

地域社会を変革するリーダーとなろう!



みなさん、こんにちは。お元気に過ごしてはいかがでしょうか。日頃は地域会の活動にご理解とご協力を賜り、誠にありがとうございます。おかげさまでTKC

会員事務所とともに発展するTKC東京都心会の未来が、着々と築かれております。

さてご案内のとおり、去る2月3日、明治記念館にて、「平成27年新春特別セミナー」が多くの御来賓のご参加もいただき、盛大に開催されました。冒頭の政策発表会では、TKC全国会の政策課題、戦略目標を踏まえ、TKC東京都心会独自の取り組みにつき、力強く発表させていただきました。具体的には2点、「FXシリーズの積極的な推進」と、「新規会員導入」です。TKCブランドの骨格となるKFS体制の構築につきましては、平成11年より活動してまいりました。この地道な活動と実績が内外の反響を呼び、会計帳簿の適時・正確な作成が、商人および法人に義務付けられ、それが『記帳適時性証明書』を誕生させ、また『中小企業会計要領』を誕生せしめました。さらに、中小企業経営力強化支援法に基づく「経営革新等認定支援機関制度」が生まれ、税理士は、いよいよ中小企業のビジネスドクターとして社会から期待されることとなりました。こうした背景を受け、中小企業向けの画期的融資商品『極め』も登場しました。時代の大きな変化と激しい流れに、東京都心会の会員事務所が乗り遅れてはいけません。今こそ、果敢に打って出るときです。すでに会計事務所業務のインフラは、すべてIT化されました。TKC会員事務所は、これを最大の武器として、時代の先頭を走っていけるのです。社会を変革するリーダーとなるのが私たちの使命です。

そこでこれからの2年間（平成27年1月～平成28年

12月）は、地域の中小企業を確かに下支えするため、また会員事務所の高収益構造の土台を作るため、さらにTKCブランドを構築する種まきとして、FXシリーズを利用する企業を東京都心会のもとで2500社拡大し、7000社が月次巡回監査を受ける環境を築いてまいります。そして、この活動に参画していただける先見性のある税理士を新たに100名増員（新規開業事務所50名・勤務者50名）してまいります。

ところで今年1月より相続税法が改正されました。東京都心会のエリアには、税務署が10署ありますが、今回はじめてすべての税務署と「情報交換会」を開催し、税務署長はじめ署の幹部の方々と交流をもつことができました。皆さまのご理解をいただき、支部を再編できたことが大きな理由ですが、管内の署長は一様に、相続の申告件数が増えることを懸念されており、TKC会員による書面添付が積極的に実践されることを強く望んでおられました。これを受け、相談の案件が1件でも増えるよう、東京都心会の街頭CMを相続税編に切り替えました。フリーダイヤルも設置しました。現在、新宿南口と渋谷ヒカリエの前の街頭ビジョンで1時間に1回放映しております。

今年は東京都心会創設20周年の佳節です。7月7日は記念式典も挙行政いたします。

末筆ですが皆さまの益々のご活躍をご祈念申し上げます。



中小企業再生における税理士への期待！

—認定支援機関による経営改善計画策定支援事業の意義—

講師 中小企業再生支援全国本部統括プロジェクトマネージャー 藤原敬三氏

とき：平成27年2月3日(火) ところ：明治記念館

「地域密着型ビジネスモデル」の構築を

TKC会員の皆さんによる「7000プロジェクト」の勢いが増してきており、感謝しております。とはいえ全体的には、なぜ経営改善計画策定支援事業が重要なのか、それがどうして日本経済のためになるのか、腹に落ちている方が意外と少ないのではないのでしょうか。この事業に対して私どもは、昨年からいろいろなメッセージを発信してきました。今日は、あらためてこの事業の意義についてお話ししたいと思います。

結論から申しあげると、この事業の「目指すべきゴール」は、「地域密着型ビジネスモデル」の構築です。「地域密着型ビジネスモデル」とは、顧問税理士にとっては、「小規模企業（年商1億円程度）について、決算や税務申告のみならず、月次決算他、管理資料の作成ならびに経営指導業務を担う」ということです。一方の金融機関にとっては、「顧問税理士から、税務申告書、月次決算書、その他管理資料の提出を受け、それを管理するという小規模企業との取引モデルを構築する」ということです。

地域金融機関の中でも、特に信用金庫は地元で信頼される存在にならないといけません。しかし、小規模企業に多くのエネルギーを費やすことは難しいようです。その足りない部分を信頼できる顧問税理士に担ってもらえれば、これほどありがたいことはありません。

