

第2部 わが事務所の事業戦略

# アクタス税理士法人 加藤幸人氏



## PROFILE

加藤 幸人 (かとう ゆきと)

アクタス税理士法人 代表社員。

アクタスマネジメントサービス株式会社 代表取締役。

1989年稲村会計事務所入所。1997年税理士登録。

税理士は、「接客・サービス・コンサル業」であるという考えにもとづき、徹底してお客様の立場で考えて、経営的視点でのコンサルティングに取り組む。

1964年生まれ。長野県伊那市出身。

## 事務所概要

・事務所設立年 1989年

・ホームページ

<http://www.actus.co.jp/index.shtml>

・事務所所在地

本部：東京都港区赤坂3-2-6 赤坂中央ビル7F  
赤坂見附駅（銀座線・丸の内線）（徒歩1分）

・主な関連法人

アクタスマネジメントサービス株式会社、アクタス社会保険労務士法人、アクタスITソリューションズ株式会社、アクタス行政書士事務所

・職員数、職員構成

職員数：129名

税理士：22名、公認会計士数2

・事業内容（主な取扱案件）

税務会計、国際税務、移転価格、連結納税、相続税、証券化・流動化、公会計

・主な出版物

『はじめてでもススイイわかる！経理「超」入門』（ナツメ社）、『先輩がやさしく書いた「経理」がわかる引き継ぎノート』（中継出版）、『事業承継Q&A』（銀行研修社）、『はじめての相続・贈与』（明日香出版社）

初めに加藤先生のご経歴を教えてください。

私は、1989年（平成元年）にアクタスの前身である稲村会計事務所に入所したのがこの業界のスタートです。

大学3年の時に税理士を志し、大学卒業後は就職をせずに、受験勉強をするという大義のもと比較的自由な生活を謳歌しておりましたが、25歳の税理士試験を終えて、このままじゃいけないと社会に出る必要性を感じ就職活動を始めました。

当時はバブル時代、フリーターという人たちも出てきていましたので、就職していないことに特に不安はありませんでした。

税理士試験後に専門学校が主催する就職説明会に参加し、当時、簿記論と財務諸表論の2科目の合格のみでしたが、縁あって稲村会計事務所に採用され入所することができました。以来、アクタス一筋、平成とともに歩んで28年目に突入しております。

### 学生の頃から税理士を目指されていた？

私は、実家が長野で寿司屋を営んでおり、親戚も東京で寿司屋をやっていたので、自分も将来は寿司屋になるのだろうくらいに考え、安易な人生を歩んでいました。

ただ、中学生の頃、「自分は寿司屋になるから、勉強しなくてよい」と担任の先生に言ったところ、「将来経営を担うのなら税理士という資格もあるからそうした勉強もしたほうがよいのでは」と言われたことが何となく記憶には残っていました。

その影響か、大学3年のときに突如、税理士を目指そうと決意しまして、受験勉強を始めました。大学を卒業した年に簿財に受かりましたが、そのあとの受験勉強専念時代には受からなかったですね。

消費税法に5年かかったと聞きましたが……

89年に就職し、入社1年目は仕事をしながら死ぬほど勉強して翌年90年に法人税に合格、続けて翌91年に相続税になぜか合格と、仕事をしながら続けて合格することができました。残り1科目となって消費税を選び、その合格に5年かかりました。

消費税はボリュームが少なかったのですが、すぐに受かると思ったのですが1年目の試験に失敗したのが大きかったです。その後は試験との相性が合わなくて……。

消費税は、ちょっと勉強すると、ある程度のレベルになって出来た気になります。その畧にはまったかもしれません。仕事も忙しくなってきましたし、徐々に責任のある仕事も増えてきましたので、根本的に勉強量も足りなかったかと思います。

最後は試験との相性が合って、1996年32歳の時によりやく合格しましたが、最後の1科目で5年というのは時間がかかり過ぎですね（笑）。

### 就職から現在までの経緯を教えてください。

稲村会計事務所は公認会計士の稲村榮典さんが立ち上げた事務所で、私が入って8人の事務所でした。異業種専門家集団「アドバイスリンク」という組織の1つとして立ち上がっていました。

