

タックスファンタスティック

TAX FANTASTIC!!

第41回 テーマ 士業も横の連携が大事?



た 久 巢
田久巢

田久巢会計事務所の代表で
公認会計士・税理士。
45歳男性。

田久巢会計事務所の代表の田久巢だ。社会人の読者諸君は、先輩や上司から「同業者とは情報交換しておくといいぞ」などとアドバイスされたことはないだろうか？私は士業でも同じように、同業者同士(=横)の連携が大事だと思っているのだが…。メンバーが皆ワクチンを無事に打てたため、今回も対面でお送りする。



えりいと
襟糸

一流大学卒のエリート
税理士で知識が豊富な
のだが…。入所5年目。
35歳独身男性。



ぜいた
税太

税理士を目指しながら
働く28歳男性。
入所2年目。
妻子あり。



かんこ
監子

会計監査とデューデリ
リジェンスと恋愛をこ
ろよく愛する30歳女
性公認会計士。

襟糸 「昨日」と「今日」っていうのはこんなにも違うとは…！なあ、税太君！

税太 襟糸先輩、突然どうしたんですか？！「違う」って、何の話ですか？

襟糸 昨日まではあんなに順調だったのに、今日はこんなにも苦しいんだ。ああ、私が信じるのは昨日のほうさ！

税太 あれ？その不自然な感じの言い回しはもしかして…？

監子 ビートルズの『イエスタディ』の歌詞でしょ？ビートルズの歌詞を冒頭で引用するの、先月号までの私の真似ですよ？

襟糸 その通り、お見事だ。真似をしたのは

すまなかった、監子君。

監子 襟糸先輩にしてはやけに素直でしおらしい反応ですね。私、なんだか嫌な予感が…。

税太 そういえば『イエスタディ』は失恋ソングだったような…。これを引用するということは、ま、まさか！？

襟糸 なぜ彼女は行かないやいけなの？彼女が言おうとしたことが僕には分からない…。

監子 あのお、回りくどく歌詞を引用しないで、素直に「失恋したから話を聞いてくれ」って言えばいいじゃないですか！

税太 まあまあ監子さん、襟糸先輩にもメン

筆者 天野 大輔(あまの だいすけ)

Twitterはコチラ
ご感想お待ちしております！



1979年生まれ。公認会計士・税理士。税理士法人レガシィ代表社員パートナー。慶應義塾大学卒業、同大学院修了(フランス文学を研究)。情報システム会社でシステムエンジニアとして勤務。その後公認会計士試験に合格、監査法人兼コンサルティング会社に入り、会計監査、事業再生、M&A支援等を行う。その後日本で最大級の相続税申告数実績のある税理士法人レガシィへ。相続・事業承継対策の実務を経て、プラットフォームの構築を担当。2019年7月には会計事務所向けWebサービス「Mochi-ya」をリリース。2020年8月にはシニア世代向けWebサービス「相続のせんせい」をリリース。主な著書『改訂版 はじめての相続・遺言100問100答』(2017年、明日香出版、共著)。

会計事務所向け
Webサービス



「Mochi-ya」
好評公開中!

ツがありますから、直接的には相談できないんですよ。それにしても恋愛には興味なさそうな、孤高を貫く襟糸先輩も人の子だったってことですね。

襟糸 なんだ君たち、勘違いをするな。その「彼女」というのはあくまで私の以前の同僚の女性税理士で、恋愛関係にはないぞ。彼女は私と同じく相続に強い税理士だったが、今朝久しぶりに連絡が来ていて、「夫の転勤でイギリスに行くことになった」と。それで仕事で張り合えるライバルが減って憂いでいただけだし、イギリスを代表するアーティストってことでビートルズの名曲を引用したまじだ。

監子 本当なのが強がっているのかわからないけど、その女性には夫がいるってことで失恋ではないってこと、しつこく信じてあげるわ。

税太 まあまあ、監子さん。それにしてもイギリスとは結構遠いですね。

田久巢 いきなり乱入して悪いが、プラス思考

で考えればチャンスだぞ、襟糸君。わかっているね？

襟糸 お言葉ですが所長、「チャンス」とはどのような意味でしょうか？彼女とは決して恋愛関係ではないと先ほど申し上げたのですが…。

税太 襟糸先輩、所長は恋愛ネタで悪乗りしているわけではないと思いますよ！おそらく「仕事の広がり」って意味じゃないですか？

田久巢 エクセレント！さすが税太君、その通り。横恋慕している女性がイギリスにいれば、むしろイギリスの税務情報を仕入れやすくなって勉強になるだろうし、ビジネスにつながることもあるかもしれない。襟糸君、これからは同業との連携の時代だ。しっかり「恋慕」、…じゃなかった。「連携」してくれたまえ！

監子 あのお、所長。税太君がフォローしたそばから、恋愛ネタでかなり悪乗りしてますが…。



今回のポイント

士業の人数は多いようで少なく、また扱う業務の範囲は狭いようで広い。こういう業界で大事なのは「いかに情報を集めるか」だ。例えば、お客様から自分の不得意分野に関する相談があった場合は、その分野を得意とする知り合いがどれだけいるかで勝負が決まる。つまり、士業にも人脈やネットワーク作りが必要ということだ。これは、士業以外のビジネスでは当たり前前に言われていることだが、士業には「専門家」としてのプライドがあるので、できる限り自力で調べて解決しようとしがちだ。しかしこの方法ではミスを起こしやすく、お客様に迷惑をかけてしまいかねない。したがって、お客様から相談を受けて対応するために「家で勉強(→家でスタディ→イエスタディ)」するよりも、その分野に強い人に「助けて！(ヘルプ!)」と聞いてお任せするのが、士業界においても今後主流な考え方になるだろう。