ご承知の通り、地域金融機関はいま、利ざやで稼ぎづらくなってきています。お金を運用するところがない。だから、原点回帰しようという動きがあります。「ちょっと金利は高いかもしれないが、地元の信金に頼もう」と言われるようなリレーションシップバンキングを目指さないと金融機関は生きていけない。そこをカバーするのが税理士の皆さんです。

金融庁による平成26事務年度の金融モニタリング基本方針には、個別の資産査定については、金融機

関の健全性に影響を及ぼす大口与信以外は、原則としてその判断を尊重する（総合的リスク管理）と示されています。これまでは、自己査定や債務者区分などが重視されていたわけですから、ここでも大きな方針の転換がなされています。

金融機関から税理士が選別される時代

この事業の「目指すべきゴール」の先には別世界が待ち受けています。ですから税理士の先生方は、できるだけ数多くの顧問先企業の経営改善計画策定に取り組んでください。金融機関や信用保証協会とも連携してもらって、とにかく日本中で数をこなすことが重要です。

結局のところ、物事を進めるのは人と人、組織と組織ですから、数をこなして接点を増やさないと、本音のところや課題が見えてきません。これは、人から言われても全然腹に落ちないと思います。自分でやってみて、肌で感じて、うまくいかないこともたくさんあるかもしれませんが、それも全て経験値として血となり肉になります。

私は「金融機関と税理士が信頼関係を構築しなければいけない」と言い続けているわけですが、それが簡単なことでないのはわかっています。今日、お集まりの方の中で、「金融機関と強い信頼関係を築けている」と自信をもって言える方が何人おられますか？金融機関の側も実はそうなのです。両者とも自分たちがしてきたことが間違っているとは思っていません。でも、現状のままではこれからの地方創生や後継者の問題も含めて一緒にやっつけていけるのでしょうか。

これから中小企業は減る一方です。現に、年間10万社以上も減少しています。ものすごい勢いです。これから先、金融機関の間の競争も激しくなる。そういう状況の中で、金融機関は自分が生きていくために、あるいは企業のためにも税理士を選別するようになるでしょう。それが自然な流れです。企業も

そうだと思います。やはり、真剣に経営改善の支援をしてくれる、あるいは金融機関との間を取り持ってくれる税理士のところに顧問を頼みに来るはずで、税理士に期待される役割も、時代とともにどんどん変わっていくということです。

全国で多くの先生方がこの事業に取り組みられています。すでにモニタリングも始まっています。そういう状況の中で、先生方からいろいろな声が聞かれます。「チャレンジしてみてよかった。金融機関と深い話ができるようになった」「職員が顧問先の社長と商売の話をするようになって生き生きとしてきた」と。

中小企業施策は「地方創生」という言葉で集約されていますけれども、ここでカギを握っているのも地域金融機関と顧問税理士です。実際に経営者の相談に乗って悩みを共有し、行動できるのは税理士の先生方しかおりません。

社長の決算報告が信頼のベース

経営改善計画策定支援事業に係るモニタリング報告とは、「計画の進捗状況についての報告」と「決算内容についての報告」を指します。「計画の進捗状況についての報告」は、計画値と実績値の比較やアクションプランの実行状況を見ることであり、規定の「モニタリング報告書」で実施していただきます。これは最低限のことなので、金融機関との信頼関係を築くという意味では「決算内容についての報告」がより重要です。

決算期が終わって税務申告が行われますが、金融機関の現場の声を聞くと、「申告書をもらっていない」というケースが非常に多いのです。信用保証協会もそうです。ですから、申告書の中に決算書を含めていろいろな資料をセットして、それを社長が金融機関に届けるようにする。そこにできれば、所長先生か職員の方が同行する。そういうことを年一度の行事として定着させていただきたい。そのきっかけとして、この事業をご活用ください。

そのときに金融機関はどのような資料を見たいのでしょうか。今期の実績と前期との比較では、比較損益計算書、比較貸借対照表、資金実績表などが挙げられます。

比較損益計算書と比較貸借対照表において重要なものは、数値の変化している部分を説明できるように

することです。どこが増えて、どこが減っているのか、その気づきを社長に与えられれば充分です。資金実績表は、進行期の資金需要の見込みを明らかにするために作成します。月次の売上、借入返済残高、現預金残高等を3期分並べるだけで構いません。そうすれば、この間の商売がどうだったのかが一目瞭然です。会社がこれからどうなるか、どういう傾向なのかを知ることが大事です。そういう材料を金融機関に提供すればいいのです。

損益分析については、取引先別・商品別・店舗別などの切り口で行います。売上の分析に留まらず、その収支まで分析できるようになれば完璧です。ポイントは、金融機関の担当者が作成する書類にそのまま添付できるもの、簡単でもいいから痒いところに手が届くような資料を提供することです。

