

TKC北陸会会長 松岡 茂

◎インタビュー 本誌編集長 加藤恵一郎

会員数は少なくとも、結果を出せる「小さな巨人」を目指す

富山県・石川県・福井県の北陸3県をエリアとし、300名超の会員が所属する北陸会。松岡茂会長は、「北陸会会員一人一人の心に届く地域会運動を展開し、行動へつなげ、結果を出せる『小さな巨人』を目指したい」と抱負を語る。

悩んでいた時期に先輩会員の話を聞き、「理想の税理士像」が固まった

加藤 まず、税理士を志したきっかけと、TKC入会の経緯をお聞かせください。

松岡 高校3年で進路を考えた際に、資格を活かせる職業に魅力を感じ、働きながら資格を取得できる「税理士」を目指しました。当時、2人暮らしの母が病に倒れ大学進学が難しかったため、高校

卒業後、昼は会社員、夜は大学という生活を選び、大学を卒業した年に会計科目2科目に合格しました。大学卒業後は地

元・福井県の会計事務所に勤め、税法科目3科目は働きながら通信講座などを利用して4年で合格しましたが業務内容は

記帳代行が中心で、40件近い担当を持ち、毎日仕訳の入力作業に追われていました。税理士試験に合格はしたものの、無理な

利益圧縮や、粉飾決算の依頼などにも違和感を覚え「この職業は楽しくないのかもしれない……」と悩んだ時期もありました。

そんな折、地元のTKC会員の先輩から「自計化を基本に月次決算を行い、毎月巡回監査に伺い、四半期ごとの業績検討会で

決算予測を行っている」という話を聞き、「これだ!」と理想の税理士像が固まりました。その後、平成11年2月に税理士登録、同年3月にTKCへ入会し、翌年4月

「TKC方式の自計化」を軸に開業しました。

一貫通貫割合が全国トップ、一方で会員全体の「底上げ」が課題

加藤 TKC入会後は、非常に多くの会務を経験されていますね。

松岡 はい。ありがたいことに、まず福井県支部で各種委員会を一通り経験して北陸会で巡回監査・書面添付推進委員長、巡回監査事務所経営委員長、ニューメンバーズ・サービス委員長、福井県支部長などを務めました。TKC全国会では書面添付推進委員会の副委員長を務め、北陸会の副会長を経て、現在に至ります。

加藤 北陸会の特徴や、課題について教えてください。

松岡 三県ともに単県支部で、富山県支部は本田百合子先生や、篠井陽子先生など、女性会員が目覚ましく活躍しています。また、石川県支部には北陸の中心である金沢市があり、全国系法人の進出



松岡 茂(まつおか・しげる)会長

平成11年2月税理士登録。同年3月にTKC入会。平成12年4月に開業。北陸会巡回監査・書面添付推進委員長、福井県支部長、TKC全国会書面添付推進委員会副委員長、北陸会副会長などを経て、令和7年7月より北陸会会長。



加藤恵一郎本誌編集長

もある中でTKC会員の大規模事務所が、北陸会のけん引役となっています。この流れは福井県支部も同様です。数字面ではTKCシステムの一気に貫割合が長年、全国1位、翌月巡回監査率も概ね上位を維持してきました。また、小規模企業共済の推進でも長年1位を獲得しています。

一方で、継続MASの予算登録や書面添付件数などの取り組みが弱い部分があります。プラスアルファの付加価値につながる「次の一手が足りない」というのが課題です。また、月次巡回監査を実施する関与先の増加数など、実績アップをけん引してくれているのは一部の会員だけなので、全体の「底上げ」も必要です。

加藤 推進力のある会員を、どれだけ地域会全体に広げられるかが、「鍵」を握りそうですね。

一人一人の心に届く地域会運動を展開し、行動へつなげたい

加藤 今年はTKC全国会の運動方針第1フェーズの仕上げの年となります。どんな年にされますか。

松岡 月次巡回監査体制を真に浸透させる「転換点」の1年にしたいと考えています。「税務・会計・保証・経営助言」という税理士の4大業務を完遂するため基礎となるのが「巡回監査」です。

その考えにならない、北陸会の理事会メンバーは、翌月巡回監査の実施関与先を増減件数を、理事会で毎回公表しています。ですから、開催するたびに実施関与先の増減件数が公表され「見える化」が進んでいるので、緊張感を持って、実施関与先数の増加に取り組んでいます。

第1フェーズの2年目となる本年は、理事会メンバーや各委員長など、地域会のリーダーにけん引してもらい、来年以降の第2フェーズでは、会員全体の「底上げ」も目指したいと考えています。

また、インボイス制度への対応や電子帳簿保存法の改正によって、記帳代行のリスクが増えています。だからこそ、記帳はお客さまが行い、会計事務所は毎月の

巡回監査で適時・正確な帳簿を作成する。この当たり前を守るだけで税理士業界に対する信頼は高まり、業績検討会などに自然とつながると考えています。

加藤 北陸会の生涯研修のレジュメを拝見しましたが、松岡会長の事務所は、税理士の4大業務を着実に実践し、巡回監査を断行され、職員さん一人あたりの売上高が2000万円を超える高付加価値経営を実現されているということが、とっても印象的でした。

松岡 人手不足の問題もありますし、記帳代行に依存せず、税理士の4大業務を「正しく」行うことが何よりも重要だと考えています。

加藤 最後に、「抱負」をお聞かせください。

松岡 北陸会会員一人一人の心に届く地域会運動を展開し、行動へつなげたいと考えています。

TKC全国会が先導して税理士業界の信頼と価値を高め、地域の中小企業に真の付加価値を届けられるよう、北陸会一同、会員数は少なくとも結果をしっかりと出せる「小さな巨人」となれるよう、全力を尽くしてまいります。