

わたしのお客さま

税理士事務所 ● パワーアライアンス税理士法人

# 税理士はサービス業、 鍵はインフォームド・コンセント

パワーアライアンス税理士法人  
代表  
若杉 治さん



お忙しい中、お約束をいただいでオフィスを訪ねると、スタッフのみなさまが立ち上がり、あいさつをしてくださいます。若杉様はスタッフの教育に熱心な方で、マナースクールをよくご利用いただいています。



株式会社アイデム  
人と仕事研究所  
矢部友義

## パワーアライアンス税理士法人

- 所在地/東京都渋谷区笹塚1-10-6 CT笹塚ビル
- 事業内容/税務・決算申告業務、相続対策、企業再編等の相談
- 設立/1996年
- 従業員数/従業員8名
- ホームページ/http://wakasugi.zei-mu.net

「法人化する事で、個々の税理士の専門分野や得意分野を結集して、さまざまなお客さまに対応することができま」

パワーアライアンス税理士法人の代表、若杉治さん



パーティションで仕切られたオフィス。接客があると、スタッフのあいさつが響く。

「一度の手続きで関連作業をすべて済ませられる流れを確立し、何を求められるかも対応できるようにしたいという。」

(三宅航太)

2002年、2人以上の税理士が、共同して法人を設立することが、法律で認められた。

開業19年を迎えたパワーアライアンス税理士法人も、2004年、これにより法人化した。個人事務所の場合、税理士の高齢化などにより、事業の継続が困難になることがある。法人組織なら、事業方針が確立されていれば、税理士が変わってもお客さまに継続的なサービスを提供することが可能だ。

「法人化することで、個々の税理士の専門分野や得意分野を結集して、さまざまなお客さまに対応することができま」

もう一つは、パワーアライアンスのように、どんな業種にも対応していることだ。一業種だけではあ

## 進む二極化

現在、税理士業界では二極化が進んでいるという。一つは、特定の業種への専門特化。例えば園料だけ、あるいは美容院だけを顧客とする税理士事務所は少なくないという。背景には法律の改正・改定が多くなっており、専門分野に特化しなければ、対応しきれなくなっているのだ。

「税理士はサービス業、と私は考えています。お客さま

## お客さまあつての仕事

パワーアライアンスでは、スタッフの教育に力を入れている。それも税務関係ではなく、電話応対や来客応対などのマナー研修である。高度な専門性が求められる税理士事務所では、珍しい取り組みと言える。なぜ、マナーなのか。

「お客さまはサービス業、と私は考えています。お客さま

「近年、医療の現場ではインフォームド・コンセントが重視されています。例えば、患者に一方に薬を出すのではなく、その薬がどんなものなのかを説明した上で出すのが、インフォームド・コンセントです。税理士も同じです。書類を作るだけではなく、説明して、理解してもらおう。そうすれば、お客さまも納得して税金を支払ってくれます」

(三宅航太)