アドバイスリンクは、弁護士、弁理士、会計士、税理士、建築士などの専門家が1か所に集まり、お客様のニーズにワンストップで対応するという組織です。

うちは8人でしたが、全体では40名ほどがワンフロアにいましたので小さな事務所という感じはありませんでした。他の専門家と机を並べて仕事が出来ましたので、たいへん勉強になりました。

その後、コンサルティング会社をつくり、社会保険労務士事務所を立ち上げています。

91年には、監査部門であるアクタス監査法人もできました。監査法人はその後合併し、名前も変わり、現在は太陽有限責任監査法人となっております。

事務所の規模も徐々に大きくなり、私も年数とともにマネージャーなど責任ある地位につくようになり、1998年35歳の時に、現在のアクタスマネジメントサービス株式会社の前身であるマネジメントシステム研究所の代表になりました。税理士法の改正とともに税理士法人を立ち上げて、アクタス税理士法人の代表社員にもなり、現在に至っています。

なお、アクタスは現在、税務（アクタス税理士法人）、労務（アクタス社会保険労務士法人）、コンサルティング（アクタスマネジメントサービス(株)）、システム（アクタスITソリューションズ(株)）の4社体制となっています。

また、相続案件に対応するため、アクタス行政書士事務所も立ち上げています。

**事務所に入られてから税務部門の代表になれるまでが早いですね。事務所経営の意思決定側にも早い段階で関わっていたのでしょうか。**

アクタスに入り、10年で税務部門の代表になりました。この業界でたたき上げで組織に入った者が10年で代表になるというのはかなり早いと思いますし、あまり例がないと思います。

小さな事務所で、入所3～4年の頃には先輩がいなくなり、管理者としての役割を担うことになりましたので、部下をまとめることや品質を管理すること、顧客満足を高めることなど、現場のマネジメントの取組みはかなりやってきましたが、会社全体の経営には関わっていませんでした。

創業者の稲村さんは、監査法人の合併などもあり、会計士業務に注力するというので、私は税務部門及びその関係する会社の代表に

就き、当然ですが経営の全般を見ることになりました。その時点で経営全般のスキルがあったかと言えば、はっきり言って「なかった」ですね。

ただ、私は独立開業したわけではありませんが、アグレッシブさと、ベンチャースピリットはかなり強く持っていました。今でもアグレッシブさでは皆に負けたいと思っています。（笑）

**ご事務所は東京に3か所、大阪に1か所ありますね。**

はい。アクタスは、現在、東京には赤坂、荒川、立川の3事務所と、大阪の肥後橋の1事務所まで4拠点あります。荒川と大阪は合併して一緒になった事務所です。赤坂は、セミナールームや会議室中心の「本部」と、執務スペースが中心の「赤坂事務所」がありますので、正式には5拠点になります。

私どもの事務所は、もともとは四谷三丁目にありました。アドバイスリンクの本部がそこでしたので。

監査法人の合併があり、その本部が当時永



田町にありましたので、外堀通りを挟んで対面の赤坂に98年に移転しました。

スタッフは全体で130名ほどですが、赤坂に90名ほどいます。赤坂は山手線の中心ぐらいに位置しますし、とにかく交通至便で便利なところですよ。飲み屋さんもたくさんあります(笑)。現在も人員は増えています。今のオフィスにはまだ余裕がありますので赤坂からの移転は考えていません。

荒川事務所は2007年に千葉哲範税理士事務所と一緒に出来ました。千葉さんは、会計士ですが国際税務のスペシャリストです。アクタスは、国際税務の優秀なパートナーを求めていましたし、千葉さんも個人事務所からの成長を考えていらして、ご縁があって一緒に双方にとって非常に有益だったと思っています。

大阪事務所は2009年に税理士法人山根会計事務所と一緒に来ました。山根会計事務所とは、それぞれの創業者の時代から提携関係にあり、私も先代の山根壮介先生には以前からご指導をいただいております、いわば親戚みたいな事務所同士が一緒になったという感じです。

