

岡原優太税理士事務所 代表税理士

岡原 優太

税理士の枠を超えて、一番の相談役に

—— 経営計画と実行管理で企業の未来を数字にする広島税理士

広島県呉市出身。広島大学経済学部卒業。大学3年次に税理士を志し、卒業後、広島市内の公認会計士事務所に入所。約14年間にわたり法人税務を中心に延べ100社以上の企業を担当。2024年4月に独立開業。

「税理士という枠を超えて、お客様の一番の相談役となる」を理念に掲げ、経営計画の策定と実行管理に注力した未来志向の支援を展開している。現在は税理士2名体制で顧問先約40社を担当し、広島における経営支援のトッププレイヤーを目指す。



税理士2名体制×経営支援特化

—— 岡原優太税理士事務所とは

---- まず、事務所の体制やお客様について教えてください。

広島市中区に事務所を構えています。私ともう一人の女性税理士がおり、さらにパートの総務担当が1名の合計3名体制です。現在、顧問契約は約40社です。

事務所の理念は「税理士という枠を超えて、お客様の一番の相談役となる」こと。中小企業の経営者にとって、困った時にまず電話しようと思う相手が税理士だと思っています。税務・会計だけでなく、経営計画の策定と実行管理に特に力を入れていて、社外の財務取締役のような立ち位置でお客様に深く関わるスタイルを取っています。

お客様は広島の法人が中心ですが、オンラインで県外対応もしています。業種は特に絞っていませんが、前の事務所のご縁もあって医療法人が比較的多いですね。

---- お客様の年齢層に特徴はありますか？

私自身が30代で開業しているので、若い経営者や創業間もない企業のお客様が多い傾向にあります。広島では30代で開業している税理士がそもそも少ないんです。社長との年齢差は価値観を共有する上で非常に重要だと思っていて、大体一回り上下くらいが守備範囲だと感じています。そうすると自然と、若い方や創業して1年目、2年目、3年目、あるいはこれから創業したいという方からのご依頼が多くなりますね。

「社長に一番近い存在になりたい」 —— 経営コンサルへの憧れから税理士の道へ

---- 大学3年生の時に税理士を目指されたとのことですが、きっかけは何だったのでしょうか？

もともと経営コンサルタントになりたかったんです。漠然と社長になりたいという気持ちはあったんですが、「社長って何をすればなれるんだろう」というのがよく分からなくて。だったら経営コンサルタントになれば社長さんにお会いできるし、いろいろなお話が聞けるんじゃないかと思っていました。

そんな中、塾の先生から「経営コンサルをやりたい

なら、社長に一番よく会う税理士という仕事があるよ」と教えてもらったんです。サラリーマン家庭で育ったので、税理士という職業に触れたことがなかったのですが、大学で税理士の方が来て仕事を紹介する授業を受けた時に改めて「あ、これだ」と。自分がなりたいのは税理士だ、と確信してすぐに資格の学校に通い始めました。

---- 公認会計士ではなく税理士を選ばれたのには、何か理由があったのですか？

公認会計士の道も調べました。ただ、公認会計士は短期間で一気に取り切らないといけない。2~3年で集中的に合格できるかどうか、自分の実力では0か100かの世界になってしまうと感じました。一方、税理士であれば科目合格制度があるので、時間をかけてコツコツ積み上げれば道筋が見える。根気強く勉強することには自信があったので、折れなければいつかはいけるというイメージがついたのが一番の決め手でしたね。

大学3年で勉強を始めて、4年の時に2科目合格しました。調子に乗って「あと2年で全部取れるんじゃないか」と思って就職活動もせずに勉強を続けたんですが、卒業後の試験には落ちてしまって...周りの友達がどんどん就職していく中、自分だけ勉強している状況でしたね。

14年間の勤務経験

—— 大きな会社を任せられ、常に刺激的だった日々

---- 卒業後に入られた公認会計士事務所では、どのようなご経験をされたのですか？

大学卒業後の試験に落ちて、半年ほど経った1月に広島市内の公認会計士事務所に就職しました。そこから独立するまで約14年間お世話になりました。

広島では有名な先生の事務所で、スタッフ約20名の中堅~やや大きめの規模でした。法人の担当が中心でしたが、相続も経験させていただきましたし、地域では大きな規模の会社を顧客に持っていたので、街の税理士事務所ではなかなか経験できないような

貴重な案件を数多く任せていただきました。

先輩方が独立されていくタイミングで浮いた案件が、ちょうど自分が業務に慣れた頃に降ってくるといった幸運も重なりました。「そろそろ慣れてきたな」と思った頃にまた新たなチャレンジングな担当先を持つことができ、常に刺激的な仕事をさせていただいた実感があります。



