

Monthly Graphic Journal: vol.320

LEADERS

巻頭特集

世界を揺るがす難民問題に日本の果たすべき責務を問う

特別企画

再生日本

●企業家の軌跡と未来 ●The Intelligence ●技 ●寺社政策 ●いい男いい女いい出会い

2015.11



表紙写真

保険大手2社、経営統合で業界トップへ
闘争する「日本生命保険」の筒井義信社長と
「三井生命保険」の有末真哉社長

KEY
PERSON

「税理士試験は人生の敗者復活戦。
その決意が再出発への支えになりました」



榎浩章税理士事務所
税理士 榎浩章

仁・義・礼・智・忠・
信・孝・悌

榎氏が税理士を目指したのは25歳の時だ。当時はバブル景気崩壊の煽りを受けて就職氷河期が訪れており、榎氏も30社以上に送った履歴書の返事は一つも得られなかったという。そこから考え方を一転させ、独立が望める税理士を目指すようになった。途中で脱落する人を何十人も見てきたそうだが、そこで諦めなかったのは「税理士試験は、自分にとって人生の敗者復活戦。そのまま引き下がることはできなかった」から。不撓不屈の精神を以て挑み続け、30歳の時に税理士試験に合格。見事、事務所を構えるに至った。「艱難辛苦、汝を玉にす」という言葉にあるように、数々の逆境が榎氏を磨き上げたに違いない。

取材：山崎あけみ（山崎アケミ）

（対談記事は114～115頁に掲載）



税理士 榎浩章

税務会計の処理をはじめ、あらゆる角度からお客様の成功と発展を応援！

税務会計の処理や指導、相談はもちろんのこと、税務以外の部分からも顧客の経営をサポートしている『榎浩章税理士事務所』。その姿勢が信頼につながり、2013年の開業から徐々に顧客を増やして今日に至っている。本日は黒田アサー氏が訪問し、榎氏にお話を伺った。

母親の病気を受けて道を改め 税理士を目指すように

黒田 まずは、榎先生が税理士を目指されたきっかけからお聞かせ下さい。
榎 大学4年生の時に、母がくも膜下出血で倒れたことがきっかけです。幸い命はとりとめたものの、看病が必要になりましたね。当時、既に就職先は決まっていたのですが、内定を辞退して母の看病をすることにしました。倒れた時はもう長くないと言われていたのですが、奇跡的に回復して、2年後にはもとの生活ができるようになったんです。

黒田 お母様のために立ち上がられたのは、ご立派な判断だと思います。

榎 ありがとうございます。そこから再び就職活動をはじめたものの、当時はバブルが崩壊した後ということもあって、就職難の時代に入っていました。約1年間就職活動に勤しみましたが、厳しい状態が続いたことから方針転換を決意。自分で資格を取って独立できる仕事をやろうと思い、税理士を目指すようになったんです。

黒田 思い切った決断をされましたね。しかし、税理士とは学生時代から目指し

兵庫県で生まれ、愛知県で育つ。地元の高校を卒業後、山口県の『水産大学校』に入学。その後はアルバイトをしたり会計事務所に勤めたりしながら、税理士試験合格を目指す。1998年12月に税理士試験に合格。2010年に税理士登録を行い、2013年7月に『榎浩章税理士事務所』を開設した。

人と人をつないで新しいメリットを生む

▼税理士業務だけでなく、「人と人をつなぐ」ことにも力を入れているという榎氏。「人と人をつなげることで、その双方にメリットが舞い込むようにしたい」と語り、異業種同士のマッチングを手掛けている。では榎氏が具体的にどういったことを行ったか、紹介しよう。ある飲食店では広いスペースを有しながらも、それを有効活用できていなかった。そこに着目した榎氏は、空いたスペースを活かしてイベントを催すことを提案したという。そして、セラピスト、マッサージ師、占い師などを店主に紹介。様々なイベントを開催したところ、イベント目的の人と飲食目的の人が店

