

## 「月刊実務経営ニュース」コンテンツ

「月刊実務経営ニュース」は、株式会社実務経営サービスが発行している会計事務所向けの専門誌です。



先端的な取り組みをしている会計事務所や、地域経済の発展に大きく貢献している会計事務所の取り組みを取材・紹介しています。また、会計業界に関わる様々な企業の取り組みを積極的にレポートしているほか、会計事務所の顧問先企業にも取材を展開しています。おもな読者は、全国の会計事務所の所長・職員の皆様です。全国に約3万件あるといわれている会計事務所の約1割強にご購読いただいております、おかげさまで業界誌第一位のご評価を頂戴しております。

## 本小冊子コンテンツ

この小冊子は、「月刊実務経営ニュース」2010年11月号に掲載された藤井和治先生へのインタビュー記事をもとに製作しています。藤井先生は、外資系大手会計事務所（現在のKPMG）などを経て、昭和50年に公認会計士・税理士事務所を開設しています。今では会計業務の基盤となっているコンピュータの活用はかなり早くから着目し、顧問先企業の経営支援に活用してこられました。こうした論理的な支援サービスは顧問先企業の経営者から高く評価されており、特に医業を中心に、徳島の地では圧倒的な存在感を持っています。本誌の取材では、顧問先支援に取り組みについて、藤井先生に詳しくお話を伺いました。

（月刊実務経営ニュース編集部）

藤井先生の記事が掲載された「月刊実務経営ニュース」2010年11月号の目次（左）と表紙（右上）

| 月刊実務経営ニュース11月号目次         |  | 2010/11 Vol.139  |
|--------------------------|--|--|
| <b>SPECIAL INTERVIEW</b> |  |  |
| 6                        | <b>合併によるスケールメリットで躍進する<br/>アップパートナーズグループ</b><br>アップパートナーズグループ 総代表 税理士 内田延佳<br>代表 税理士 菅 拓摩   |   |
| <b>INTERVIEW</b>         |  |  |
| 16                       | <b>会計事務所が作る不動産賃貸管理ソフト<br/>「富士山賃貸2010」の実力を探る</b><br>株式会社ワイエムジーソフト取締役/YMG林会計 代表 税理士 林 充之<br>株式会社 ワイエムジーソフト 代表取締役社長 原田好仁<br>第一営業部長 三田哲也<br>第二営業課長 中島 博<br>開発部 主任 多田幸治 |  |
| 24                       | <b>経営計画とマーケティングの融合で多面的な顧客支援を実現</b><br>アミエル税理士法人 代表社員 税理士 留目 津  |  |
| <b>所長の履歴書</b>            |  |  |
| 32                       | <b>医業に強みを持つ藤井和治先生の歩み</b><br>藤井会計事務所 所長 公認会計士・税理士 藤井和治  |  |
| <b>特別企画</b>              |  |  |
| 90                       | <b>中国進出で可能性を広げる建設会社の事業戦略</b><br>荒井建設株式会社 代表取締役 荒井悦夫<br>荒井雅子<br>株式会社オープンレッジ創研 代表取締役 安田真幸  |  |



○特別号「所長の履歴書」

### 医業に強みを持つ藤井和治先生の歩み

# 医業に強みを持つ藤井和治先生の歩み

藤井会計事務所 所長 公認会計士・税理士 藤井和治



学生時代からヨット競技にのめりこみ、国体への出場経験も豊富な藤井会計事務所（徳島県徳島市）の藤井和治所長（写真）。ここぞという時の集中力と物事の本質を掴む勘の良さを武器に、医療系を中心とした顧客を多く獲得。徳島県の中でも個人的な事務所としてその存在を知られている。今回はそんな地方都市での事務所運営のあり方と、地域活性化における会計事務所の立ち位置という観点からお話を伺った。

## ヨット競技に情熱を傾けた学生時代を経て会計業界へ

—— まずは事務所開業の経緯についてお話しください。

**藤井** 私は昭和42年に香川大学経済学部を卒業し、民間企業を経て、その後税理士の道を志しました。事務所開業が昭和50年ですから、もう35年ほどになります。

大学時代は入学と同時にヨット部に入部し、ヨットごんまいの日々を送りました。4回生の時は、この競技で大分国体に出場しました。本来は優勝できるポジションにいたのですが、ヨット競技は複数レースの総合成績でして、自身は1位・3位と上位フィニッシュしたものの、ほかの仲間が不振で優勝を逃してしまいました。それがずっと心残りでしたね。

