



札幌東支部

余湖 亮友
Akitomo Yoko

皆さま、はじめまして。
令和6年1月に開業し
ましたTKC会員の余湖
亮友税理士事務所の
余湖亮友(よこあきとも)
と申します。どうぞよろ
しくお願いいたします。

私は、信用金庫在
職中に税理士試験に合格し、退職後は紆余
曲折がありながらも、この度独立する運びとな
りました。

周囲の方々から、「なぜTKCに入会された
のですか」と聞かれることがあります。その理由
を考えてみますと、信用金庫時代、先輩からプ
レゼントされた高杉良氏の小説「不撓不屈」
を読み、飯塚毅名誉会長の信念と正義を貫き
通す姿勢に感銘を受け、飯塚名誉会長が創
業したTKCという組織に大変魅力を感じてお
りました。

仕事の上ではTKCの会員の方々に融資先
をご紹介いただくなど、大変お世話になってい
た経緯もありました。そして何よりも、TKCの戦
略の1つである「月次巡回監査体制(経営助
言を含む)」が私の経営ビジョンに一致してい
たからです。信用金庫にも「定期積金戦略」と
いうものがあり、私も融資渉外担当者時代、
顧客の法人や個人事業主を毎月訪問し、この
戦略を実践しておりました。

この戦略は、定期積金の集金だけではなく、

経営者とのコミュニケーションの機会を確保
し、情報交換、融資相談、経営助言を行うこと
を本来の目的としております。TKCの月次巡回
監査体制と信用金庫の定期積金戦略、これ
らの戦略に強い親和性を感じ、信用金庫時代
に実践してきた経営者に寄り添い、伴走支援
を行うスタイルを税理士事務所開業後も貫き
通すことができると確信したからこそ、TKC入
会を決意しました。

当事務所の経営理念は、信用金庫らしさの
原点であるFace to Faceのビジネスモデル
で、「経営者のビジョン(夢)をカタチに」です。
行動指針は、非対面化が進む中でもFace to
Faceにこだわり、毎月の月次巡回監査におい
て、経営者の方との対話を重視し、一緒に悩
み、一緒に考え、そして経営上の課題解決に
向けて尽力することで、企業のサステナブル
(持続可能)経営に貢献することとしました。

開業と同時に中小企業診断士としての実
務経験を持つ方が所長代理(税理士事務所
勤続20年超)として一緒に働いてくれること
になりました。当事務所の経営理念・行動指
針を共有し、そして「税理士事務所×金融×
コンサル」という付加価値提供型のビジネス
モデルを実践していきたいと考えております。

末筆ではございますが、私自身まだまだ未熟
者で何かと至らない点が多々あります。これか
らご指導ご鞭撻のほど、どうぞよろしくお願い
申し上げます。