モニタリングで中小企業を元気に

政府の「まち・ひと・しごと創生本部」のアクションプランには、「経営改善に必要な計画を策定することができていない中小企業・小規模事業者に対し、認定支援機関を活用した経営改善計画の策定やフォローアップについて支援する」と明記されています。また、中小企業庁から経営改善計画策定支援事業の利用申請期限の撤廃も公表されました。

これまで私が申し上げてきたように、地域経済にとってこの事業はとても重要であるということです。中小企業・小規模事業者がこの勢いで減っていったら、地方の活性化はあり得ません。そうなれば、地域金融機関も生きていけない、税理士の先生方も生きていけない。だから、生き延びられる企業を一社でも多く増やす。本当に経営が行き詰まったら早めに退場して、そこから再チャレンジしていただく。そのために「経営者保証ガイドライン」ができ、破産まで追い込んではいけないなど、あらゆる施策が講じられているのです。

TKC会員の皆さんには、引き続きこの事業を使ってたくさんの中企業を元気にしていただきたいと思います。われわれ中小企業再生支援全国本部もモニタリングを通じた金融機関との信頼関係の構築の橋渡しを精一杯してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

(会報『TKC』平成27年3月号より転載)

企業防衛制度第2次キャンペーン目標達成 & 「Challenge50 表彰の会」の報告



皆様へ感謝とお礼のご報告を申し上げます。昨年10月、11月に行われました「企業防衛制度第2次キャンペーン」におきまして、東京都心会は、「新契約部門」「新規加入関与先部門」両

部門で全国20地域会の中で唯一目標を達成するとともに、「新契約部門」は残念ながら2位でしたが、「新規加入関与先部門」では全国『1位』となりました。森脇仁子前委員長の後任として臨んだ初めてのキャンペーンであり、たいへん不安もありましたが、会員の皆様には関与先の完全防衛に向けて、熱い思いを実践していただき、本当に感謝申し上げます。

さて、去る12月13日、昨年に引き続き芝浦埠頭にあるオシャレなレストラン「オーシャンディッシュクオン」にて「Challenge50表彰の会」が開催されました。ご参加いただいたのは、4月から11月までの保険指導の実践において、新契約3億または新規加入関与先4社、かつ、Jタイプ1000万以上およびMタイプ1件以上推進という高い招待基準をクリアされた会員ならびに職員さん75名です。

会は山下明宏会長のご挨拶、大同生命保険株式会社TKC事業部部長森山昌彦様のご挨拶、乾杯と続き、ゆっくりと食事と素敵な夜景をお楽しみいただきました。その後のアトラクションコーナーでは、大同生命東京西TKC企業保険支社の皆さんによる企業防衛制度にまつわるクイズ大会が開催されるとともに、昨年9月に行われた秋期大学のカラオケ大会に「DKB48」として大同生命スタッフが参加されたドキュメントが上映されました。「DKB48」では総監督である廣中淳司支社長の指導のもと、大同生命スタッフが時には厳しく、時には暖かくお互いを叱咤激励しつつ成長していく姿が映し出されており、会場の参加者全員が感動の渦に巻き込まれていきました。クライマックスは、ご参加いただいた全事務所の会員・職員の皆様の日々の楽しそうな写真のお披露目が行われ、涙と感動のうち表彰式がお開きとなりました。この「団結力」「盛り上がり」を3月まで継続し「加入関与先部門」「新規加入関与先」「新契約部門」年間トリプル1位を必ず取るべく、委員会と大同生命が一丸となって会員事務所の企業防衛実践をサポートさせていただきますので、更なるご支援ご協力をお願い申し上げます。



「自己探求 本当の貴方はどれですか」

優秀賞

コンパッソ税理士法人 片山 正恵



「本当の自分とは何なのだろうか」。今までほとんど考えたこともありませんでした。

自己探求をするために、飯塚毅先生は『対象物のない心の集中状態＝無念無想』を持つことが大切であるとおっしゃっておりますが、これほど難しい

ことはありません。ましてや日常の訓練の為には初念を感じたあとに必ず湧き出てくる二念、三念を持たずに、初念で終わらせる努力をすることなど、私にできるのかと疑問を抱いてしまいます。

日常生活や職場において、良かれと思って行動したことが他の人から非難をあげたり、価値観の違いから自分の思いが受け入れられなかったりすることがあります。むしろそちらの方が多いのかもしれませんが。人が自分の行動に対して成果が欲しくなることは当然のことですし、努力を重ねてきたのであるならばなおさらです。なぜ理解してもらえないのか、どうして結果がでないのか、そんな思いの中で苦しみながら闘っている人が多いのではないのでしょうか。

