。

**反町** 八戸から東京での研修に参加するのは費用もかかるでしょうし、かなりの投資だと思います。

事務所のホームページを拝見すると、平成17年から28年にかけて、T K Cのプロジェクトや電子申告件数などで何度も日本一になられています。これらは社員教育の成果の表れ

といえますね。

**近田** 当事務所には、やるとなったら全力で取り組む風土があります。

例えば電子申告の場合は、これを推進することが国税当局の負担軽減につながり、生まれた余力を税務調査に回すことができ、国家の役に立つと強く思い、税理士の立場で全面的に協力しました。

仙台国税局ではそれほど伸びないと思っていたようですが、八戸税務署長は大喜びだったそうです。

**反町** 普及は容易ではなかったと思いますが、具体的にどのようなに進められたのでしょうか。

**近田** 主に職歴の浅い若手に担当させました。若い人のほうがコンピュータに慣れていますし、今ではこの仕事に関しては、彼らは名人といえます。昨今はやりのフィントックも、主に若手が手掛けています。

**反町** 適材適所の好例ですね。

**近田** 経営革新支援の取り組みも同様に、若手の覚えが早いですね。こちらは先輩職員のサポートもありますが、早速案件を獲得して本人の自信につながっています。

**反町** ある課でそのような人が出ると、別の課も奮起するわけですね。

**近田** もちろん、そのような効果もあります。

今年入った新人には、早期経営改善計画策定支援（プレ支援）の仕事を与えています。今年は新人が8人と、近年では最も多く、彼らはまだ担当を持っていないのでちょうどいいと思います。

具体的には、早期経営改善計画書の策定から申請が通るまでを担当させます。1人当たり5件が目標です。

**反町** T K Cや倫理法人会などの研修と並行して、実務を経験させるわけですね。

**近田** はい。新人教育は、実務を通じて進めるべきです。私の経験でも、座学だけではすぐに忘れてしまつて役に立ちません。

**反町** 新人にとっては、実務経験を通じて成長を実感できるのはいいですね。

**近田** ええ。成功体験は自信につながり、何でも進んでやる人間になるという読みもあります。

次のステップとしては、中小企業



**近田** まず、地元の大学に働きかけて企業訪問に来てもらい、説明会を開いています。

また、地元の大学の教授に、当事務所を紹介してもらっています。その場合は、学生が最初から入る気で来るのでほぼ間違いなく決まります。

**反町** 選考に当たって近田先生が重視されるポイントがありますか。

**近田** われわれの業務は社会貢献です。その点をしっかり理解してくれる人であれば、多少成績が悪くてもかまいません。最初から優秀な人もいれば、後から伸びる人もいます。どちらがよいと一概にはいえません。

### 生き残りの鍵を握る 経営計画

**反町** 今後10年間で、会計業界にど

のような変化が起これると予想されていますか。

**近田** まずは淘汰が進むでしょう。淘汰される側にならないために、先ほど触れた早期経営改善計画策定支援や中小企業経営強化税制、フィンテックなど、できることは全部やると思っています。

特に、早期経営改善計画などを活用したコンサルティング業務に軸足を移すことを考えています。

当事務所では、決算予測はほぼ全ての関与先に行っています。これまでも、経営力強化設備を導入すると全額控除される、所得拡大促進税制の税額控除を適用する、小規模共済や倒産防止共済を前払いするといった提案をしてきました。これにより、小規模事業者であれば平均化した税金を納めていけばよくなります。

しかし、10年後も生き残るためには経営計画が必要です。国の方針に沿うことでもありますから、全関与先に対して経営計画の作成を提案していきます。それによって、会計事務所の業務の幅は広がるはずです。

ただ、職員によっては余計な仕事

が増えると感じる場合もあります。

そこで、新人教育のところでも申し上げたように、若手をどんどん活用していきます。領収書や請求書のしわを伸ばすような雑用をさせるのではなく、最も役に立つ仕事を経験させて自信を持ってもらうのです。

**反町** 近田先生がいち早くつかんだトレンドを、新しいことに戻込みせず取り組める若手にどんどん吸収させる形ですね。

**近田** はい。情報はT K Cから入ってくるもので十分です。T K Cと歩調を合わせれば、ほぼ間違いなく進んでいけるでしょう。もちろん、私以外の幹部にもアンテナは高くするよう常々言っていますし、若手のサポートもしっかり行ってもらいます。

### 金融情報の提供で 業務領域の拡大を目指す

**反町** 100年事務所の具現化に向けた、近田先生の夢や希望を教えてくださいいただけますか。

**近田** 先ほど申し上げたとおり、これからはコンサルティング業務に

力を入れていきます。特に力を入れて始めているのが医業の開業支援です。

医業介護事業経営支援課を新設したものの、もう人手が足りなくなりつつあります。これをさらに伸ばしたいというのが直近の思いです。

もうひとつは金融です。お客様が

ゆとりある老後を送るために、どのようなお手伝いができるか考えると、適切な金融の情報をお伝えすることも必要ではないでしょうか。ゼロ金利が続くのであれば、株の運用も必要になってきます。証券会社とも連携して、利益が得られるアドバイスができるようにしたいですね。

**反町** 金融情報のアドバイスから事業領域を広げていくお考えでしょうか。

**近田** ええ。具体的な方法は検討中です。

**反町** 先ほど、後継者となる方がいらっしゃるのことでしたが、事業承継についてはいかがでしょう。

**近田** 職員の皆さんが安心して働ける職場を維持するべく、着々と進めています。やや難しさも感じています。それは、後継者と目している

人間がとても優秀だという点です。

優秀であるがゆえに「なぜできないのだろう」と思うことがあるようです。私のように「ああ、自分と一緒にだ」と思えるようになってほしいのです。そうなれば、100年事務所の実現は間違いないでしょう。

### 「自利利他」

**反町** このシリーズでは、登場いただいた先生にいつも伺っているのですが、近田先生の座右の銘を教えてくださいいただけますか。

**近田** T K Cの会員であれば皆さん同じかもしれませんが、飯塚先生から教わった「自利利他」です。

私の思い込みも少しあるかもしれませんが、自分の本当の利益は他を利することにあるという意味です。例えば、会社員なら会社のため、会計人なら顧問先のために尽くすことが、すなわち自分の利益になると考えて行動することです。

さらにいうと、会計人である私たちは、社会貢献に努めなければなりません。私たちには、ずっと以前か

らそうしてきたという自負があります。

**反町** 飯塚毅先生の薫陶を直接受けた近田先生から、「自利利他」について解説していただき、とても感激しました。

本日は、「関与先の発展が、事務所の願いであり、職員の向上が、事務所の発展である」という社訓を、まさに体現しているお話を伺うことができました。

近田先生の平易な語り口、税理士としての強い思いを持ちながら、力むことなく後進の育成にあたる姿勢などから、教育者としても大変優れた方であることが分かりました。

特に、少人数のチーム制を敷き、権限を委譲することで組織の機動性を高めたり、若手に重要な仕事を任せて経験を積ませながら、成功体験により自信を持たせるといった手法は、とても勉強になりました。

もうひとつ、大変印象に残ったのが、取材中に出していただいたコーヒーの砂糖に、私の名前と今日の日付とともに、「一期一会。ようこそいらっしやいました。来社記念」と