立川事務所は、2012年に新規開設しました。多摩地域での相続案件に加えて法人のお客様も増えていましたので、地域のお客様に「地元の税理士」としてご愛顧をいただけるように、地元密着型の事務所として出店しました。

### ご事務所の事業戦略についても教えてください。

アクタスは幅広い層のお客様に対してサービスを提供しております。1人で独立起業されたベンチャー企業のお客様から、中小企業、中堅企業、そして上場企業のお客様まで幅広くご支援させていただいております。お客様の件数としては、やはり中堅・中小企業のお客様が圧倒的に多いですね。

法人のお客様に対するサービスは、基本は税務申告・税務代理といった税務コンプライアンスの支援ですが、それに加えてお客様のニーズに応じて様々なサービスを提供しております。

ベンチャー企業や小規模企業のお客様には、経理まで支援してほしいというニーズも多く、経理アウトソーシングサービスなどの支援も行います。中堅・中小企業のお客様からは、経営の相談などを受けますので経営支援が入ってきます。さらに、税務だけではなくて人事労務も含めた総合的なサービスを期待されますのでその提供も行っています。

また、上場企業では、連結納税や国際税務などの高度な専門性の高いコンサルを提供しています。

「小さな会社の支援も行っているのですか」と聞かれることがありますが、当然にご支援しています。そもそも私たちは8人の小さな事務所から始まって皆様に助けられて成長してきました。今度は私たちが、小さくても成長したいと思うお客様を支援する番です。そもそも税理士が、そのようなお客様の成長をお手伝いしないで誰がやるのか、と思っています。

お客様のニーズに合わせて柔軟にサービスの内容を変えて提供することは、ビジネスの世界で至極当然のことだと思います。例えばビールですが、普通のビールに加えて、今や発砲酒や第3のビールも出てきていますし、さらにプレミアムビールといったハイクオリティのビールがあるという状況です。

「税務」といっても1つではなくて、サービスの内容や質は事務所によって異なります。お客様のニーズに合わせたサービスを追求し、少しずつ「味」を変えながら、総合的で複合的な満足度の高いサービスの提供を目指すのが、われわれの事業戦略だと考えています。

## 連結納税など専門性の高い税務サービスも積極的に行っているそうですね。

税務のコンプライアンスといっても様々なニーズがありますので、高度で専門的なコンサルティングにも対応すべく、絶えず研鑽し、取り組んでおります。

連結納税、国際税務をはじめ分割合併の税務支援や、中小企業向けですと再生支援。事業承継は古くて新しい問題で当然として、不動産や債権の流動化・証券化に関する税務支援などです。金融などの税務に隣接している新しい分野のコンサルティングにも積極的に取り組んで行ってきました。

## 税務に隣接する領域を積極的に広げようと考えた理由は？

1つは、お客様のニーズに対して丁寧に対応していき、その内容をきちんとレベルアップしつつかんでいくと、自ずとサービスのラインナップが広がっていくということです。

最初は、税務のみのサービス提供でしたが、中堅・中小企業のお客様からは、給与計算や社会保険業務を「効率化したい」「できれば外部委託したい」といったニーズも見えてきました。それなら、アクタスで、社会保険労務業務も対応できるようにしたいということで社労士チームをつくる。さらに専門性高め、よいサービスにレベルアップして、外部のお客様を開拓する。

経理に1人採用するのはまだ早い、出来れば経理業務は外注したい、会計事務所なら信頼できる、といったニーズに対応するため経理のアウトソーシングや派遣業務を提供できるようにしました。

税務のみのサービス提供にとどまらず、ニーズに応じて対応していたら、経理、人事、総務に対する総合的かつ複合的なサービスが出来上がってきました。重要なのは、ニーズに応え、そのサービスの質を高めて、外部に

も営業開拓の努力をするということだと思います。

もう1つ、時代が求める税務の新しいビジネスに対しては、積極的に取り組んできたということです。税務相談や決算申告といった税務のベーシックサービスはずっと続いて求められると思いますが、逆に、税理士の新しいビジネスチャンスはそれほど多くありません。時代が求める新しいビジネスの可能性があれば乗り遅れないように、アグレッシブに取り組んできました。

