



山下寿樹

やました・ひさき
税理士法人木下会計事務所
代表社員

1955年生まれ。成蹊大学経済学部卒業。IT企業に就職し、SE業務に従事。30歳のとき、税理士になる決意をして退職。96年木下会計事務所に入所。2005年税理士試験に合格。11年に自代表の後を継いで、代表社員に就任。SE経験の強みを生かして、DXに積極的に取り組んでいる。

塚本祐馬・ブレインマークスビ
ジネクスコンサルティング 山下代
表は2011年に税理士法人木
下会計事務所を先代から承継し
たそうです。前職ではどのよ
うな仕事をしていたのですか。
山下寿樹 税理士法人木下会
計事務所代表社員 電気メー

10年後をリードする 未来企業 109

SEを経て税理士に転身 強みを生かしながら「親切・丁寧」な業務を推進!!

2011年に税理士法人木下会計事務所(東京都江戸川区)を承継した山下寿樹代表社員は、電気・電子業界でSE(システムエンジニア)を務めた経験を持つ異色の税理士だ。顧問先から「親切・丁寧」といった評価が高いこの事務所にはどのような特徴があるのか。山下代表社員の夢と思いに関プレインマークスの塚本祐馬氏がアプローチした。



コミュニケーションを重視している山下代表

カーの子会社でSE(システムエンジニア)として働いていました。期間は約7年、その後、税理士になることを志願し、1996年に木下会計事務所に入所したのです。塚本 どうして税理士になろうと思ったのですか。
山下 最大の理由は義父が税理士だったことです。就職で財務システムの開発を手掛けるなかで、税務会計に興味を持つようになったことも大きかったですね。退職後はしばらく勉強で税理士試験の勉強に励んだのですが、やはり実務経験を積んでおきたいと思い、たまたま見つけたこの事務所の求人に応募したのです。

塚本 事業承継をするうえでどのような苦労がありましたか。
山下 ベテランスタッフが協力的だったので、実務面の引き継ぎはかなりスムーズにいきまし

になるのかということに思い悩みました。と同時に、事務所経営のなかには自分の個性をどのように取り入れていくかということも悩まなければなりません。塚本 そういった課題はどのよう

に解決していったのでしょうか。
山下 スタッフとのコミュニケーションについては今も学びつづけているところですが、自分なりの業務経営という点では「先代の良いところを前向きに打ち出していく」ことにしました。なぜなら私は、先代が築いた業務所の雰囲気が大好きだからです。おそらくその思いはスタッフにも共通しており、その雰囲気を残しつつ上げることが事務所の最大の強みになるし、スタッフのモチベーションアップにつながると思います。現

在はそのうえで少しずつ自分な

すか。
山下 スタッフ一人ひとりが顧問先を「自分のお客さま」と捉え、顧問先にとっての最善策は何かのかと考え、事務所のリン



事務所スタッフの働きぶり

スをフル活用しています。おかげで、顧問先からは「あなたたちの対応は親切・丁寧だ」という評価も高くなるようになってきました。ただ、それだけだとスタッフ一人ひとりの個性に依存するところが大きくなってしま

か。今後は徐々に業務の「見える化」や「仕組み化」をすすめていきたいと考えています。塚本 顧問先の大半は中小企業企業で、業種も多岐にわたっています。先代が大事にしていたのはそういった中小企業業の経営陣に向け、複雑な税の仕組みをわかりやすく説明して実務面をシッカリとサポートすることでした。その方針は今も貫いており、月次発表、法人・所見税の申告書作成、税務署をはじめとする行政官庁への書類提出な



塚本祐馬
つかもと・りょうま
株式会社ブレインマークスビジネクスコンサルティング

大学化学部メーカーで法人営業を担い、「業績を上げつつやる仕組みづくり」に心血を注ぎ、多くの実績を上げてきた。クライアントが自然と感じている課題を特定し、仕組みを通じて解決することを得意としている。とくに経営計画書の作成やPDCAサイクルの仕組みづくりをベースにした支援スタイルは、クライアントから高い評価を受けている。

10年後のためのアドバイス!

税理士法人木下会計事務所は先代の木下正利氏が1977年に創業した歴史ある事務所です。地域に根ざした事務所を目指し、中小零細企業や個人事業主を対象にした税務会計業務を手掛けています。山下代表はSEをしていた経験があるため、事業承継以降は会計支援・業務支援ソフトなどを積極的に導入し、事務所の内勤作業の効率化もすすめているそうです。また「ここ数年は顧問先でデジタル化に向けた意識が高まっており、事務所職員には新しいシステムへの対応できるスキルが求められている」とのこと。そのため、事務所内で学習機会を設けたり、顧問先に便利なシステムの使い方を教示するなどの取り組みも推進しているそうです。人材育成に注力し、顧問先からの新しいニーズを際上げることで、その強みをさらに強化させていってほしいと思います。