



税理士 **南都 正弘** 会員 **北見支部**

関与先の経営発展を目指して 経営指導に重点を置いて 活動しています。

今回は、網走市の税理士法人オホーツクネクスト経営会計の代表社員である南都正弘会員にお話を伺いました。南都正弘会員は税務署を43歳で退官してから、税理士としてご活躍しており、北見支部で関与先を拡大しています。どのようにして関与先を拡大しているかを聞きたくて、お忙しい中、取材にご協力いただきました。

1. まずは、南都會員の経歴について お聞きしたいのでよろしくお願いします。

税務署では43歳まで勤務していました。元々、退官まで税務署にいる意志がなかったので、税務署内において希望をだして、どんな税法にも対応できるように、法人課税部門、所得税課税部門、資産税課税部門に配属させていただいて実務に備えていました。その後税理士として独立し、網走の梁瀬公認会計士事務所を引き継いで、平成6年に南都税理士事務所を設立しました。元々、TKCの事務所を引き継いだのでその時からTKC全国会の会員であります。その後、平成21年に税理士法人を設立し、現在は、関与先が約400件、職員の人数は本部の網走が21名、支店の美幌5名の計26名で業務を行っています。

開業当初から、地域性もあり関与先のうち3分の1は農業関係者です。農業関係者に関しては勘定科目等が独特で、TKCシステムをあまり使っていません。開業後しばらくの間は、農業関係者以外の一般企業に関しても、販売管理ソフトとTKCの財務ソフトが連動しにくいなどの理由から、他の市販会計ソフトを使用していました。もう一度、TKCシステムを使用しようと思うきっかけになったのは、中小企業庁が認定支援機関として税理士の募集を行った時、TKC全国

会がこの制度に積極的に取り組んだことです。第1回目の認定支援機関の認証を受けて認定支援機関になりました。それ以前から、TKCは、継続MASをはじめとする関与先企業の経営に関する経営指導および経営発展になることを重要視していたことは解っていましたが、自分自身が確信を持ったのはこの時からです。そこから、関与先の経営発展を実現できるシステムとして自計化を進めています。経営改善計画策定支援業務などの業務でかかわった、TKCシステムではない企業にも、企業の経営の発展のために有効であるTKC会計ソフトでの自計化を勧めています。

2. 次にTKCシステムの良い点をお聞きしたいのですが、南都會員はどの点が良いと思われますか。

ひとことで言って、TKCの自計化システムが関与先の経営発展のために有効であるという点です。

さらに、TKCシステムは税理士法人の事務所運営に役立ち、税理士法人の職員の育成および教育システムに関しても充実しています。自前で職員を育てて行くのはカリキュラムを作成するところから始めなくてはなりませんが、その必要がないと思います。これらのことから、実務に関しての研修、事務所の管理システム、OMSシステム、職員の管理体制、それによる関与先に

対する経営指導も進められることからTKCシステムは良いと思います。

3. 次に南都会員の税理士法人の特徴についてお聞きしたいのですがよろしいでしょうか。

私の税理士法人は、法人の名前に【経営】会計と入っているように、関与先の経営面の指導、経営改善の支援、経営の再建、それに関連する事業承継に力を入れています。余談にはなりますが、道内においても多数の税理士法人がありますが【経営】という文字が入っている税理士法人は、当税理士法人だけだと思います。

当税理士法人は、経営指導部という部署があり、経営指導部には中小企業診断士の資格を取得している職員も配属していて、経営指導をすることにより、関与先企業の経営の発展を目標にしています。

北見、網走の人口は微減していますが、一般企業の顧問先の増減は横ばいではあります。一般企業の関与先の増加に関して、最近では経営指導を行ってきた顧問先と顧問先以外の企業、金融機関等からの紹介が多くなっています。一方、農業関係の関与先の増加に関しては、私が税理士会の農業の専門指導員を行っていて、農業の法人化の指導を行っていた関係で、農業関係の顧問先が増加してきました。

