

# 事務所経営 レポート

税理士法人  
トライウィンコンサルティング

福岡市中央区

大手税理士法人出身の3名が  
タッグを組んで事務所を急成長

## 「三方よし」の実現を目指し 開業して2年で職員20名の大所帯に!

大手税理士法人で豊富な経験を積んだ、税理士の石井大輔先生と市丸雄二郎先生が  
2019年に開業した税理士法人トライウィンコンサルティング。

昨年から公認会計士の本田大志先生も加わり、今や職員が20名の大所帯に急成長している。

売り手よし、買い手よし、世間よしの「三方よし」の実現を目指して突き進む

3名の先生方にお話を伺った。



代表社員・税理士  
石井 大輔 先生

代表社員・税理士  
市丸 雄二郎 先生

公認会計士  
本田 大志 先生

### 税理士法人トライウィンコンサルティング triwin-tax.com

〒810-0041  
福岡県福岡市中央区大名2丁目4-22 新日本ビル8F  
TEL 092-406-7261 / FAX 092-406-7262

◆ **いしい・だいすけ** / 1975年生まれ。1999年に大学卒業、大手弁当チェーン運営会社に入社。2004年税理士資格取得の勉強を始める。2005年西田公認会計士税理士事務所に入社。2012年税理士法人山田&パートナーズに入社。2019年税理士法人トライウィンコンサルティングを開業。代表社員・税理士・中小企業診断士。

◆ **いちまる・ゆうじろう** / 1985年生まれ。2009年西南学院大学卒業後、株式会社西日本シティ銀行に入社。2012年長公認会計士事務所に入社。2016年税理士法人山田&パートナーズに入社。2019年税理士法人トライウィンコンサルティングを開業。代表社員・税理士・行政書士。

◆ **ほんだ・たいし** / 1982年生まれ。2005年早稲田大学卒業後、システム開発会社に入社。2014年税理士法人山田&パートナーズに入社。2017年PwCあらた有限責任監査法人に入社。2020年税理士法人トライウィンコンサルティングに入社。公認会計士。

### “2名の税理士に 公認会計士が加わり 仕事の馬力が各段にアップ”

—まず、税理士を目指されたきっかけを教えてください。

**石井先生（以下石井）** 私が20代だった20年前は景気が悪く、良い仕事に就くには競争率が高かったため、少しでも有利になればと思い、科目合格制のある税理士試験の勉強を始めまし

た。小規模な税理士事務所を2か所経験した後、大手税理士法人の福岡事務所に就職し8年くらい勤めました。

**市丸先生（以下市丸）** 私が税理士を目指したきっかけは、弁護士である父や兄の影響が大きいです。日弁連の役に就くなど父の偉大な背中を見てきたので、弁護士をはじめとする士業には小さい頃から興味がありました。以前、父が会社のことをもっとよく知るために、簿記の勉強をしたことがあったのですが、あまり捗らなかつたよう

す。父や兄の後を追って弁護士を目指すよりも、彼らが苦手な分野を補い、協力体制を築いていけたら良いなと思ったのが税理士を目指したきっかけです。また、もともと新卒で入社したのが地元の銀行で、入社前に銀行からの課題として簿記の勉強をしていたため馴染みもありました。その後、地元の中堅の税理士事務所や大手税理士法人を経て、石井と一緒に2019年8月にトライウィンコンサルティングを開業しました。

**本田先生（以下本田）** 私はもともとシステムエンジニアをしていたのですが、大学が商学部で簿記の勉強もしていたことと、もっと社会に役立つ仕事をしたいという思いがあり、公認会計士を目指しました。大手税理士法人や監査法人で経験を積み、昨年、トライウィンコンサルティングに入社しました。

**石井** 本田が参画してから、事務所の馬力がずいぶん変わりました。大きな相続の案件を受注した時も彼がいてく

れたからこそ、市丸は相続の仕事に集中してきたと思います。パートナーが3名になったのは弊社の強みのひとつですね。

## “三者にとって 良い存在でありたい その思いを込めて “トライウィン”と命名

——トライウィンコンサルティングを法人名にされた由来を、お聞かせいただけますか。

**石井** Tri（三者＝お客様、弊社、社会）にとってWin（良い存在）でありたいという願いを込めて、トライウィンコンサルティングと命名しました。自分たちの発展だけでなく、お客様の発展を支え、お客様の発展を通じて社会の発展にも貢献していきたいと思っています。つまり、私たちの根底には、売り手よし、買い手よし、世間よしの「三方よし」があり、税務に留まらず広く「三方よし」を実現していきたいと考えています。

