



伊藤裕一郎

いとう・ゆういちろう

伊藤裕一郎税理士事務所 所長

1973年生まれ。1995年近畿大学経営学部卒業。2001年近畿大学大学院経営学研究科(中小企業論、根本光司氏)修了。03年税理士登録。04年伊藤裕一郎税理士事務所代表、島田青年会議所(島田JC)専務理事、島田商工会議所青年部(島田YES)副会長、島田市事務仕訳委員会委員など就任。

武内直亮、ブレインマックスビジネスコンサルタント 伊藤所長はいつ頃から税理士を志したのですか。

伊藤 裕一郎、伊藤裕一郎税理士事務所所長。私が意識的に税理士を目指すようになったのは大学生の時です。アルバイトで

10年後をリードする 未来企業 113

コロナ禍や物価高で苦境に立たされた多忙な経営者をコーチング!!

静岡県中部の藤枝市に税理士事務所を構える伊藤裕一郎氏。医療、不動産、建設、製造など幅広い業種の顧問先を相手に「日本でいちばん大切にしたい会社」を著した経営学者、根本光司氏の教えを実践している。そして、厳しい経済環境がつづくなかで「副業を生き抜く」ための経営支援に力を入れているという。そんな伊藤裕一郎所長の夢の思いに、瀬プレインマックスの武内直亮氏がアプローチした。



事務所外観

イト先で「税理士は儲かる」と聞いたのと、当時流行していた映画「マルサの女」(伊丹十三監督)を見て「金銭に立って職える人間はカッコいいな」と感じたことが、税理士に興味を持つきっかけになりました。そして、その思いを胸に大学院に進学して修士号をよたつ取得し、その5年後の2009年に税理士登録をはたしました。

武内 実際には税理士として働きはじめてみてどのような感想をもちましたか。

伊藤 正直、思い描いていたイメージとはかなり違いました。最初に勤めた事務所はハードワークが当たり前で、毎日残業つづきのとても忙しいところでした。そのため、体力的には厳しい面もありましたが、目標を達成するための競争心や数値に好

ま、生面顔や、相模橋などの相談にも力を入れていたところでも、初年度は「お試し割引」を実施しており、とくに小規模・客単価高の方たちから好評を得ています。

武内 今後の展望や目標をお聞かせください。

伊藤 これからは「コーチング」に注力したいと考えています。現在、多くの中小企業はコロナ禍や物価高によって厳しい状況に陥っていますが、経営者は日頃から24時間、会社や店舗のことばかり考えており、実はすでに何らかの「答え」を持っていることも少なくありません。しかし、仕事に忙殺されアウトプットしたり、実行に移したりできないという例が多いです。そこで、私たちがコーチングを通して、月々のアクションプランづくりを支援できればと考えています。また、23年には事務所を新設・移転し、職員数も増やす予定です。異内だけでなく、東京などにも拠点を開設し、全国に顧問先を拡大させたいと考えています。

武内 非常に前向きな取り組みですね。全国展開が成功することを期待しています。



事務所内の仕事風景

教室を提供するなど、できるだけストレスフリーで仕事に取り組める環境づくりを目指しています。

武内 実務面の強みはどのようなところにありますか。

伊藤 スタートアップから多額企業まで全力投球で支援しています。肝心なのは初回ヒアリングです。先方の現状や困りごと、シツクリと耳を傾け、金銭的・間の融資や各種補助金・助成金・支援機関からのサポートを受けられるかどうかを精査し、場合によっては無料相談や申請手続きまでお手伝いしています。経営コンサルティングでは、人事評価や求人方法、人材教育の手法なども提供しています。もちろん、給与計算や法律相談、契約書や議事録の作成といったサービスもシツカリと行っています。ニーズが高まっているM

伊藤 まずは事務所の雰囲気や向上に努めています。組織を水増し(見直し)して、水質(社内の雰囲気)が良くなければ、従業員(魚)は元気に働けない(泳げない)という「水増し論」と呼ばれる考えがあります。これに従い、楽しく働ける職場づくりを目指し、職員にはお菓子の賞品や放物や抱きかたてコーヒータの飲み放題、さらには月に一度、経営者の先生によるストレッチ

伊藤 そうですね。そもそも私は開業的から「忙しくて後戻りする時間も相談相手もない」と困っている経営者の役に立ちたいという思いを抱いていました。というのも、私の母が茶屋の生まれで、私も時間があるときよく店番をさせられていたこともあり、商売の厳しさ、忙しさを折に触れて感じてきたからです。実際、実家の茶屋には少し屋の大將から忠告も議員、お坊さんなどいろいろな常連客もどつぎと来店していました。もちろん、母はその対応を一つひとつとつねとっていたのですが、一方で店には別荘でできない売掛金も大量にあり、あまり儲かってはいませんが、振り返ってみると、伝票集計も白色申告のギリギリのタイミングではじめ

武内 非常に前向きな取り組みですね。全国展開が成功することを期待しています。

伊藤 そうですね。全国展開が成功することを期待しています。

伊藤 そうですね。全国展開が成功することを期待しています。

伊藤 そうですね。全国展開が成功することを期待しています。



武内直亮

たけうち・なおあき

株式会社ブレインマックスビジネスコンサルタント

大手のCS(コンビニエンスストア)で、店舗改善、経営改善、経営支援を軸に、企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした意思決定を仕組み出す展開づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス!

伊藤 裕一郎税理士事務所は税務会計面での実績能力はもちろん、経営者の悩みを温み取り、経営全般の相談に乗ってくれると評判です。実際、2022年だけでコロナ禍で危機に陥った顧問先を約100件も支援したそうです。今は正常化しつつある経済状況を見据え、それぞれの顧問先の成長を促すための細かいサービスを展開していくことがカギとなるでしょう。また現在、多くの業界・業種で人材や後継者の不足といった課題が目立っています。同事務所がこれまでに培った実績をフル活用し、そういった課題を積極的に支援することになれば、さらにマーケットを拡大できるのではないのでしょうか。

伊藤 そうですね。全国展開が成功することを期待しています。