しかし、自分を客観的に見ることができるように訓練すれば、生きていく上でもプラスになるのかもしれませんが。なぜなら、人間の行動は生まれ育った環境やこれまで歩んできた人生経験によって大きく影響を受けるのが当然だからです。自分を含め、人それぞれに大きく違うことに気づくことで、他人の評価に惑わされなくなるのではないのでしょうか。批判は余裕を持って受け入れ、間違っていたことは反省することによって自身の利益として還ってくるようになります。その為には自我を大切に、『信念』を持つことが重要であると考えています。

『信念』を持って仕事をしていけば結果は必ずついてくると、自分で目標を掲げそれに向かって努力をしている人に出会いました。その方から、たとえ現状が苦しい状況でも『信念』を持ち続けて行動する

ことが大切であると教えていただきました。他人と比べるのではなく、原点は自分自身であることを認識することが、自分にとってポジティブに生きていけることに繋がっていくのだと。

『己こそ、己の寄るべ、己を置いて誰に寄るべぞ。よく整えし己こそまこと得難き寄るべなり。自ら悪をなさば自ら汚れ自ら悪をなさざれば自らが清し。清きも清からざるも自らのことなり。他のものに寄りて清むることを得ず』というお釈迦様の言葉があります。

人間は一人では生きてはいけません。常に誰かに頼りたくなります。しかし訓練された自分こそが本当の寄りどころであり、自分自身を寄りどころにするためには常に自己研鑽が必要不可欠であるという教えです。私はこの言葉を初めて耳にした時、すべての原点は自分自身なのだ気づかされました。人は問題に直面した時に、どうしても他人のせいにしたがりません。自分の何がいけなかったのかと、まずは問題は自分にあると考えて反省し、自分の間違いに責任をもつことが必要なのでしょう。その一方で自分を冷静に受け止めながらも信念を持ち続け、自分の価値を信じていくことが大切であるとも自分を高めていくことに繋がるのではないのでしょうか。

この仕事に就いてある程度の経験を積み、自分が直接お客様と向き合うようになり、さらに事務所の将来について考えるようになった現在、「自分に何ができるのだろうか、私がしなくてはならないことや私にしかできないことは何なのだろうか」と思うようになりました。一人の人間がどんなに頑張っても一生のうちでできることは限られています。そのような中で今まで様々な指導をいただいてきた私が、この社会の一員として未来の為に何ができるのかを考えています。「やらないで後悔するなら、やってから反省しよう」という思いだけは持ち続けてきました。多くの犠牲者を生んだ東日本大震災を経験して、一度しかないこの人生を後悔しない為にはと、このような思いがより一層強くなりました。

「自己探求」を続けることは非常に難しいことです

が、自分自身を心の寄りどころにする為には避けては通れない大切な過程であると感じています。まだまだ自分は自信もなく人に頼ることばかりを考えていて、他人の評価を気にしてしまいがちです。しかし、それは『信念』を貫けるだけの努力が足りないことのあらわれにほかなりません。すべての原点は自分自身であ

るという考えを念頭において、少しでも社会に貢献できる自分になっていくことを目標に自己研鑽しなければなりません。それが、「自己探求」を考えることによって気づかされた今の私のやるべきことであると強く心に刻みこんでいきます。

優秀賞



「自己探求」を最初に読んだ時、“自分が頭の中に描いている「自分」は、描かれた自分にすぎないのであって、自分そのものではない”ということ始めて教えていただき、その時の衝撃は今でも忘れられません。それまで

は、自分というものをそんな風に捉えたことがなく、また何の疑いもなく生活してきました。“これが自分だ”と勝手に決めつけ、そんな自分自身に一喜一憂しながら何十年も生活してきたということになるのですから、何てもったいない生き方をしてきたのかと、落胆さえしてしまいました。それ以来十数年、何度となく読んできた「自己探求」なのですが、恥ずかしながら未だに本当の自分がどれなのかわからず、解を見出せず彷徨っているというのが現実です。

しかし、その後も読み返していく中で、少しずつですが、“今の自分は描かれた自分なのか、それとも描く方の自分なのか”という事を、客観的に見るよう心掛けないといけないという気持ちが醸成されてきたと思います。今の自分は、これまでの経験やクセによって染まっていないだろうか。こだわっていないだろうか。かたよっていないだろうか。とらわれていないだろうか。という視点で観察しながら、自分自身の思考を表面だけで単純に捉えるのではなく、自分が二者いるとして捉え、今はどちらの自分なのかを離れた所から思いを巡らすことによって、より深い所から思考を持つてくることができるようになっていくのではないかと思えるようになってきました。

