

## 実務レポート

# 「心の時代」の 税理士に求められるもの

税理士 土屋雅資

私達税理士は、医師や弁護士と同様に、専門分野をもっています。資産税に強い事務所、医療法人を専門とする事務所、税理士・会計士が共同で事務所を運営しコンサルティングを行っている事務所等、さまざまな事務所形態があります。

私が独立する以前に勤務していた事務所は、税理士・会計士の共同コンサルティング事務所でした。その当時、会計士2名、税理士7名、スタッフ8名の比較的大きな事務所、そこでいろいろなクライアントと接し、失敗したり、時にはミスをして落ち込んだのを今でもよく覚えています。独立してから、その時の経験が非常に役立っているのを、今にして思えば強く感じます。

私が独立して、1人で仕事を始めてから痛感するのは、税理士とは「クライアントの話を聞いて、お金をいただいている商売」である、ということ。たとえば、医師であれば、内科・外科・小児科・産婦人科等いろいろな専門分野があります。なかでも最近、「心の時代」と言われるようになってから、人気があるのが心療内科（精神科）です。医師は患者の苦痛や身体の不調を聞きながら、それにあった処方をし、薬を出しま

す。税理士も同じように、会社の試算表や決算書、税務申告書を通じて、会社の資金繰りや経営体質の弱点を指摘し、分析し、適切なアドバイスを経営者にしていくのです。

今、心療内科が人気があるのは、薬を処方するのはもちろんですが、患者さんの悩みや苦しみをじっくりと聞いてあげて、一緒に相談にのってあげているからではないでしょうか。税理士も同様に、クライアントの経営者の悩みをじっくり聞いて、たとえ答えがでなくても、「そうですね、わかりますよ」という言葉を掛けることが一番大切なのではないだろうか、最近強く思っています。我々税理士のクライアントは、中小零細企業の経営者がほとんどです。経営者は、会社の業績、資金繰り、人の採用等すべてを自分の責任と決断で行っていかねばなりません。社員には言えない気苦労も多く、そんな悩みや不安を唯一話せるのが税理士ではないかと思えます。

私は、個人的には人と話をするのが好きですし、そういった悩みを打ち明けてくださる経営者の方と親身になって考え、解決策を模索していくこの仕事が好きです。

単なる記帳代行は、確かにビジネスとしてはまだまだ旨味のある商売だとは思いますが、クライアントのニーズがある以上、仕事としては残っていくと思います。ただ、その仕事が自分にとって面白いかどうかという視点でみると、私個人としてはノーです。

皆さんが将来、税理士になったときに、どんな税理士を思い浮かべますか？ 税理士は基本的にはサービス業であるというのが私の持論です。サービス業であるならば、クライアントに安心感と満足感と信頼感を与えるのが税理士の使命ではないでしょうか？

そんな税理士になれるように日々精進していきたい、と思っている今日この頃です。