——「三方よし」を実現していくために、どのようなことを心掛けておられますか。

**石井** 弊社の顧問先には、今まで培ったコンサルティング業務のノウハウを出し惜しみすることなく、どんどん提供していきたいと思っています。会社の記帳や決算などの顧問業務だけを淡々と行うのではなく、会計・税務・会社法分野において、経営者を取り巻くさまざまな問題を解消し、経営者が事

業に集中して前向きに取り組めるように、積極的に支援していくことを心掛けています。

コンサルティング業務は小規模の税理士事務所では対応が難しく、大手の税理士法人がほぼ独占していますが、そこでは報酬が高く、中小企業の経営者には手が出にくいと感じています。身近に相談できる相手も、なかなかいっしょにいかないのではないのでしょうか。結果として、多くの経営者が頭を悩ませている事業承継や資本政策に関する悩みが解決せず、会社の経営にも支障が出てしまっていると感じます。お客様は税金が下がれば喜んでくださるのですが、ただ税金が下がれば良いという話ではありません。無理な節税をすれば、将来の事業承継が成り立たないかもしれません。50年先を見越して会社はもちろん、その会社を取り巻く状況も読みながら継続できるようにするのが、税務コンサルティングには必要だと思っています。

## “大切なのは人材 職員が働きやすく 頑張りにも報いられる 事務所に

——次に、事務所を経営する上で大切にしていることを教えてください。  
**市丸** 税理士事務所は「人材こそがすべて」と考えています。職員にとって働きやすい、職員の頑張りにも報いられることができるような職場環境を整えることを大切にしています。職場は一日の大部分を過ごす場所なので、お茶やコー

ヒー、軽食、お菓子は誰もが気軽に飲食できるようにストックしてあります。社内では洒落たBGMを流しています。社内では洒落たBGMを流しています。和気あいあいとした雰囲気だと感じます。ストレスを抱えないようにできるだけ社内のルールは少なくし、楽しい職場を目指しています。とにかく、働いてくれる職員を大切にしたいと思っていますね。

また、優秀だったり貢献度が高かったりする職員には、しっかりと賞与で還元するようにしています。売上をご紹介などによって自分で獲得できる職員には早い段階で部下を付け、さらに売上の獲得に積極的になれるようにしています。直前期の決算賞与では「これは年取ではないか？」というくらいの金額を、多くの職員に支給することができました。経営する上でこれほどうれしいことはありません。

税理士業界は競争が激しく、生き残っていくために質の高いサービスを提供しないといけません。そのため、私たちも職員も自己研鑽に励めるような環境を作っていきたいと思っています。

——職員は現在、20名おられるそうですね。開業からわずか2年でこれほど増えるのは、なかなかないことだと思います。職員の採用はどのようにされているのですか。

**石井** 採用については、職員からの紹介を重視してきました。「トライウィンコンサルティングは良い職場だから」と、周りの方を紹介してもらったのです。以前一緒に働いたことがあって良い仕事をしていたり、印象が良かったりした方を採用面接しました。当然、職員による紹介だけではなく、外部に対して



求人を出しており、今後も積極的に採用活動を継続していきたいと思っています。

税理士業界は、特に優秀な方は売り手市場だと感じています。必要があれば人材紹介会社などの利用も検討していますが、本音をいうと人材紹介会社に手数料を払うより、職員の給与を少しでも多く払ってあげたいと思っています。求職者にとって魅力的に感じる事務所を作ることで、自然と応募が集まってくるのが今後の採用活動の理想です。

開業後はとても良い出会いがたくさんあり、多くの人を採用できました。法人として整っていない部分もたくさんあったと思いますが、弊社に入って前向きに業務に取り組んでくれる職員にとっても感謝しています。