を訪れ、相乗効果で双方にメリットが生まれたそうだ。また、電動車椅子の製造会社と、電動カートの製造会社をマッチングし、使用する部品や販路を共有して両社ともコストダウンが実現できたという例もある。他にもボートの製造会社に保険会社を紹介してボート保険の窓口になってもらうなど、独自の視点で人と人、ビジネスとビジネスを結び付けている。このように利他的に動いていけば、いずれそこから評判が広まって、榎氏のもとにもメリットが舞い込んでくることだろう。企業や人の架け橋として活躍する榎氏の今後を、是非応援したい。

榎 浩章税理士事務所

愛知県知多市南粕谷一丁目20番地の40
TEL 0569-47-5137

とんど仕事がありませんでした。そんな中、会社を経営する同級生が仕事の依頼を出してくれたお陰で助かりましてね。そうして少しずつ実績を重ねることで、色々なお客様からご依頼を頂戴するようになりました。とは言うものの、まだまだこれからですね。

黒田 堅実に歩んでおられる最中というわけですね。

具体的には、こちらではどのような業務をメインにされているのでしょうか。

榎 法人税や所得税、相続税、贈与税の申告業務といった一般的な業務をはじめ、起業支援や帳帳指導など、税務に関連してくるジャンルを幅広くカバーしています。

黒田 同業者さんも多いと思いますが、どういった点で差別化を図られていますか？

榎 小規模体制の利点を活かして、フットワークを軽くしています。私共は24時間365日、お客様のご都合に合わせて対応させていただくようにしているんですよ。また、お客様の会社にとってプラスになる提案をすることも大切にしていますね。たとえば、税務会計の処理に合わせて、節税対策や売上アップ、コストダウンなどにつなげられる助言をしますとか。そうしてコンサルティング業務にも着手することで、少しでもお客様の業務に貢献できるようにしています。

黒田 まさに、税務におけるパートナーとして活躍していらっしゃるんですね。

榎 とは言うものの、開業間もないこと

もあって、専門的なところまでは踏み込めておりません。今はまだ気が付いたことをお知らせしたりする程度ですが、今後はより具体的などころまでサポートできるように努力を重ねる所存です。また、お仕事にプラスになると思った方を紹介させていただくなど、橋渡しのようなことも積極的に行っています。利益につながることはありませんが、私自身、人と人とのつながりを大切にしていきたいと思っています。理想は、自分が関わった全ての人にプラスの影響を与えていくことです。

黒田 お話からは、お客様のことをいかに大切にしていられるかが窺えます。最後になりますが、これからの夢をお聞かせ下さい。

榎 私を信頼して依頼して下さる方々のお手伝いをして、「榎に頼んで良かった」と喜んでいただけるよう、今後も努力を続けていく所存です。

黒田 これからも、頑張ってください！
(2015年8月取材)

ていても、狭き門だと伺ったことがあります。人よりもスタートが遅かった分、苦勞も多かったのでは？

榎 そうですね。まず独学で勉強して受験してみたのですが、全く歯が立ちませんでした。そこで、専門学校に入って勉強をすることに。試験科目を1つずつ着実にクリアしていき、5年後の1998年によりやく合格することができたんです。そして、税理士事務所に勤めて実務経験を積んで、2010年に税理士登録を行い、2013年にこの事務所を開業して現在に至っています。

親身な対応を心がけ 税務におけるパートナーとして歩む

黒田 立ち上げ当初はいかがでしたか。
榎 意外に思われるかも知れませんが、事務所を建てるころからはじめたんです(笑)。材料を買ってきて全て自分で組み立てたのですが、それに3カ月余りを費やしましたね。そうしてやっと仕事ができる環境を整えたものの、当初はほ

黒田 アーサー

(タレント)

榎先生はご自身の利益ではなく、お客様にとっての利益を最優先にされており、常に依頼する側の立場から親身になって考えておられるところが素晴らしいと思いましたね。税理士という専門分野を全うされながらも、その枠にとらわれることなく独自のスタイルを貫く。そこが先生の一番の魅力なのだと感じました。