大学を卒業し、昭和42年、宇部興産株式会社に入社しました。会社では本社化学事業部の管理部門に配属され、事業部の予算作成や、決算差異の分析、常務会提出の資料作成など、経理の仕事を行いました。

その時に、「自分はこういう仕事に向いているな」と感じ、それが会計人を目指すきっかけになりました。また、公認会計士という職業は金銭的にも時間的にも余裕ができるという話

を聞き、公認会計士になれば、大好きなヨット

に打ち込めるのではとも思っていました。たった1年で会社を退職し、その道を目指したわけです。会社を退職した私は徳島に戻り、昭和43年の5月に竜越公認会計士事務所に入所しました。

この年も国体に出ました。ですが2回戦総合6位まで粘ったものの最終3回戦で他艇と接触リタイアし、入賞を逃してしまいました。

この国体終了後に徳島県ヨット連盟の理事長に就任し、竜越公認会計士事務所勤務しながら連盟の世話をしていましたが、この年の10月に中学からの同窓生の妻と結婚。翌年の昭和44年に長女が生まれました。

当時働いていた会計事務所は給料もそれほど多くなく、生活は楽ではありませんでした。また、公認会計士という職業にあこがれて徳島に戻ったのですが、会計事務所で働くようになってから、税理士という職業の存在を知ったのです。

—— それまでは公認会計士1本で考えておられたのですか。

**藤井** そうです。しかし、税理士の仕事について知るようになりました。この徳島でも税理士の資格さえあれば会計事務所が開業できるということが分かったのです。子供が生まれたのを機にヨットにかまけていられないということでもヨット連盟の理事長を辞任し、税理士試験への

取り組みを強化しました。

まずは昭和44年10月に通信講座を申し込みました。仕事から帰宅して毎日平均4〜5時間勉強しました。そして昭和45年7月の税理士試験では4科目受験し、財務諸表論、法人税法、所得税法の合格を果たしました。前年の10月から勉強し、1年足らずで3科目の合格というのはなかなかの出来でしたね（笑）。

そこで調子付いて昭和46年7月には前年受験した簿記論と相続税法を受験しました。簿記論は練習問題程度で、相続税法を中心に勉強し、準備も完璧でした。しかし、簿記論の試験が終わって相続税法の試験になった時、これで最後と思ったことから極度の緊張状態になってしまいました。字が書けなくなりました。—— そういったことは今まであったのですか。  
**藤井** いえ、生まれて初めての経験でした。何でそうなってしまったのか、今でも原因は分かりません。とにかく手が震えてそのまま答案用紙の半分しか埋めることができずに、その年、相続税法は不合格となりました。

受験に失敗したものの、税理士という資格を目指す以上、会計事務所在職のまま、翌年の相続税法だけを受験するのには少しと感じまして、その年の11月に竜越会計事務所を退職し、東京の公認会計士試験受験塾に通い始めました。公認会計士試験は7科目ありますが、

税理士試験で勉強している科目以外は、大学時代を含めてあまり学んだことがなかったので、いい機会と思い、基礎講座から始めました。

—— ご家族の同意は得られたのですか。

藤井 長女が生まれたのと同時に税理士の勉強を始めたと言いましたが、翌年の発表があった時には2人目が生まれていましたね(笑)。さらに大変だったのですが、実家暮らし、さらに妻が働いていたこともあって、経済的にも助かりました。

基礎講座は3ヶ月で終了しまして、その後いろいろな塾に通い勉強しました。模擬試験では常にトップクラスの成績を取め、クラスメートの受験生をびっくりさせたものです。

昭和47年7月には公認会計士試験を受験し、無事1回目で合格となりました。同年8月の税理士試験の相続税法もこの年に合格し、5科目合格となりました。

さて、何とか公認会計士の試験は合格しましたが、その後の実務従事3年間をどこでするかという問題になりました。

最終的には、徳島県で開業するつもりでいましたので、以前お世話になった地元の竜越会計事務所にお伺いしようかと思つたのですが、徳島では監査の仕事がほとんどないというのです。また、せっかく公認会計士になったのだから、3年間だけはしっかりと監査の仕事をしよ