業績悪化の中小企業が増えてきた時には企業再生を、金融の仕組みが変わり流動化・証券化の枠組み出来た時にはその税務の分野を、というように、新しいビジネスはいち早くキャッチアップして対応できるようにしてきました。

## ご事務所の名前も組織の強みの一因と考えていらっしゃるそうですね。

はい。私たちは、早い段階で稲村会計という看板を外して「アクタス」というブランドで勝負してきました。監査法人、税理士法人、コンサルティング会社を備えた会計事務所グループを形成していたので、信頼感を高めるためにはブランディングが重要であるということもありますが、創業者の稲村さんが、個人の名前に固執しなかったことが大きく、それは英断であったと感謝しています。

私が税務部門の代表になったときのスタッフは30～40名ほどで、そこから、徐々に規模が大きくなって、事務所が成長して来られたのは、「アクタス」というブランドの効果が大きかったと思います。

スタッフや多くのメンバーが、個人事務所ではないアクタスというブランドの組織に入り、共通の目的をもって組織における役割を果たして頑張ってきてくれました。おそらく、個人名の事務所で「所長が言っているから」

という感じで仕事をしている事務所であったら、それほどモチベーションも上がらないでしょうし、どこまで成長できたかわかりません。

### ご事務所の現在の課題は？

先ほどお話したように、アクタスは、個人事務所というイメージからは脱却していますので、今後は、継続企業のような会計事務所、「継続企業型会計事務所」志向しています。

理想は小さな事務所にある風通しのよさや意思決定の早さなど良さを持ちつつも、組織的な運営を行う規模の大きい企業のメリットを合わせ持った会計事務所です。

それと、今は私がアクタスの代表を努めています。パートナー制の下、役員に相当する人間が複数います。若いパートナーを積極的に登用してきていますし、今後もパートナーになる若い人材をどんどん創出して、いつでも次の世代にバトンタッチできるように、継続企業のような会計事務所にしたいです。

そのためには、組織体制、制度、枠組みをどんどん変革していく必要があると思っています。

そこで重要になるのが、人材の育成と、文化の継承かと思います。

事務所の規模が大きくなってきましてどうしても縦割りの弊害が出てきますし、「自分の役職であればここまでやればいい」といった横割りの弊害もあり、保守的な考え方になりがちでサラリーマン化が起こりやすいですが、そのような中で、どうやってクリエイティブで、イノベティブな人材を育成していくか、今後の課題ですね。

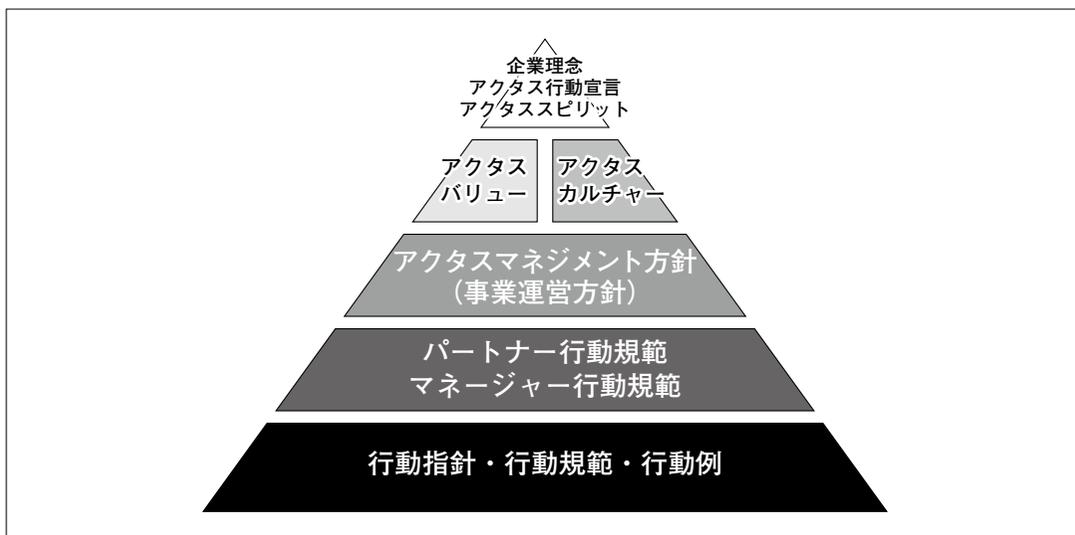
**事務所の考え方や文化については、特にこだわっていらっしゃるのでしょうか。**

