



# 「中小企業のかかりつけ医」 小さな困りごとでも、相談も 丁寧に関身に寄り添いたい

「中小企業のためにできること」に徹した事務所経営を展開するK&P税理士法人。ほかの税理士事務所が手を付けられないような、関与先への根本的な税務サポートの厚さが強みです。

「中小企業のかかりつけ医」と自称する、その想いや背景について、2代目代表の香川氏が語ります。

INTERVIEW

20  
K&P税理士法人  
代表  
香川晋平氏

## 企業経営者の隣に立ち 一番の相談相手になる

K&P税理士法人は、「企業経営者のキーパーソンである」というビジョンを掲げ、職員に対しては事務所名のK&Pをキーワードに7カ条の行動指針を示しています。親身な対応、プロとしての仕事、成果へのこだわりなど、税理士事務所としてあるべき姿を体現し続ける。そして、お客様の困りごとを解決することで、お客様、自分、働く仲間、「夢と幸せ」の実現に貢献する。それを、使命だと考えています。

私はよく職員に、「税理士は中小企業のドクターだ」という例え話をします。我々が目指しているのはいわゆる最先端の技術があり、有

名な外科医がいるような総合病院ではありません。地域の方がまず小さな違和感の相談に訪れるよう、かかりつけ医のような存在でありたい。そのためには、税務に限らず、社長の小さな困りごとや関心をキャッチすることが重要です。逆に、対応が難しくなる高度で複雑な案件は、提携する大手事務所を紹介し、お客様にとっての最善の対応ができるように努めています。

父が代表を務めていた時代は、専門的な税務相談にのみ対応し、記帳代行などは受け取っていませんでした。父としては7〜8人の小規模な事務所経営がやりやすいと感じていたので、新規の仕事は既存顧客からの紹介のみに絞り、生産性を上げるスタイルを取って

## 根本的な税務支援から 事業提携の提案まで

クライアントは大きいところでは製造業が多く、卸売商社やサービス業ともお付き合いがあります。規模としては年商1億円未満の会社との顧問契約が圧倒的に多くです。私の代ではネット集客を続けており、創業マーケットを集中的に狙い、ここ10年は年商1〜2億円のお客様が増加しています。逆に、継続関与先約480件のうち

年商20億円を超えるお客様は1割程度です。

大手事務所のように大規模なクライアントの数億円に上る相続事業や事業継承など、高度な案件を無理に請け負うのではなく、他の事務所があまりやらないような記帳代行や経理代行など、中小企業が必要とするオーソドックスな業務を丁寧にサポートしているのが強みです。例えば経理担当者が退職してしまった関与先に対して、記帳を代行したり、または経理のDX化を進めるなど、今後の経理業務がやりやすくなるような仕組みづくりから着手するケースもあります。

普通の税理士事務所だと高度な案件にどんどん挑戦していきたいという方針も多いと思いますが、

私たちはあくまで地域に根付いたかかりつけ税理士。お客様に必要なとされた時には紹介状を書けるよう、各分野の専門事務所との連携は欠かせません。

お客様の悩みや困りごとをキャッチするための仕組みも整えています。決算報告時には事務所からアンケートをお渡しし、従来のサービスの満足度を調査するとともに、税務以外の課題をヒアリング。課題解決としては、提携先とのマッチングを提案したり、保険や節税商品の取り扱い、会社はもちろん、後継者問題を抱えるお客様にはM&Aに対応する事業者を紹介したりすることもあります。この接点から生まれる成果が評価の対象になり、それぞれがしつかり数値を追っています。



香川晋平（かがわ しんぺい）  
監査法人を経て、2005年に父が経営しK&P税理士法人の前身である香川会計事務所に入所。2014年に事業継承し経営を引き継いだ。インターネットを使用して集客を活用して案件を獲得し、2018年には法人化を果たした。関与先の希望に応じた細やかな各種サービスを展開している。



←採用ページへの  
アクセスはこちら

## 未経験でも覚えやすい 標準化された業務

各個人のやり方に一任されがちな税理士業界ですが、弊社ではお客様とのやり取りや報告についてある程度事務所内で標準化されています。関与先との定期面談や報告メモには記載する項目が定められたフォーマットがあり、決算分析も定型化。説明のトークスクリプトもあるので、お客様とのやり

とりを想定したロールプレイングをクリアすれば未経験からでも担当を持てる仕組みです。やる事が比較的さっぱり決められているため、経験が浅い方も仕事を覚えやすい環境だと思います。

未経験の場合に入社後、一旦経理・税務の専門用語を覚える必要があります。基本用語に慣れつつ記帳の入力作業をメインでやってもらい、会計の仕組みを学ぶのが狙いです。その後は本人の適性と希望を見ながら、税理士を目指して決算や申告書の作成などを担当する品質管理部門が、顧客支援につながる経営支援部に進みます。

## 職員が心から喜べる 福利厚生で還元

日々お客様のために業務に邁進してくれる職員たちをねぎらうべく、福利厚生として懇親会や同好会旅行を行っています。以前は社員旅行に行っていました。からは同好会ごとでイベントを行う制度に変更しました。ゴルフ、温泉、グルメ、エスプレッソ、芸術鑑賞、キャンプなど、趣味の合うメンバー同士で息抜きを楽しんでもらいたいと思っています。懇親会は季節ごとにありますが、忘年会は勤務時間中に昼から全員参加型で開催しています。

に、事務所から各職員に送るお中元・お歳暮も職員たちみんなを選びます。山積みギフトの中から好きなものを選んで持ち帰れる、という仕組みは好評です。

人事評価面では、それぞれの給与、経験年数等に応じて設定される担当売上をベースにしています。この担当売上の計算ルールは明確化されていて、例えば試算表の納品が遅れたら20%減額、新規案件の担当は煩雑なため20%加算、ビジネスマッチングにより紹介料が発生した場合は紹介料の15%を加算、担当先からお客様の紹介をいただいた場合は、年間受注額の20%を加算など。

## 経営者と直に話せる 日々の刺激を成長の糧に

私も事業を継いで早10年になり、自分の代で1000人規模の事務所にしたという気持ちがあります。規模が大きくなれば、その分より多くのお客様になることができ、何より理念に共感してくれる仲間が増えるからです。50人規模の事務所では5人、100人規模の事務所では10人、年収1000万円プレーヤーが在籍していることが理想です。職員には

しつかり給与で還元し、職員にとって、経済面でも精神衛生面でも「K&Pにいた方がよい人生が送れる」と思ってもらえたら嬉しいです。

私は元々、監査法人で勤務していた、企業経営者の方には種々がられる存在でした。でも、税理士事務所は違う。中小企業のパートナーとして社長と直で会って、色々な話を聞ける、刺激に溢れた仕事です。人との関わりを持つことが好きな人には魅力的な職場であり、私にとっては天職ともいえる仕事です。

好奇心があり素直な心持ちで業務に取り組める人は、経験を問わず活躍できます。業務の意味を理解しながら進もうとする姿勢は、大きな成長の足掛かりになります。

| 事務所概要               |                                |
|---------------------|--------------------------------|
| <b>K&amp;P税理士法人</b> |                                |
| 本社所在地               | 兵庫県尼崎市昭和通2-7-1<br>ニューアルカイクビル7階 |
| 拠点数                 | 1                              |
| 創業                  | 1975年                          |
| 従業員数                | 38名                            |
| 平均年齢                | 39歳                            |