「来年も同じ一年になる」
—— 30代後半、独立を決断した瞬間

---- 充実した環境の中で、独立を決断された裏側を聞かせてください。

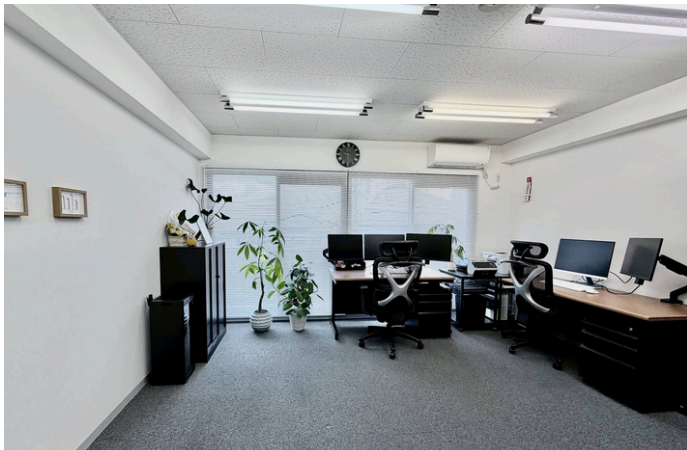
いずれは独立しようという思いはずっとありました。ただ、仕事自体が楽しかったので「いついつか」と先延ばしにしていたんです。でも、事務所の中でもベテランの位置になってくると、新しい仕事がそうそう来なくなる。「あれ、このままいくと来年も今年と同じ一年になるな」というのが見えてしまったんです。それが一つのきっかけでした。

もう一つは、子どもが幼稚園に入るタイミングだったことです。小学校に上がってからより、幼稚園の

時期のほうが融通が利くだろうと。独立した時は38歳くらいで、「独立は30代のうちに」という自分なりの基準がありました。

実は税理士を目指した当初、「3年で試験に合格して、30代前半で経験を積んで独立する」というストーリーを描いていたんです。合格に7年かかった時点でズレが生じていたので、次のきっかけは40代手前しかない。30代のうちに独立して、40代にはある程度事務所を軌道に乗せたいという思いでした。

実際、開業を決めてからは、勤務しながら独立後のホームページの準備を進めて、開業と同時に立ち上げました。東京のデザイナーの方をお願いしたのですが、ありがたいことにその方はホームページ制作をきっかけにお客様になってくださいました。幸先の良いスタートで、独立してもやっていけるかもしれないと自信になりました。



「一番の相談役になる」 ——困った時のファーストコールでありたい

---- ホームページで「一番の相談役になる」という理念を掲げていらっしゃると思いますが、この言葉に込めた想いを教えてください。

中小企業の経営者って、困った時にまず電話しようと思う相手が税理士だと思うんです。大企業であれば経営参謀のような役員がいますが、中小企業だと社長がお一人で経営されているケースが多いです。家族にも相談できないし、従業員に「うちの経営

が……」とも言えない。そんな時に思い出してもらえる、ファーストコールの相手になりたいんです。

だから、税務・会計以外の質問をされても「分かりません、他に聞いてください」とは言いません。分からないことがあれば提携している他の専門家にお繋ぎしますし、調べて分かったことはご報告する。

「困ったことがあればとりあえず電話しておけば、何か解決策を教えてくれる」——そう思っていただけ関係を目指しています。

---- 岡原さんが「深く関わっている」と感じるのは、どのような関係性でしょうか？

先日、あるお客様が銀行との交渉の際に「うちの税理士は当社の経営参謀だから、税理士に相談してから決めるよ」とおっしゃってくださいました。それはとても嬉しかったですね。

イメージとしては、社外の財務取締役のような立ち位置で会社に関わりたいと思っています。大企業には財務取締役や経理部長がいますが、中小企業にはそういうポジションの人がいないことがほとんどです。だからこそ、外部からその役割を担えればいいなど。



経営計画の策定と実行管理

——「社長が知りたいのは、これからどうなるか」

---- 具体的にどのような支援に力を入れていらっしゃいますか？

独立してから特に力を入れているのは、経営計画の作成とその実行管理です。「bixid（ビサイド）」というシステムを活用しています。

従来の税理士業務は、どうしても過去の話が中心になりがちです。「先月の数字はこうでした、前年と比べるとこうです」と報告して帰る。でも、**経営者が本当に知りたいのは「これからどうなるか」という未来の話**なんですよ。