「アクタスイズム」という企業理念や私たちの基本姿勢や事業運営の指針を示したバイブル的なものをつくっています。2016年6月に内容を追加し、補足解説を加えた改訂版をつくりました。今は、この新しいアクタスイズムをスタッフに浸透させることに積極的に取り組んでいます。

### 「アクタスイズム」？

もともとアクタスとしての理念がはっきり

### ■アクタスイズム概念図



整理できていないなと思ってまして、きちんと体系だった企業理念を作ろうと考えて3年前につくったのが、「アクタスイズム」です。

「コンサルティングで未来をつくる」という理念の下、行動するわれわれの基本的考え示した行動宣言が基軸になっており、さらに、今までのアクタスの文化を踏まえながら、「顧客」と「社員」と「会社」というすべての満足を追求しようという事務所の考え方を明文化したのが「アクタスイズム」です。

アクタスという名前は「ACT」と「US」を語源に「行動する我々」という意味が込められています。われわれは、いつもお客様の立場で考え、誰よりも独創的な発想で、どこよりも満足度の高いサービスを提供し、何よりもお客様の成長と発展のために行動する。このコンサルティングマインドを胸に刻んで、その中でどのようなことに取り組んでいくのかを明らかにしたのが、「アクタスイズム」です。

今回改訂した「アクタスイズム」では、様々な解説を入れておりますので、パートナーやスタッフが日々の行動に生かしやすくなったと思います。指導やアドバイスの際に、「今の対応は、アクタスイズムのここに則っていないね」と、具体的に説明できるようになりました。

**現在のご事務所の目標についても教えてください。**

2014年に作成した「ActusPlan」においては、売上及びスタッフの数を10年間で現在の倍の規模にすることを目標に掲げています。

これは、毎年10%ずつ数字を積み上げていけば実現します。決して不可能ではない現実味のある目標であると思っています。

**ところで事務所が軌道に乗った、と思われたことはありましたか。**

日々精進ですので、軌道に乗っているとはなかなか言えないのですが、企業再生や流動化や連結納税といった新しいビジネスとして取り組んだものが実を結び、売上の数字になって反映されるのを見ると、確実に一步一步ステップアップしていると感じます。

実際に事務所の成長を強く感じたのは、スタッフの数が50名から100名くらいに増えていった頃ではないでしょうか。ただ、そのような成長の過程では、人の採用が追い付かなくて、かなり厳しい残業体質の時期もありました。専門学校主催の就職説明会では、「アクタスさんは不夜城なんですか」と聞かれたときはショックでした。今だったらブラック企業ですね（笑）。

成長期には、新しい仕事に挑戦する機会がありますので、そんな状況でも「仕事が楽しい」と感じて頑張ってくれるスタッフもいて支えられました。ありがたいことですね。支えてくれたメンバーが今は幹部になっています。

でも外から見ると仕事がきつそう、労働環境が厳しいというイメージになったのだと思います。そうした反省から労働環境の改善にその頃から一生懸命に取り組んできています。

アクタスは社労士業務も提供していますので、残業代の支給や産休、育休の制度など、人事労務のコンプライアンスを順守した労働環境の整備はきちんと行っています。

継続企業を目指すのであれば、やはり、従業員の満足や労働環境の整備も考慮しなければいけません。会計事務所はそこがおろそかになっているところが意外と多いと思います。

**これまでの事務所経営で苦勞されたこともたくさんあったかと思えます。**

最初は人材の確保、採用には苦勞しました。

規模が小さい頃は、知名度もなかったですし、専門学校就職説明会に行っても、応募者が来てくれないような時もありました。当初は離職率も高かったような気がします。

それがだんだんと解消されたのは、アクタスに名称変更した頃からです。ブランディングを意識し、リクルート用のホームページもつくりましたし、イメージアップに一生懸命取り組みました。事務所の規模が大きくなるにつれ、知名度も自然と上がってきました。