税理士法人 新日本筒木 岡嶋 信吾

ただ、いつもそのような心の状態に置くことができれば、更に高めていけると思うのですが、日常の中ではいつも心の有り様が揺れ動いていて落ち着きません。そんな状態で客観的に自分自身を見ることは不可能で、結局知らず知らずの内にいつもの“描かれた自分”に戻ってしまい、その繰り返しばかりしているようです。ここが禅の世界に身を置く人とそうでない人の違いなのだろうなと思ってしまいます。しかし、一般人にとって、座禅を取り入れた生活をしていくことは中々難しいと思いますが、日常の中でそれに近い状態にもっていき精神鍛錬をすることは可能だと思います。家事をしている時、風呂に入っている時、ジョギングをしている時、就寝前の時等、意識してやろうとしていないだけで、やろうと思えばどこでも「自己探求」、即ち「描く方の自分」を探求することはできると思います。まずは、冷静な時だけでもそのような思考を意識して習慣化させていくことが、その境地に近づいていく方法ではないかと思っています。

本来、飯塚毅初代会長が職業会計人に求めていることは、そんなレベルではなく、もっと真剣に本当の自分を探求しろと言っています。人間が誰でも持っている己れの本当の主人公（主体）。その主人公を発見し、更にこの主人公の御意のままに生きること。それが必死で生きることになるのだと。それが人生の目的だとも言われています。「自己探求」は、目的ではなく手段なのでした。会計事務所は、関与先企業を指導する立場なのだから、職業会計人が精神修養を重ねていくことは、資質として当然要求されるべきことなのだと、私達に言われているのだと思います。

まだ想像の領域なのですが、「自己探求」を重ねていくと、本当の自分のことがわかるだけでなく、例えば、関与先企業に対しての見方・接し方・対応の仕方においても、“描く方の自分”で思考し行動することができるようになり、“関与先企業のこと”ではなく、全て“自分自身のこと”として、問題点の発見・分析・予知・説得・改善を繰り返し、永続発展の道へと導いていく事ができるようになるのだと思います。まさに、自利利他の理念の具現化です。

「必ず本当の自分を発見するのだ！」熱い思いを抱きつつ、「自己探求」のある生活を当たり前にしてしまえば、ほんの少しずつでも飯塚毅初代会長に近づいていけるかもしれません。解は、外にあるのではなく、自分の中にあるのですね。「自己探求」を重ねていくと自分自身が高まっていくのですから、こんなに素晴らしいことはないと思います。しかも、

飯塚毅初代会長が言われるように、原価が1円もかかりません。そして、いつの日か、「主人公の御意」とは何かを掴んでみたいと思います。

そして日々、解を探し求めていくこと自体が、仕事であり人生でもあると言えると思いますし、それが働くことや生きることの本質なのだと思います。もちろん働く上でも生きる上でも、誰もが、その立場・その行為でその時の最良の結果を出そうと努力しますが、それがいつもこの世で唯一無二の最終結論ではないですし、カタチとして見えない結果も多いと思います。そして一旦は結果が出たとしても、更なる高みを望み次のステージへと進んでいくのですから、結局は、どんな事柄でも常にこれで良しとせず、あきらめずに探求していく姿勢こそが、自分の存在意義につながっていくのだと思っています。そうしていくことが一流の会計人、一流の人生へとつながっていくと信じ精進して参ります。

新人賞



「本当の貴方はどれですか」という今回の論文テーマを見た時、正直言って私は「このテーマで論文を書くのはかなり難しいな」と感じました。それと同時に、このテーマを見た時に少し気持ちが沈むような感覚にとらわれました。何故なら、

私は今まで真剣に「本当の自分とはどれだ」という問題意識を持って日々の生活をして来なかったからです。もちろん、「本当の貴方はどれですか？」と質問されても、今の私には明確に答えることができません。

私はいつも自分に自信がなく、時に自分は人から良く思われたいと取り繕うことがあったり、つい周りの環境に流されたり、そのような自分に嫌悪感を抱くこともあります。まさに飯塚先生が著書の中でおっしゃられている「描かれた自分」の事だと思います。そのような状態にある今の自分は、始めた事が長く続かなかったり、できない言い訳を考えたり、熱しやすく冷めやすい状態にあると言えます。自分自身の目標とし

税理士法人アクア 重松 春香

ている税理士についても、試験勉強になかなか身が入らない自分がいるのも事実です。

ただ、ひとつだけ素の自分になれる場面があります。それは両親の仕事の手伝いをしている時です。両親は農業を営んでおり、物心がついたときから私は畑が遊び場でした。初めは農作業を手伝うのが億劫で嫌でしたが段々と手伝うのが当たり前になってきて、在学中は学校から帰ってきた後や休日などは自ら進んで農作業の手伝いをしていました。今でも時々実家に帰ったときは農作業を手伝うことがあります。