社長の頭の中には「売上はこれくらいのイメージだ」という漠然としたものがある。でも、それを数字に置き換えられない。大きな受注先を失ったらどうなるのか、人が辞めたらどう影響するのか——そういうことをちゃんと数字として表現してあげる。経営計画を作って、実行状況を確認して、社長が意図した数字との乖離の原因を突き詰めていく。それが大切だと考えています。

---- 前の事務所でも将来の話はされていたのですか？

お客様との面談の際にはなるべく将来の話をするようにはしていました。ただ、すごく抽象的で数字の裏付けがないんです。「売上はこれくらい行きそうです」「人がやめそうです」という話はするけれど、それが数字になった時にどう影響するのかまで表現できなかつた。

それに加えて、既存業務で手一杯だったというのも正直あります。経営計画の作成と実行管理にはそれなりに時間がかかるので、忙しい中でそこまで踏み込めなかつた。

自分の事務所だからこそ、最初からこれを軸に据えることができた。今後人を雇う時も、この支援が前

提の事務所だと分かって入ってもらえるので、抵抗もない。途中からこれをやり始めると「手間が増えるけど給料は変わるのか」という話になりがちですが、そういう心配がない状況でやりたいことをやっているのはありがたいですね。



クローズドな業界に風穴を ——他事務所への見学で「最適」を追い求める

---- 前の事務所のやり方をベースにしつつ、独自に取り入れていることはありますか？

前の事務所のやり方は自分のベースとして大切にしつつ、今の時代に合わせた情報収集には一生懸命取り組んでいます。AIもそうですし、業界全体の最新動向もそうです。

あと、税理士業界って外から見てもクローズドですが、中に入っても同じなんですよ。**隣の事務所が何をしているか、どんなシステムを使って、どんなやり方をしているか、分からない。**みんなが独自のやり方でやっているから「事務所最適」になっている。それが業界全体の最適かどうかは誰にも分からない。

広島税理士業界は、東京や大阪、福岡といった大都市圏に比べると、**落ち着いた、地域に密着した良さ**があると感じています。大都市圏では競争が激しく、情報量も非常に多いため、常に新しい動きが生まれている印象があります。もちろん、広島にも、先進的な取り組みをされている素晴らしい先生方が

多くいらっしゃいます。そうした動きがさらに広がり、地域全体としてより一層活性化していくと面白いなと感じています。私自身もその一員として、少しでも業界の発展に貢献できればと思っています。

ですから、私は独立してから、他の事務所の見学を積極的にお願ひしています。14年間一つの事務所しか知らなかったのが、今のやり方が最適だとは思っていません。もっと事務所にもお客様にも良いやり方があるはず。恥を忍んで「教えてください」とお願ひして、良いところを取り入れる努力をしています。独立したばかりだからこそできることだと思いますね。見学をお願ひすると皆さん快諾してくださり、包み隠さず教えてくださいます。先輩方の懐の深さに感謝です。



「広島で経営支援を頼むなら」 ——その名前が出る事務所を目指して

---- 開業して約2年、今後の事務所の方向性を教えてください。

今やっている経営支援をさらに強化して、「広島で経営支援を税理士事務所に頼むならうちの名前が出る」というところまで持っていきたいですね。

今は3人体制ですが、もう少し仲間を増やして、より多くの支援ができる体制を取りたいと思っています。具体的には10名くらいの規模にしていきたいという思いがあります。20名になるとプレイヤーとしての業務をメンバーに任せて自分は営業や管理に集中する体制が必要になりますが、私はまだ現場で社長と話しているのが楽しいタイプなので、そこまでのイメージはついていません。

一緒にやっている女性税理士は相続税が得意なので、法人の経営支援は私が中心に、相続は彼女が中心に担当する形で、とてもいい組み合わせで業務を進められています。街の税理士として社長の相続対策も外せないピースですから、そこだけは他の税理士に聞いてくださいとは言えませんね。

顧問先は当初の計画では4年目か5年目で到達できればと思っていた水準に開業2年で来ることができました。お客様のご縁に本当に恵まれました。このペースを維持しながら、「広島で経営支援を頼むなら岡原優太税理士事務所」と真っ先に名前を挙げていただける事務所を目指していきたいですね。



岡原優太税理士事務所
Yuta Okahara Tax Accountant Office

Access

〒730-0004

広島県広島市中区東白島11-11 押尾第2ビル 3階



090-2809-1978

受付時間 平日9:00～17:00



<https://okahara-taxaccountant.com/>