——職員の教育についてはいかがですか。

**石井** 未経験者を育てるのがとても上手い職員が2名います。私たちの業務にはいろいろな知識が必要で、人

材育成には時間が掛かりますが、その2名の教育力で新人のことができることがどんどん増えていっています。

## “体系的に実務を学べる 「e-JINZAI for account」を 研修制度の柱として活用

——昨年10月から弊社のWEB研修システム「e-JINZAI for account」を導入していただきました。どのようにご活用されていますか。

**石井** 「e-JINZAI for account」の導入で、社内の研修制度に柱ができました。毎週1時間は事務所全員で「e-JINZAI for account」を用いた研修時間を確保しています。直属の上司が職員それぞれに見るべき研修項目を指定し、全体の基礎力、税務知識の底上げを図っています。それだけでは足りない部分もあるので、月に一度はパートナーが、実践的な法人コンサル

ティング業務の手法の伝達や、税法、財産評価に対する理解を深めてもらうために研修を行っています。

実は、「e-JINZAI for account」を導入するまで、「研修迷子」の状態だったのです。「人材こそがすべて」と考えており、人材育成にも全力で取り組まなければいけないのに、何をすればいいのか分かりませんでした。しかもパートナーが新入職員の研修に多くの時間を確保することはできませんし、特に未経験者には体系的に教え、理論を知った上で、なぜこのようになるのかを考えてもらう必要性がありました。「e-JINZAI for account」は体系的に実務を学ぶことができるため、とても助かっています。今後は職員が自主的に伸ばしたいところや、補いたい弱点の分野を自分たちで選択して視聴することに重きを置いていきたいと思っています。  
**本田** 私は未経験者ではありませんが、「e-JINZAI for account」をかなり頻りに利用しています。組織再編など少し高度な税務項目も多く、本で読むよ



りも非常に分かりやすいです。必要なところをダウンロードして、スマートフォンに入れて視聴しています。

“  
開業2年目で年間の売上は  
約1億8,000万円  
顧問業務は右肩上がりに”

——トライウィンコンサルティングの年間の売上は、どのような状況ですか。

**市丸** 開業2年目は約1億8,000万円の売上となりました。内訳は顧問業務約6,000万円、コンサルティング業務や相続税申告などのスポット業務約1億2,000万円です。パートナー3名が大手の税理士法人出身であり、通常の顧問業務よりはコンサルティング業務、相続税申告業務が得意なため、売上にもこういった偏りが顕著に表れています。顧問業務は右肩上がりに増え、3年目は6,000万円の売上を大きく上回る見込みですが、コンサルティング

業務は安定しないため2年目以上の売上となるかは未知数です。

税理士事務所にとってもっとも基本的な業務である顧問業務を得意とする優秀な職員が多数入社してくれたことが大きく、法人の安定的な経営のために、今後も顧問業務を積極的に増やしていきたいと思っています。法人のコンサルティング業務や相続対策業務をスポットとして行うだけでなく、顧問先にも広げていきたいです。

——営業の取り組みで、工夫されていることはありますか。

**石井** お客様はほぼ100%ご紹介で増えております。工夫と言えるかは分かりませんが、ご紹介していただくにふさわしい法人であるために、高品質のサービスを心掛けています。電話の出方やお茶の出し方ひとつにしても気を配り、お客様の所に伺う時は姿勢を正します。工夫というよりも、当たり前の努力を地道に積み重ねることで成長していくことが、将来につながると考えております。

——事務所に伺うと職員の方が毎回、気持ちよくあいざつして下さいますし、そのようなところも成長につながっているのでしょうか。最後に、目指している将来像について教えてください。

**石井** この2年間は全員が前だけを向いて、がむしゃらに全力疾走してきました。3年目は職員のワークライフバランスに気を配りつつ、安定した成長軌道に乗せることができればと思っています。

**本田** 今の段階で、将来の職員数など具体的な数字を挙げると、無理をして空回りしてしまうような気がしています。

**市丸** 数字を出すことを目標にするのではなく、サービスの質を上げ、採用にも力を入れ、地道に取り組むことで自然にお客様も増え、無理なく成長していければ良いと思います。地域で一番の税理士事務所を目指すのか、全国展開を視野に入れるのかをこれから考えていくところです。

——本日はどうもありがとうございました。