手伝いをするのは、両親に褒められたいという気持ちや頑張っている自分を認めてほしいという気持ちは全くなく、「家業として当たり前の事をしている」という気持ちで手伝いをしている気がします。また、両親の手伝いをしている時は周りの目が気になったり、見返りとして何かを求めたりという事はありません。自分を育ててくれた両親に恩返しをしなければという気持ちが強くあります。自営業の厳しさは両親と一緒に農作業をしていく中で痛いほど良く分かっていますし、良い作物を作ろうと精一杯頑張ることができます。農作業をしている間は余計な事は一切思わず一心不乱

に作業に没頭できています。

これが「本当の自分」なのかは分かりませんが、自己探求をしていく（本当の自分を探していく）うえで大きなヒントになりそうだと思います。

飯塚先生の著書（『自己探求』飯塚毅著 TKC出版）には、自己探求の方法として「夢想無念になること、生活の対象物と常に一つになって暮らすこと、そこに自我の意識を一点も持たないこと」とおっしゃっています。

これは、日々の生活の中で、自分が置かれている状況や目の前にある課題に一心不乱に取り組むことの大切さをおっしゃっているのだと私は考えます。言い訳しない、逃げようとしない、自分の力で真正面から物事に向き合うことで、本質が見えてくるようになり、本当の自分が見つけれられるようになるのだと思います。

言葉では簡単に言えますが、いざ実践してみるとなんと本当に私はこれらの事を実践できるのでしょうか？ 本心はやはりまだ自信がありません。

ではなぜ実行する前に自分自身を抑えてしまうのか？と自分自身に問いただしてみた時、過去の失敗や恥ずかしい経験から無意識のうちに物事の本質に迫れない自分がいることに気づきました。何かに挑戦する前に「どうせうまくいかない」と無意識のうちに失敗を恐れて自分を守ろうとする自分が存在しています。

そのような状態では「本当の自分」を探すことなど到底できません。ましてや巡回監査担当者として関与先企業を自分の家族のこととして守ることなどできるはずがありません。

「本当の自分」を見つけるためにはまず、自分の目の前にあることに打算をしないで精一杯向き合うこと、自分自身に嘘をつかない、途中で逃げないということを徹底して実践していく必要があります。両親の手伝いをしている時の「相手の役に立ちたい」という思いになることが非常に大切なのではないかと思います。

幸いにも今、巡回監査担当者としていろいろなお客様の手伝いをさせていただいていますが、常にお客様のことを思いながら与えられた仕事に一心不乱に取り組むこと、仕事以外の場面においても自分に与えられたさまざまな役割（妻や子という立場など）の中で、精一杯役割を全うすることが大切だと感じます。

物事に精一杯取り組むことで、心が鍛えられ、直観力や洞察力も自分自身に備わっていくようになります。

「自分の中には無意識に言い訳をする自分がいる」ということに今回の論文や飯塚先生の『自己探求』を読むことで気づくことができました。まずは何事にも精一杯に取り組むことで「自分の中の自分」をコントロールしていき、心の鍛錬をしていきたいと思っています。

新人賞



「先生、物語の主人公は死んだとしても、読んでいる私は死んでいないので世の中は進んでいく。でも私が死んだら、たとえば、私が主人公の物語だったとして、この物語を読んでいる人が居るわけではないので物語は終わってしまう、と考えると訳が分からなくなります。私が死んだらどうなるのですか。」

私は、小学校六年生の時、班日誌にこんなことを書いた。6人編成の一つの班にノート一冊。生徒、先生、生徒、先生の順に毎日、週に一度、日誌の番が

コンパッソ税理士法人 佐々木 友美

回ってくる。先生の返事はこうであった。「分からないことをいろいろ悩むより、今を精一杯生きましょう」と赤ペンで書いてあったことを記憶している。その頃は単純にそういうものか、と思った。今思えば、先生にも分からないことだったのだと思う。

私は、会計事務所に勤務して10年になる。勤めた税理士先生の方針に合わず二回転職を繰り返した。そして二回目が今の職場である。そこで、尊敬できる税理士先生と出会い、頼りになる上司と、いつも助けてくれる仲間に出会うことができた。

そしてそこは、TKC会員の会計事務所であった。TKCは基本理念として「自利利他」を掲げている。自利とは利他をいう、相手の利益、相手の幸せを本当に願って、純粹にそれだけになって相手に接する