ただし、それは事務所の成長の時期になりますので、先ほどお話ししたように、仕事に人員の補充が追いつかないような状況になり、今度はスタッフのオーバーワークで苦労することになったわけで、この業界は「人」にまつわる問題は絶えずつきまとうというのが実感です。

### 事務所の成長・発展に必要なことは？

顧客満足と従業員満足のバランスを取りながら事業を運営していくことが必要であると考えています。

顧客満足についていえば、いかにお客様のニーズに応じて、お客様の満足度を得ていく

か、です。そのためには、サービスの品質が大切です。サービスの質が悪ければお客様の満足度は上がりません。サービスの品質管理は必須だと思います。

お客様に喜んでいただければ、そのお客様が新しいお客様を紹介して下さいます。私たちはお客様からのご紹介というのが大きいです。お客様の満足が、さらには売上につながっていくという好循環が生まれます。

### これだけは負けない、というご事務所の強みがあれば教えてください。

アクタスは「人間力」を売りにしている事務所です。強みは、人間力の高いスタッフです。採用は人間力重視ですので、よそに負けない人材がそろっていると自信をもって言えます。

お客様にご評価頂けているのは、税務コンサルティングにおける専門性は当然ですが、質問などに機動的に対応する行動力やその接客方法等の総合的なスタッフの人間力があるからだと思っています。手前味噌ですみません（笑）。とにかく、われわれの強みは、人間力ある人材にあると思っています。

### 職員の人材育成についての考えをさらに教えてください。

先ほど申し上げたように採用はとにかく人間性重視です。実務経験は問いません。

税理士の合格科目は多いに越したことはありませんが、それも必須ではありません。その人の将来の成長性を見込んだ採用を心がけています。実際の面接は部門の責任者が行っていますが、ここはブレはないです。

それから、育成の方針としては、社内研修で徹底して基礎を鍛えて専門性を伸ばしますが、人間力も伸ばしてほしいということは常に言って喚起しています。人間力向上のためのメソッドをつくりあげるのが私の課題で



す。われわれが提供するサービスにおいて、接客サービスの能力は重要な要素です。

**次に、以下の4つについて、こだわりやルールがあれば教えてください。**

#### (1) 顧客

アクタスはベンチャー企業から中堅・中小企業、さらに上場企業まで幅広くお手伝いさせていただいています。「この規模しかやらない」ということはなく、業種的にも限定はありません。アクタスを信頼いただけるのであれば規模にはこだわらずそれは大切なお客様です。

あと、やはりコンプライアンスは重視していかなければなりませんので、そこを曲げてまで、お引き受けすることはできないです。税法を逸脱するようなご支援はできないということになります。

#### (2) 報酬

経営としては顧客満足と採算性のバランスは考えないといけないと思っています。

採算を考えずにお引き受けするといずれ無理が出て、逆にお客様にご迷惑をお掛けするような状況になったりもします。採算が厳しい時には、報酬のアップをお願いすることもありますし、ご提供するサービスの内容を少し変えさせていただくということをご提案することもあります。

顧客満足と業務効率のバランスの両立は重要ですが、「月額何万円以上の顧問報酬でないとやりません」ということは決してしません。敷居は高くない事務所ではあると思っています(笑)。