4. 南都会員は、昨年度から北見支部の支部長に就任しましたが、支部長になってから変化したことはありますか。

税理士会の北見支部に関しては、TKC会員の率が少ないと思います。54名いる税理士のうちTKC会員が16名しかいません。その中でも自計化をしていない会員が16名の中で9名います。自計化していない会員に関しては支部の例会と



研修会の参加率があまりよくありません。例会の参加率を上げるために例会の前に個別訪問するなどして、自計化の推奨と例会の参加をお願いしています。それでも、例会の出席率は5割に到達していないので、なかなか難しい課題であります。

また、支部長としてほぼ毎月、理事会で札幌に行くので、そこで得た金融機関のモニタリング情報サービス等の最近の情報に関しては、できるだけ支部会員に情報提供するよう心がけたいと思っています。

去年まではTKC北見支部の委員会を半分以上兼務していましたが、支部長になってからは支部長と中小企業支援委員会の2つに絞りそれぞれの担当を他の会員に分担しました。そうすることで、支部会員にTKCとの関わりをより密にし、会員同士の交流が深くなっているのではと感じています。支部の例会は年に3、4回行いますが会員の所在地が離れていますので、例会、研修会、企業防衛研修の3つを同時に行い、会員だけでなく職員も参加してもらうことで、会員の負担を軽減し、参加者を増やす方向で企画しています。

5. 次に南都会員の今後の税理士法人の展望および目標についてお聞きしたいのですがよろしいでしょうか。

経営支援の経営コンサルタントではありませんが、税理士業務として経営支援業務を事業として確立していきたいと思っています。今のところ、農業関係について自計化があまり進んではいま

せんが、農業関係も含めて進めていきたいと思っています。また、今後は事業承継計画策定支援業務がますます重要業務になるだろうと考えています。承継は、「第1に、事業の承継（事業をどのようにして、どう承継するか）」「第2に、経営の承継（経営をどのように承継するか）」「第3に、財産の承継（財産をどのように承継するか）」3つの分野に分けて、3つの段階を踏んで、計画策定を支援する必要があると考えています。現在実施している経営指導業務の発展業務と位置付けて取り組んでいます。もちろん、TKCシステムによる自計化推進と適正な巡回監査が前提条件でありますので、まず、自計化をより進めていきたいと思えます。

6. 次に南都会員の趣味についてお聞きしたいのですがよろしいですか。

趣味はゴルフであります。土日はほとんどゴルフをしています。去年65歳になり、TKCの支部長になったことでもあり、今後は直接業務を減らして、TKCの会務とゴルフと税理士業務を3等分で、もとい、家庭も入れて4等分でやっていきたいと思えます。ほぼ毎月札幌でTKC北海道会の会議があり、他のTKC役員・会員との交流も増えているので、機会があればゴルフもご一緒出来ればと期待しています。ゴルフは他のスポーツと比べても年齢を重ねても行うことが可能なスポーツであるので他の会員にも勧めていきたいと思えます。

取材を終えて

私は苫小牧支部の会員であり、南都会員にお会いすることが初めてでしたが、とても気さくに取材に応じていただき、私も終始穏やかに取材を行うことができました。後輩のTKC会員、新しい税理士会員に対して、とても熱いメッセージをいただき、貴重な時間の中、取材を受けていただいた南都会員には頭が上がりません。私もTKCシステムをより使いこなしていき、南都会員のように顧問先の経営に役立てていきたいと思えました。取材にご協力いただきまして誠にありがとうございました。

(苫小牧支部 小林 史郎)

7. 最後になりますが、南都会員から若手の税理士に伝えたいことはありますか。

これからの若手の税理士の方には、自分自身の税理士事務所づくりのため、事務所を発展させるために、ぜひTKC会員になっていただきたいとお伝えしたいです。

TKCシステムとTKC全国会（北海道会）は、OMS（オフィス・マネジメントシステム）、自計化システム、巡回監査制度マニュアル、経営指導業務サポート、企業防衛推進業務等々、関与先および自身の税理士事務所の発展を実現する要素が詰まっています。他の税理士事務所向けシステムの追随を許しません。

繰り返しになりますが、ぜひ、若手のTKC会員には、TKCシステムをフル活用して、関与先および自身の税理士事務所の発展を目指して欲しいと思えます。

