



Partners

# 幸せな職員が お客様を幸せにする。 柔軟な制度で皆の幸せを追求

相続業務を得意とし、中国・四国地方を中心に9拠点を展開する税理士法人パートナーズ。代表である川本氏の「働く皆が幸せになれる事務所づくりがしたい」という考えは、長期的なキャリアアステップにも反映されています。その想いの原点とは――

INTERVIEW



税理士法人パートナーズ  
代表社員・税理士

川本 洋氏

## 職員の退職に悩んだ過去が 幸せを追求するきっかけ

私が事務所経営で大切にしていることは、「税理士法人パートナーズで働く皆さんが幸せになってもらえる事務所づくり」です。幸せというのは、仕事を通して成長や人間関係、収入などさまざまな要素があります。その定義は人によって異なりますし、ライブイベントをきっかけに状況が変化すれば、同じ人であっても定義が変化します。だから、それぞれに合わせた柔軟な環境づくりを心がけています。全員のベクトルを合わせるのには難しいのですが、皆の幸せを追求することが、成長や働きやすさや収入につながっていくと考えているのです。

この方針に行き着いたきっかけは、4〜5年前に職員の退職が続いたことです。複数の職員が示し合わせて退職をしたり、その影響を受けて別の職員も退職してしまったり……。人手が足りずにお客様の依頼に応えられないなど、事務所の雰囲気の良い時期がありました。

けれど、会計事務所は職員がいて初めてお客様をサポートできま。職員に幸せを感じてもらい、その幸せな空気を持ってお客様に対応することで、お客様も幸せになる。そうすれば、新しく入ってくる職員も幸せな雰囲気を感じてくれるはず。外ばかりを見るのではなく、私たちが幸せになり、その空気を外に伝えていくことが大事だと気がつきました。

## 長く勤めることが 自信と収入につながる

「職員が幸せに働けるように」という想いは、キャリアアステップにも反映させています。1年目は入力業務などを中心に仕事の基本を覚えてもらい、2年目から監査担当者について学びながら、少しずつ自分の担当を持っていきます。3年経ったら20社以上の担当を持つことが一つの目安です。

その後、5年目を迎えたら長期勤務手当として月額3万円が付き、体制によってはリーダーとして部下を2名持つてもらうこともあります。さらに長く勤務して10年目を迎えたら、長期勤務手当が月額2万円プラスされます。加えて、事務所運営会議のメン

バーに入ってもらうことも。運営会議では、経費の使い道なども含めた話し合いを行います。事務所の代表である私も、運営会議メンバーの承諾なく重要な判断ができない仕組みにしています。

実は、この長期勤務手当も、運営会議メンバーで決めた制度。モチベーションが下がりがちな5年目あたりで一気に入収入が増えることで、キャリアを積んでいく目標ができるという意見があったのです。月額3万円増えるということは、賞与の算定や残業代のベースアップにもつながるため、年収にすると50〜60万円増えることになりました。

## ライフスタイルに合わせて 頑張り方を選べるように

年収の目安としては、5年目でベースが460万円ほど、10年目で700〜800万円というイメージです。

もちろん、もっと仕事を頑張りたい、プライベートの時間を多くとりたいなど、人によって希望があります。仕事を頑張りたい人は担当を多く持つてもらえば、残業代で還元し、プライベートの時間を確保したい人向けには在宅勤務やフレックスタイムを導入するなど、

川本 洋 (かわもと 洋)  
相続に強い税理士事務所勤務した後、税理士資格を取得。2002年、27歳の時に川本洋税理士事務所を開業。翌年に税理士法人パートナーズ設立。相続、贈与の相談に年間2,000件以上携わるなど、相続分野のエキスパート。現在は中国・四国地方を中心に9拠点を展開。



←ホームページへの  
アクセスはこちら

それぞれの声を聞きながら対応しています。

社員旅行も、家庭の状況などによって泊まりで行ける人と行けない人がいますから、どちらにも対応できる形を用意して選べるようにしています。そのほか、事務所が練習代やコース費用を負担するゴルフ同好会もありますし、確定申告の打ち上げや忘年会なども事務所が全額負担します。

## 顧客ゼロからの開業 相続を強みに拡大

サービス面での特徴は、相続業務に強いこと。それは、私の開業前の経験が元になっています。

私は学生時代から税理士事務所アルバイトをしていたのですが、その事務所は、当時としてはまだ珍しい、相続業務に力を入れている事務所でした。

その後、税理士試験の勉強に専念するために25歳で退職し、27歳で税理士登録すると同時に開業。しかし、当然ながらお客様はゼロからのスタート。27歳の若者が第一線で活躍する経営者から顧問契約をもらうことも難しい中で、実務経験があり、他の事務所とは違う領域を狙うとなると、相続しかありませんでした。

当時の地方は土地の相続が多く、アパートメーカーや不動産会社が郊外の地主に向けて集合住宅を次々と販売していました。そういった会社と業務提携しながら拡大し

てきたため、現在でも最も多い顧問先は不動産関係や建築関係の企業です。

特に力を入れているのは、相続を中心とした経営者のライフプランニング。地方の場合、親族で経営している会社も多いため、事業承継も含めて個人の資産と会社の資産のバランスをしっかりと考えることが重要です。事業を売却しても不動産収入で引退後の資金を確保するなど、5年後10年後をイメージしたプランニングが必要なのです。

節税という視点だけでなくテクニックに走ってしまうので、しっかりとヒアリングした上で、たとえ課税は損をしたとしても、財産として良い形にできるような提案をしています。

## 大都市圏にも進出し 人と仕事の流れを作りたい

税理士法人パートナーズは現在、中国・四国地方を中心に9拠点あります。各拠点の代表は、もともと独立していた税理士ばかりですが、互いにフォローし合いながら業務を進めている点の特徴です。多拠点あることで、お客様の受け皿を広げられることはもちろん、さまざまな情報が集まることで提案の質も上がります。

また、今後は東京や大阪とい

った大都市圏にも展開していきたい、100名規模を目指したいと考えています。やはり、大都市圏は企業の数も違えば、スピード感や業務内容も違います。私たちがその中で成長し、中国・四国地方に人と仕事の流れを持っていきたいと思っています。

私自身、ゼロからスタートした経験の中で、いろいろな人とのご縁に恵まれたことが税理士としての一番のやりがい。それは、税理士という国家資格のおかげなのです。スタート段階で事業内容はわかっているし、ある程度の信頼も用意されている。だからこそ、27歳で開業しても、さまざまな経営者に出会うことができたと思っています。

やはり、税理士という仕事は魅力的です。

### 事務所概要

#### 税理士法人パートナーズ

本社所在地	岡山県岡山市北区 下中野1222-9
拠点数	9
創業	2002年
従業員数	77名
平均年齢	38歳