#### (3) 営業

これまででも、お客様の開拓や新しいビジネスの創造をいろいろと行ってきましたが、お客様のご紹介から新たにお客様になっていた

だくことは結構多いです。

そういう意味では、日頃からきちんとお客様に喜んでいただけるサービスを提供していくことが、営業というか、商売の基本であると思います。

また、金融機関の方からお客様のご紹介を頂くこともあります。そうしたご紹介頂いた方々との信頼関係の構築も、重要であると思います。

また、最近では、公会計のビジネスに取り組んでいるので地方自治体の方々に営業することも多くあります。

#### 公会計とはどのようなお仕事ですか？

地方自治体は、単式簿記、現金主義会計の決算書類の作成が基本でしたが、平成30年3年期から複式簿記、発生主義に基づく財務書類の作成も求められるようになり、その作成の支援を行うのが公会計支援です。その支援を行う会計事務所としては、私たちは最後発組といえます。

私が長野出身ということもあり、去年は長野県の地方自治体に営業によく行きました。長野県は77の市町村があります。そのほとんどを回りましたので、さすがに大変でした。まさにローラーの「ザ・営業」です。

#### (4) ホームページ

ホームページは事務所の顔になるので、ある程度はカッコいいものをつくりたいと思っています(笑)。以前のホームページが失敗だったので、3年ほど前に、リニューアルしました。現在も微調整は加えていっています。一般の方々が見ても「よくできていますね」と言ってもらえるようなホームページを作りたいと思っています。

ホームページ制作は制作会社さんとの信頼関係や技量も重要ですね。今回のホームページ制作の際は、私たちのことをしっかり理解

していただき、一緒になって制作をしました。そうすると、やはりクオリティも満足度も高いものが出来ました。そんな制作の過程は、私たちのビジネスを行う上でもとても参考になりました。

### 今後の事務所運営の展望は？

私が勝手に言っていることですが、会計事務所の代表としては、私は第2世代であると思っています。現在60歳代後半ぐらいで活躍されている著名な税理士会計士の先生方がいますが、そこが第1世代です。私は52歳ですが、50歳代前後ぐらいが第2世代。今後の経営を担っていきだろ30歳～40歳代が会計事務所の経営者の第3世代です。

アクタスは、経営が第2世代に承継されています。さらに、定年を60歳とすると、私にはもう8年しかありません。継続企業型会計事務所を志向するアクタスは、もう次への承継を念頭におきながら、組織の成長とアクタスイズムの浸透に取り組んでいく必要があります。私の持ち時間は意外に少ないなと思っています。

今後の税務の世界において、新しいビジネスとなる種がいつ出てくるかはわかりません。ただし、そのような新しいビジネスの可能性についてはすぐに対応し確実につかんでいきたいです。公会計支援のビジネスも気づくのが遅かったという想いはありますが、ただ何とか最終ランナーとしてひっかかりましたので、これは頑張るしかないなと思っています。

そんな新しいビジネスの取組みも、日頃のお客様に対するご支援も、うちは、パートナー、マネージャー、スタッフが一丸となって本当に頑張ってくれてるなと思います。本当

に人間力のあるメンバーがそろっています。

私も負けないようにまだまだ頑張らないとですね（笑）。

### これから税理士になる方々へのメッセージをお願いします。

アクタスでは、法人のお客様に対する業務を基本として、相続その他いろいろな業務を経験して成長してもらうような体制になっています。

その上で、5年くらい経験してマネージャーくらいのレベルになるときは、何か1つ、深い専門知識を有する得意分野を身に付けてもらうようにしています。相続や資産税関係を得意とする者、上場企業系の連結納税等の税務支援を得意にする者、組織再編等分野に詳しい者などです。今後は公会計支援を得意とする者も多く出てくることでしょう。

とにかく新しいことに対してはアグレッシブにやろうという思いを持つことが重要であると思います。そんな気持ちがある方には、アクタスは、おもしろいかもしれません。

私たち税理士は、税務の専門性を高めることも大切ですが、忘れてはならないのは、お客様満足の追求です。税理士として「専門性だけ持っていればよい」と思ってしまうと、この基本的なことを忘れてしまう可能性があります。この点は気をつけなければなりません。

フィンテック、クラウド会計、電子帳簿保存法の改正等々により、今後、経理を取り巻く環境や会計事務所業界は大きく変わる可能性があります。この大きな変革に早く対応し勝ち残っていきましょう。

(9月29日アクタス税理士法人本部にて)