という意味である。相手の人の真の利益はどの方向のどこにあるのかを十二分に知っておくべきは当然であり、理論必然、心理必然の道を認識しているか、真の利他行を実践しているかと、飯塚先生は問うている。

私は、ある1つの法人を担当している。ここで、私が担当しているある法人の話しをしたいと思う。毎期黒字であり、納税が高額になるのに手元に現金がない。勘定あって銭足らずの法人だ。毎月の巡回監査で、試算表上、会計上の説明をしても相手は納得しない。私は、毎月訪問して、今期の利益予測と予測納税額を知らせる。しかし、経営者は、お金がないのに利益が出るので税金を支払わなければならないことを納得しない。費用性資産の投資の回収が予想以上進まないこと、フリーキャッシュ以上に借り入れ返済があるので、こうなることは当然である。それでも経営者は納得しないので、別の切り口での説明が必要であり、解決策を助言する必要がある。私はいつも、自分の力の無さ、知識の無さがっかりすると同時に固定観念にしばられているのではないかと思う。それでも、問題に立ち向かわなければならない。「自利利他」を達成するために、もがきながらも、出口が見えるまで考え続けなければいけない。

会計事務所の職業は物の仕入がない。仕入は知識である。「仕入は知識」とは、今の事務所学んだ言葉である。知識を得ることで飯塚先生が言うところの「利他行」を実践することができると思う。向上心と信念を持ち、自分に嘘をつかず仕事に取り組みたい。

では、本当の自分はどれか。自分の本質を知っているか、はたして向上心、信念を持っているか、自分に嘘をついていないか。自分はどのような人間か、どうなのだろう。自分を客観視するよりも、他人か

ら聞く自分像の方がよく知っている。

人は皆母親から生まれてくる。赤ちゃんは皆純真無垢で、笑顔、鳴き声、その存在全てが周囲の皆を幸せにしてくれる。人間に限らず動物もそうである。優しい気持ちにしてくれる。それが生活環境、教育、信仰などの生い立ちにより思考、個性、性格が出てくる。私の場合、前向きな性格であればよかったが、そうではない。劣等コンプレックスの固まりである。本当の自分は自分ではよく分からなく、性格も変えたくても変えることは容易ではない。しかし、この劣等コンプレックスを克服することが自分を知るきっかけとなり、自分を変える要因になると考える。そして、自分がどのように生活したいのか、どのような仕事をしたいのか、の信念を持って行動することが、おれずに生きていく方法ではないだろうか。おれない哲学には信念がある。その結果、「自利利他」を可能とすることができる。

自己探求とは、とても難しい。私が死ぬ時に生きてきた過去を振り返ることができるのであれば、その時に分かればいいと思う。人生を振り返って、いい人生だったと思えたとしたら、この答えになるのかもしれない。一生かかって自分を磨き続ける。私にとって、自分を磨くこととは、クライアントの期待に応えることができるまで立ち向かうこと、自分のできる利他とは何かを突き詰めること、自分の思い描く会計人を目指すこと、これこそが「自利利他」の概念ではないかと思う。そして、このことに日々取り組み、前進すること、これこそが私の自己探求である。

飯塚先生の言葉にこうある。ただ一度のこの人生を、惜しみに惜しんで真に生き甲斐のある人生を送るべきで、それには生きる上の魂の原点を覚悟する、力の限りひと時を咲く。そういう会計人でありたい。

各支部新年会報告

1. 新宿支部

新宿支部支部長 梅本 昇

平成27年1月15日(木)、ホテルセンチュリーサザンタワー 21階・パークルームにおいて新宿支部2015年度新年会が行われました。会員31名、提携企業他22名、合計53名の参加をいただきました。

第一部は、元日本TVアナウンサーの馬場典子氏による「アナウンサーとして学んだコミュニケーション術」と題した講演でした。

人気の講師だけあり、昨年よりも8名も参加会員が

増加しました。見た目もオーラがありましたが、「視聴者が一番聴きたいポイントをどう伝えたらよいか」「話を聞く際のアイツチは、かえって耳障りになってしまう」など視聴者最優先の徹底したプロ根性には感動。