うという思いもありました。

今まで語学があまり得意ではなかったのですが、度重なる試験勉強で少し自信が出てきて、苦手な英語も勉強してみたいということから、思い切って外資系の会計事務所に勤めようと決心しました。

その当時、日本の会計事務所は監査らしいことをしてないという話を聞いていたので、監査をやりたいといった意味でも外資系に行く意義があったと思います。というわけで、昭和47年11月にピート・マーウィック・ミッチェル会計事務所(現KPMG)に入所しました。

最初は東京勤務でしたが、徳島まで遠いということから、3ヶ月後に大阪へ異動させてもらいました。慣れない英語には大変苦労しましたが、それでも2年目くらいからはかなり話せるようになりまして、会計士補としてやりがいのある楽しい日々を過ごしました。

大阪での会計士補生活を3年続ける予定でしたが、昭和49年4月に妻が病気にかかりまして、徳島で入院いたしました。これが長引きまして、子供も小さいですし、いつまでも大阪にいるわけにもいかず、3年の予定が2年で徳島へ戻ることとなったのです。公認会計士には実務従事が必要ですから、残りの不足1年分を以前勤務していた竜越会計事務所ですべていただきながら、その期間の昭和50年1月に税理士登録をし、

自宅の2階を事務所として開業いたしました。

## 「コンピューターの活用で医業の顧客を大幅に拡大

—— この時期はまだ会計事務所にお勤めだったわけですね。

藤井 はい。税理士事務所を開設したといっても、公認会計士の3次試験の実務従事年数が足りなかつたわけですから、監査のある日は先ほどの竜越会計事務所へ行き、3次試験の準備をいたしました。

本格的に会計事務所として活動し始めたのは、昭和51年の8月に公認会計士3次試験に合格してからになります。

—— 開業時は奥さまと2人でのスタートということでしょうか。

藤井 そうですね。妻と私の2人で始めた形ですね。お客さまはというと、私の実家が建材屋のようなことをしていて、隣の親類の家が木工屋を営んでいましたので、その2件が最初の顧客ということになります。

—— 藤井先生は医業に強いというお話を伺っています。医業が強みになったきっかけは何だったのですか。

藤井 私は先ほども申しあげたとおり語学は苦手だったので、物理や化学、数学といっ



■藤井和治 (ふじい・かずはる)

藤井会計事務所所長。公認会計士・税理士。昭和19年生まれ。香川大学経済学部卒。ピート・マーウィック・ミッチェル会計事務所などを経て、昭和50年に藤井会計事務所を開業。顧問先の成長を最大の目標とし、顧問先の手本となるような経営体を目指して事務所を運営。医業支援に強みを持つ。

た理系科目は得意だったのです。パソコンなども得意でして、当時の先端であるNECの8001や9801などを購入し、仕事でも使っていました。

そのころ、病医院は租税特別措置法の72%経費算入が広く認められており、帳面をつけていないところが多かったのです。そういった病医院に、青色申告をしたらどうかという内容を、コンピューターでシミュレーションしたうえで提案したのです。目の前でシミュレーションすることで、節税の仕方など、経営状況を具体的に示せるような形にしたのですね。

ある時、新規開業した医院のお医者さまの相談に乗り、先ほどの青色申告の話をしたら、とても喜ばれたのです。その後、その先生の口添えを頂いて、新規開業した医院を次々とご紹介

いただきました。

昔は税理士にとって、「病院はお客さまにならない」という思い込みがあったと思います。また、「お医者さまのほうも、「税金のことは税理士に頼むまでもない」と思っているところがありました。

しかし、新規開業したところに関しては、青色申告のほうが得だという認識が徐々に広がりまして、それをやっているのが私たちだけでしたから、そういった意味でも珍しい会計事務所だったのだと思います。気がつけば、徳島の新規開業のお医者さまの多くが私たちの顧客となつていただきました。

—— そうやって徳島でのシェアを拡大していったわけですね。

藤井 はい。その後、病医院の事業者を専門的

に指導している山林良夫先生の全医経に入会させてもらったこともよかったです。また、顧客拡大にはもうひとつ要因があります。それは先ほどお話ししたコンピューター関係のことです。

あの当時、建設関係に関しては指名願の方法が変わって、計算が複雑化したことがありました。すると、手で計算している場合は大変手間がかかる。しかし、私が機械に強かったため、コンピューターを使って、比較的簡単に数値を出せたのです。実際、そのための市販のプログラムが出たのは1年以上後ですから、それまで計算できたのは私たちだけで、これが差別化につながりましたね。