そしてTV舞台裏話ネタには会場全員が興味深く聴き入っていました。

最後に会員からのユニークな質問が連発し会場は大盛り上がり。とても充実した研修となり、年頭から幸先よいスタートとなりました。

続いて第二部は、おまちかねの新年会へ突入。プロ歌手の澤田陽子さんの歌も披露していただき、新宿副都心の夜景を一望しながら、みな美声と美酒にしばし酔う。

企業防衛のコンテストもあり、賞品ゲットの抽選会も大盛り上がりとなりました。

中締の筒木勝会員による圧倒される万歳三唱まで、

今年もパワー全開の新宿支部新年会でした。最後に創立20周年記念誌に載せる全体写真を撮影。

新宿支部をはじめ、都心会すべての支部にとって本年も素晴らしい一年になることを心から願い会場をあとにしました。



新宿支部新年会

2. 西支部（中野杉並世田谷支部）

西支部 笹岡 茂

平成27年1月10日（土）、大和ハウス工業㈱東京支社において西支部新年会が行われました。特別講演には桂米丸師匠にお越しいただきました。TKC東京会が5会に分割されて東京都心会が創立されて今年で20年目となります。東京都心会となつての第一回目の秋期大学の講師として桂米丸師匠をお呼びしました。ちょうど節目の20年目として再びお越しいただきました。

89歳、落語会最年長。前日まで風邪で体調を崩してしまっていたようですが、1時間立ちっばなしで元気な姿を見せてくれました。随所に笑いをちりばめ、新年から楽しく元気が出る話を聞かせていただきました。

「ある学校の先生から『今はビデオや写真でその場に行かなくても色々なことが分かる。しかし絵に写っているものしか知らなくなる。その場に行って全部見ないと分からないものがある』という話を聞いた。

落語も同じである。昔は実際に見ることで勉強した。今はビデオがあるので便利になった。しかしビデオでは枠の中に写っているものしか見えない。芸は間が大事である。それは実際を見ないと分からない。寄席で見るとテレビで見るとは大きな違いがある」。

これは我々税理士にも言えることです。実際現場

に行くことによって分かることがたくさんあります。巡回監査の大切さを改めて気づかされました。

講演の後、新年会を開催しました。山下明宏会長の挨拶の後、正月にふさわしく豪華にシャンパンタワーで全員のグラスに注がれました。太田勝久会員の乾杯の発声で会がスタートしました。西支部誕生から半年が過ぎ、会員同士はもうかなり打ち解けています。参加者全員に、今年の抱負を漢字一文字に表したものを紙に書いてもらいました。これは旧中野杉並支部が毎年新年会で行ってきた行事の一つです。江種会員の中締めのと、その紙を掲げて記念撮影。今年も支部を大いに盛り上げることを誓ってお開きとなりました。



西支部新年会

3. 四谷支部

四谷支部 吉羽 恵介

平成27年1月19日(月)。

参加者26名／76名 参加率34.2%。

六本木アカデミーヒルズ49において、税理士法人無十代表社員・武藤剛先生を講師としてお招きし、海外展開支援の取り組みをテーマにベトナムでの事務所開業のご経験などをお話いただきました。

その後、六本木「L'OSTERIA」において新年会が開催され、提携企業様も多くご参加いただきこちらも賑やかな会となりました。

四谷支部においては、忘年会、新年会ともに出席率が非常に高く、他支部の方からもこんなに盛り上がりのある支部は他にないというお言葉を頂くほどです。

特に入会間もない若手の会員の参加率が高いとい

うのも一つの特徴です。

田中順子支部長を中心として、支部活動に参加しやすい雰囲気が定着しているため、今年は他支部の方がますます羨むような、盛り上がりのある支部になることは間違いありません。



四谷支部新年会

4. 渋谷目黒支部

渋谷支部 望月 高志

1月27日(火)に、原宿の南国酒家本館で縁起の良い中華料理を囲んで、渋谷目黒支部会員21名及び提携協定企業並びに中島剛東京都心会事務局長が参加して、統合後初めての渋谷目黒支部の新年会が華やかに開催されました。

総務部長の森脇仁子会員の司会進行により、山本雄一支部長の新年のご挨拶と今年の抱負が語られ、より一層の支部の活性化と支部例会の出席率40%超を目指す旨のお話がありました。引き続き、板倉巖会員の乾杯の音頭で新年会が始まりました。途中、1月に結婚された新婚ホヤホヤの森脇会員へ支部から花束、山下明宏東京都心会会長からご祝儀の贈呈がありました。渋谷目黒支部では、昨年11月に井出行俊会員も結婚されていて結婚ブームが続く中、独身貴族を謳歌している支部会員や提携・協定企業様からは「お二人にあやかりたい」との話も出て会場が盛り上がりました。

お酒も入り新年会も盛り上がってきたところで、支部会員全員から一人ずつ挨拶があり、今年のご挨拶をお話する方、近況やゴルフ・サッカー等の趣味のお話しをする方、役職として各委員会からのご説明やお願いをする方と続き、最後に提携・協定企業の皆様からご挨拶とご案内を頂戴しました。

宴もたけなわでしたが、福澤宏哉会員の三本締めにより盛会の内に終了しました。



渋谷目黒支部新年会