## 地方経済に対して会計事務所が できること

—— 現在は事務所の規模も20人まで発展していますが、上の息子さんが事務所に入っており、事業継承が順調に進んでいるように感じます。  
藤井 ありがとうございます。長男は資格取得の勉強中ですが、特に医業の顧客に詳しく、お客さまからも人望を得ているようです。次男と三男は税理士・公認会計士の資格を取り、東京で会計の仕事をしています。まだ戻ってくるか分かりません。しかし、地方の経済というのは本当に変な状況になっています。戻ってきたとしても、この地方経済をどのように活性化するかは問題です。私もそうでしたが、若いころに東京で働いていると、いろいろな刺激があり勉強になるものです。ですから、2人にはできるだけ東京で頑張るようにと伝えてあります。

—— 地方経済の活性化は大問題ですね。  
藤井 地方経済がこれからどうなるかは想像が付きません。地方の企業であっても、国内だけでなく、世界における立ち位置を考えなければなりません。

—— 日本は従来、ものづくりが得意でしたが、今では中国や韓国、インドといった国々が成長してきていますし、価格も安い。国内でも都心な

ら質で勝負するという方法がありますが、地方ではそれも簡単にはいきません。価格でも海外に負けてしまいますしね。徳島もその意味では難しい土地柄です。

—— 私の得意の本質的な話をさせてもらいますと、日本は今需要不足からいろいろ問題が発生しています。デフレギャップから低成長、金あまり、デフレ円高、就職難などです。こんな時期に政府が財政再建、健全化などについては日本国が潰れてしまいます。日本円貨は地域通貨の藩札と本質的に同じものです。貨幣発行権限のある者が対策を打たなくては、誰も対策は打てません。一刻も早く、財政、金融政策を駆使して国力の維持増大を図ってほしいものです。予算を削るのではなく、材・人材の有効活用という観点からの見直しが必要です。国の適切な政策なしでは、地方、また日本国民も大変なことになってしまいます。

—— こんな時勢ですから、いい話をお客さまに持っていくのもなかなか難しいのです。しかし、私自身が体育会系ということもありまして、息子にはお客さまに対し、やる気が出るようなことを伝える、そういった姿勢が大事なのだと考えています。

—— 最後にになりますが、藤井会計の5年後、10年後のビジョンについてお聞かせください。  
藤井 息子たち兄弟が協力してこちらでやって

くれるのか、それとも長男が資格を取得して、そのまま継ぐのか、選択肢はいくつかあるでしょう。そのなかで、藤井会計事務所の税理士法人化というビジョンも視野に入れていきます。さらに、単なる地方事務所ではなく、それなりのスキルを持った大手事務所とパートナーシップを組めるようなネットワークに参画していく。そうすることによって、より多くの情報や知識を入れることができますし、お客さまのお役に立てるようになると思います。

—— いずれにせよ、しっかりと事務所を作っていくことがそれらのビジョンにつながると思います。これに関しては、自分の代というよりは、次の世代の話になると思います。

—— 事務所を継続させるのもお客さまあってのことですから、皆には中小企業の応援団として頑張れと言っています。お客さまを励ますことや士気を上げることに關しては、趣味の座禅の経験なども活かしつつやっています。精神的な支柱になることも会計事務所の役割ですからね。

—— 結局のところ重要なのは、いかにお客さまのお役に立てるかということです。「どうすれば社会の役に立てるのか」ということを常に考え、自分の道を信じて努力すれば、顧問先のお役に立てる事務所の姿が見えてきます。

—— 本日は本当にありがとうございました。藤井会計の今後のご発展に期待しています。

## 月刊実務経営ニュース BUSINESS MANAGEMENT NEWS

### 公認会計士・税理士 藤井会計事務所

- 税務・会計監査
- 相続・事業承継計画
- 法人設立登記
- 建設業許可・経営審査申請

### 有限会社徳島メディカルサポート

- 新規開業・医療法人設立支援
- 病院経営診断・診療圏分析
- 診療報酬分析・増収対策
- 各種セミナー開催

代表者 公認会計士・税理士 藤井和治

設立 昭和50年1月

〒770-0856 徳島市中洲町一丁目63番地 藤井会計ビル3F

TEL 088-653-1717 FAX 088-654-4452

